

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В.Н. КАРАЗІНА  
ХАРКІВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
«НАРОДНА УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ»  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

**СТАБІЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:  
НОВІТНІ МОДЕЛІ  
ТА МЕХАНІЗМИ ДОСЯГНЕННЯ**

Монографія

*За загальною редакцією  
доктора економічних наук Г.О. Дорошенко,  
доктора економічних наук М.С. Пашкевич*

Дніпропетровськ  
НГУ  
2015

УДК 330.101  
ББК У50 (4 Укр)  
С 76

Рекомендовано до видання вченою радою Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія» (протокол № 6 від 21.12.2015).

**Авторський колектив:**

*Л.Г. БОГУШ, І.О. БУЧАЦЬКА, О.М. ГОНЧАРЕНКО, В.В. ГОРОЩЕНКО, В.О. ГУРОВА, Г.О. ДОРОШЕНКО, О.Г. ДОРОШЕНКО, Т.В. ДУБОВИК, Ю.А. ЗАЙКА, В.В. ЗУКІН, І.О. ЗЮКОВА, Д.В. КАБАЧЕНКО, А.О. КІЧУК, М.П. КОВАЛЕНКО, А.В. КОРЕПАНОВА, М.М. КУДІНОВА, О.І. ПАЛЬЧУК, Ю.С. ПАПІЖ, М.С. ПАШКЕВИЧ, Є.Я. ПЕНЦАК, І.В. ПЕРВІЙ, О.І. ПРОДІУС, О.М. РАЦ, О.І. РЕШЕТНЯК, А.І. САДЕКОВА, О.О. СОЛОВІЙОВА, Ю.А. СТАДНИК, В.П. ТРЕТЯК, А.В. УСОВ, Е.І. ЦИБУЛЬСЬКА.*

**Наукові редактори:**

**Г.О. Дорошенко** – д-р екон. наук, проф., професор кафедри економіки та менеджменту Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна;

**М.С. Пашкевич** – д-р екон. наук, доц., завідувач кафедри обліку і аудиту Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

**Рецензенти:**

**О.В. Долгальова** – д-р наук з держ. упр., проф., професор кафедри економіки і менеджменту Донбаської національної академії будівництва та архітектури (м. Краматорськ);

**О.В. Коломцева** – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економічної кібернетики і маркетингу Черкаського державного технологічного університету.

**С 76 Стабілізація економіки України: новітні моделі та механізми досягнення:** монографія / за заг. ред. Г.О. Дорошенко, М.С. Пашкевич; М-во освіти і науки України; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна; Харк. гум. ун-т «Нар. укр. акад.»; Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ.: НГУ, 2015. – 202 с.

ISBN 978-966-350-588-6

Досліджено теоретичні та методологічні засади стабілізації економіки України на рівні підприємств, регіонів, національному та в умовах глобалізації. Запропоновано новітні моделі та механізми її досягнення.

Для керівників підприємств, підприємців, експертів у галузі економічного розвитку, науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів.

УДК 330.101  
ББК У50 (4 Укр)

ISBN 978-966-350-588-6

© ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015  
© ХГУ «НУА», 2015  
© Державний ВНЗ «НГУ», 2015

## ЗМІСТ

### РОЗДІЛ 1. ТЕОРІЯ ДОСЯГНЕННЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

**ГУРОВА В.О., САДЕКОВА А.І., КОРЕПАНОВА А.В.**

*КРИЗА НА ПІДПРИЄМСТВІ: МЕТОДИ СТАБІЛІЗУВАННЯ. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ* ..... 7

**ЦИБУЛЬСЬКА Е.І.**

*ЩОДО ІНСТИТУЦІЙНОЇ РІВНОВАГИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В СТАДІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ*..... 16

### РОЗДІЛ 2. МОДЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

**ГОНЧАРЕНКО О.М., УСОВ А.В., КОВАЛЕНКО М.П.**

*ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА*..... 27

**КАБАЧЕНКО Д.В.**

*ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ*..... 42

**ПЕРВІЙ І.В.**

*ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ СТВОРЕННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ПРОГРАМ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ*..... 52

**ПЕНЦАК Є.Я., ЗУКІН В.В.**

*ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ*..... 62

**ПРОДУС О.І., СОЛОВ'ЙОВА О.О.**

*ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ*..... 71

**СТАДНИК Ю.А.**

*МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ*..... 79

### **РОЗДІЛ 3. МОДЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

<b>ПАШКЕВИЧ М.С.</b> АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ УМОВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	88
<b>БОГУШ Л.Г.</b> УСТАЛЕННЯ КУЛЬТУРНО-ПОБУТОВОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ПОВНОВАЖЕНЬ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ.....	101
<b>ПАПІЖ Ю.С.</b> ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КЛАСТЕРУ ГІРНИЧОДОБУВНОГО РЕГІОНУ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	117
<b>ТРЕТЯК В.П., КУДІНОВА М.М.</b> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ ТА РЯДУ РЕГІОНІВ ЄВРОПИ.....	123

### **РОЗДІЛ 4. МОДЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

<b>ДОРОШЕНКО Г.О., ДОРОШЕНКО О.Г.</b> КЛАСТЕРНИЙ ПІДХОД ДО БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЙОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	132
<b>ГОРОЩЕНКО В.В.</b> МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ.....	141
<b>РЕШЕТНЯК О.І., ЗАЙКА Ю.А.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ОСВІТИ ЗА ДОПОМОГОЮ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР.....	152

**РОЗДІЛ 5. МОДЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**  
**В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

<b>ДУБОВИК Т.В., БУЧАЦЬКА І.О.</b> ВПЛИВ СПОЖИВЧИХ ТРЕНДІВ НА РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	164
<b>ЗЮКОВА І.О., КІЧУК А.О.</b> ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РИНКУ ІНТРЕНЕТ-ЗВ'ЯЗКУ: МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ.....	171
<b>ПАЛЬЧУК О.І.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ ТА ЙОГО РОЛЬ У ВСТАНОВЛЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....	178
<b>ПРОДІУС О.І.</b> СИНЕРГІЯ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЖАВИ ЩОДО СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	186
<b>РАЦ О.М.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ.....	194

## **РОЗДІЛ 1.**

# **ТЕОРІЯ ДОСЯГНЕННЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

---

---

---

**ГУРОВА В.О.,**  
завідувач кафедри менеджменту,  
к.е.н., доцент;  
**САДЕКОВА А.І.,**  
аспірант кафедри менеджменту;  
**КОРЕПАНОВА А.В.,**  
аспірант кафедри менеджменту;  
ДонНУ, м. Вінниця, Україна

## **КРИЗА НА ПІДПРИЄМСТВІ: МЕТОДИ СТАБІЛІЗУВАННЯ. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ**

Проблема подолання кризи на підприємствах завжди була актуальною. Економіка, як відомо, розвивається циклічно. Ще Карл Маркс досліджував промислові цикли та виділяв «кризу» як першу фазу економічного циклу. Криза – це внутрішній механізм пристосування розмірів суспільного виробництва до об'ємів платоспроможного попиту суб'єктів. Характерні ознаки кризи – скорочення об'ємів виробництва та ділової активності, зниження рівня цін, зростання безробіття та кількості банкрутств [7]. Тобто явища, які особливо гостро проявлені в сучасному економічному середовищі України. Ефективне функціонування підприємств також неможливе без систематичного оновлення як технічного складу, так і методів адміністративного управління. Задля вирішення даного питання вкрай необхідне впровадження інноваційних процесів у виробничо-операційну, фінансово-господарську та управлінську ланку діяльності компанії. Таким чином, використання інноваційних стратегій в процесі функціонування підприємства даватиме змогу розвитку підприємства та подальшому нарощуванню обсягів виробництва, що позитивно впливатиме на кінцевий фінансовий результат.

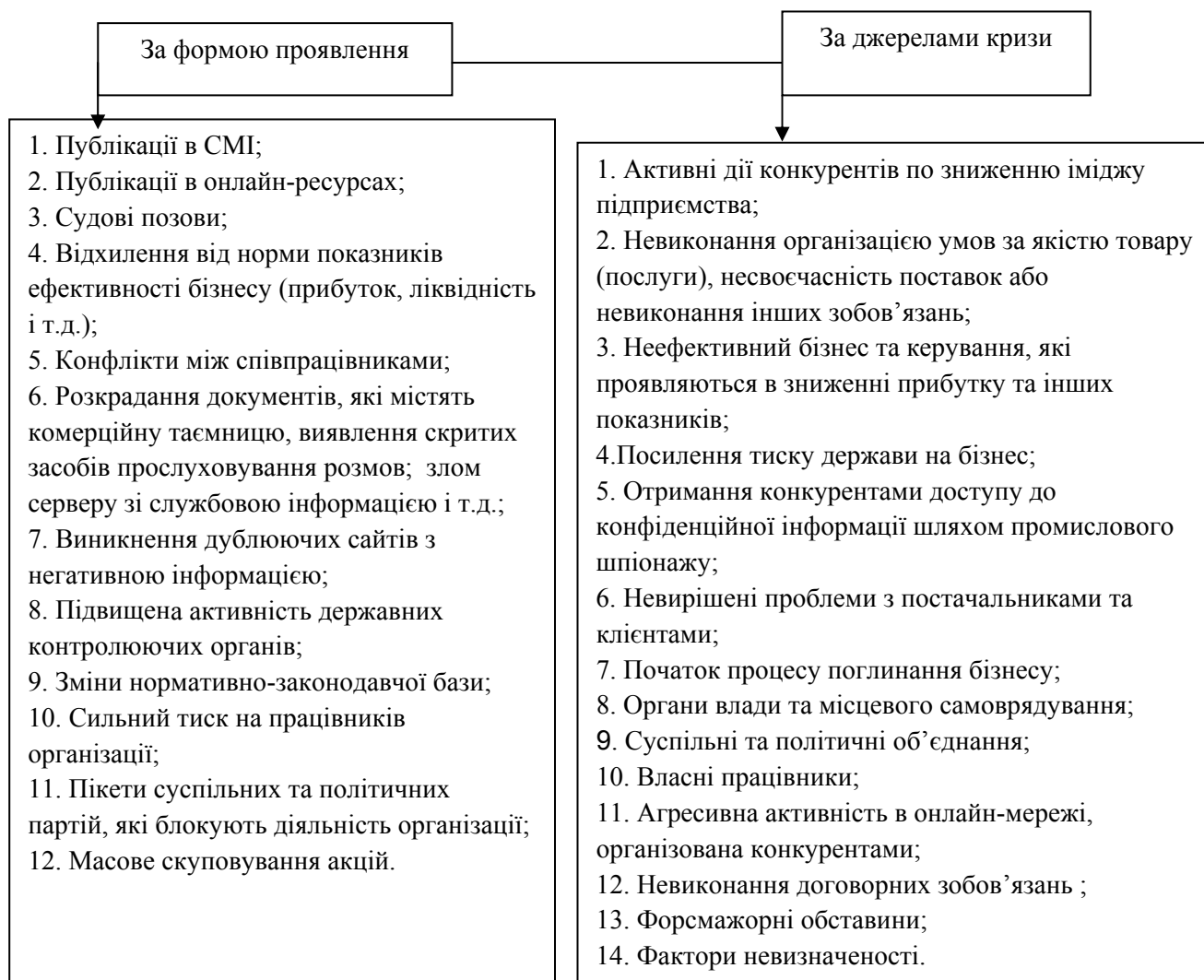
Питанням вибору типу та формуванням інноваційної стратегії підприємства займалися такі відомі вчені, як Р. Фатхутдінов, В. Мединський, Й. Шумпетер, М. Бейкер, М. Білопольський, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, А. Турило, Е. Шацька, Н. Щепкіна, О. Кравченко та ін. Проблемами антикризового регулювання у свою чергу займалися А.І. Попов, А.С. Минзов, Г.Г. Поченцов та інші.

Криза в бізнесі – процес зниження його ефективності, породжений зовнішніми та внутрішніми причинами, який призводить або до відновлення бізнесу при правильних та вчасно організованих заходах, або до його стагнації та припинення [8].

З іншого боку, будь-яка криза – це благо, яке попереджує про ще більш тяжкі можливі наслідки. Тому використовувати кризову ситуацію необхідно так, щоби максимально використати її собі на користь, багатократно посиливши непереривну діяльність по антикризовому управлінню [6, 3].

Проте для кожного підприємства характерне своє проявлення кризи, залежно від виду його діяльності, об'ємів виробництва, попиту на вироблені товари і т.д.

Однак існує досконала класифікація форм проявлення кризи та типів її джерел (рис. 1), яка дозволяє аналітикам PR та спеціалістам служби безпеки визначити задачі.



**Рис. 1. Класифікація форм проявлення кризи та типів її джерел**  
Джерело: [6]

Джерелами кризи є: конкуренти; клієнти; партнери, постачальники і замовники, які або не виконали зобов'язань за договорами і контрактами, або сама фірма, яка допустила порушення договорів; неефективна система управління і контролю; низький рівень корпоративної культури і слабкі комунікативні навички персоналу, корупція в державному апараті та інші. Слід відразу ж зазначити, що не всі кризи можуть бути успішно вирішені з використанням технологій PR, але практично у всіх цих кризах PR необхідний для посилення ефектів організованих заходів. Наприклад, поява публікацій у ЗМІ з негативною інформацією і підвищення активності в ІНТЕРНЕТ, спрямованої на зниження іміджу організації, потребують вирішення PR-завдань щодо ефективної протидії в повному обсязі. Поява судових позовів потребуватиме зусиль юристів і фахівців PR для використання даної ситуації у підтримці і навіть поліпшенні іміджу організації. Зростаюча активність різних контролюючих державних органів і служб повинна заздалегідь попереджуватися



діями PR-підрозділу по створенню іміджу організації, суворо виконувати вимоги різних служб і законодавчих актів. Але якщо причина кризи полягає в недосконалості систем управління організацією і пов'язана з неефективним веденням бізнесу або розкраданням конфіденційної інформації методами промислового шпигунства, в прояві силового тиску тіншових структур, то це, як правило, не усувається технологіями PR.

Тут необхідно звернутися до антикризового управління. Фази кризи підприємства відрізняються за змістом, наслідками та необхідними заходами по їх усуненню.

Перша – зниження рентабельності та об'ємів прибутку. Наслідками цього є погіршення фінансового стану підприємства, скорочення резервів та джерел розвитку. Вирішення проблеми може бути як в сфері стратегічного управління (перегляд стратегії, реструктуризація підприємства), так і тактичного (зниження витрат, підвищення продуктивності).

Друга - збитковість виробництва. Наслідком служить зменшення резервних фондів підприємства (якщо такі є - в іншому випадку відразу настає третя фаза). Рішення проблеми знаходиться в області стратегічного управління і реалізується, як правило, через реструктуризацію підприємства.

Третя - виснаження або відсутність резервних фондів. На погашення збитків підприємство направляє частину оборотних коштів і тим самим переходить в режим скороченого відтворення. Реструктуризація вже не може бути використана для вирішення проблеми, оскільки відсутні кошти на її проведення. Потрібні оперативні заходи щодо стабілізації фінансового стану підприємства і вишукування коштів на проведення реструктуризації. У разі неприйняття таких заходів або їх невдачі криза переходить у четверту фазу.

Четверта - неплатоспроможність. Підприємство досягло того критичного порогу, коли немає коштів профінансувати навіть скорочене відтворення і (або) платити за попередніми зобов'язаннями. Виникає загроза зупинки виробництва і (або) банкрутства. Необхідні екстрені заходи з відновлення платоспроможності підприємства та підтриманню виробничого процесу [1].

Таким чином, для третьої і четвертої фаз характерні нестандартні, екстремальні умови функціонування підприємства, які потребують термінових вимушених заходів. Ключовим моментом тут є настання або наближення неплатоспроможності. Саме ця ситуація і повинна бути об'єктом антикризового управління. Зупинимось на визначенні неплатоспроможності докладніше.

З економічної точки зору криза означає дефіцит грошових коштів для підтримки поточної господарської (виробництво) і фінансової (кредитори) потреб в обігових коштах. Цьому визначенню відповідає наступна нерівність, що представляє економічну формулу кризи:

Грошові кошти < Поточна господарська потреба в оборотних коштах + Поточна фінансова потреба в оборотних коштах [1, 3].

Наступ кризи означає перевищення витрачання грошових коштів над їх надходженням в умовах відсутності резервів покриття.

Сутність стабілізаційної програми полягає в маневрі грошовими коштами для заповнення розриву між їх витрачанням і надходженням.

Заповнення «кризової ями» може бути здійснене і збільшенням надходження грошових коштів (максимізацією), і зменшенням поточної потреби в оборотних коштах (економією). Розглянемо заходи стабілізаційної програми, що забезпечують рішення цієї задачі.

Продаж короткострокових фінансових вкладень - найбільш простий і сам собою напрашується крок для мобілізації грошових коштів. Як правило, на кризових підприємствах він вже складений. Ще одне зауваження. В умовах фактичної стагнації фондового ринку дисконт при продажу цінних паперів безглуздо розраховувати - вони йдуть за тією ціною, за якою їх готові купити.

Продаж дебіторської заборгованості також очевидна і робиться в даний час багатьма підприємствами. Специфіка цієї заходи в рамках стабілізаційної програми полягає в тому, що дисконти тут можуть бути набагато більше, ніж представляється керівництву кризового підприємства. У деяких випадках розрахунковий дисконт може складати 100%, що, як і у випадку з короткостроковими фінансовими вкладеннями, означає продаж за будь-якої запропонованої ціною.

Продаж запасів готової продукції складніше, тому що, по-перше, передбачає продаж зі збитками, а по-друге, веде до ускладнень з податковими органами. Однак, як уже зазначалося, суть стабілізаційної програми полягає в маневрі грошовими коштами. Збитки в даному випадку являють собою жертвування частиною отриманих у минулому грошових коштів, а проблеми зі сплатою податків при такій реалізації закриваються зменшенням можливих майбутніх надходжень.

Продаж надлишкових виробничих запасів. Наявність на складі сировини А на місяць є надлишковим запасом, якщо сировини Б залишилося на один тиждень, а грошей для його закупівлі немає. Тому для забезпечення виробництва необхідно реалізувати частину запасів сировини, навіть за ціною, нижчою від покупної і незважаючи на те, що через деякий час його знову доведеться закуповувати, ймовірно, за вищою ціною.

Продаж інвестицій може виступати як зупинка ведуться інвестиційних проектів з продажем об'єктів незавершеного будівництва та невстановленого обладнання або як ліквідація участі в інших підприємствах (продаж часток). Рішення про деінвестування приймається на підставі аналізу термінів та обсягів повернення коштів на вкладений капітал. При цьому стратегічні міркування не грають визначальної ролі - якщо конкретний інвестиційний проект почне давати віддачу за межами горизонту антикризового управління, він може бути ліквідований. Збереження довгострокових інвестиційних проектів в умовах кризи – вірний шлях до банкрутства.

Продаж нерентабельних виробництв та об'єктів невиробничої сфери найбільш складна і передбачає особливий підхід. Частина нерентабельних виробничих об'єктів як правило, входить в основну технологічний ланцюжок підприємства.

Проте ці заходи допоможуть вирішити лише фінансовий комплекс проблем, виникаючий у кризу. Інноваційна стратегія підприємства також потребує втручання.

Функціонування підприємства з впровадженою інноваційною стратегією є характеристикою розвитку організації. Будь-яка економічна одиниця має на меті розвиток та розширення меж здійснення своєї діяльності. Відповідно, науково обґрунтована обрана інноваційна стратегія підприємства є запорукою його ефективного функціонування.

Здійснення інноваційної діяльності на промисловому підприємстві передбачає, перш за все, розробку взаємопов'язаних планів науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт, маркетингу, фінансування, матеріально-технічного та кадрового забезпечення, а також планів виробництва [3].

Інноваційна стратегія підприємства – це розробка системи управління організацією з впровадженням нового або вдосконаленого продукту, операційного процесу, процесу управління з урахуванням специфіки підприємства. Класифікація типів інноваційної стратегії наведена на табл. 1.

Інноваційна стратегія структурної перебудови економіки повинна визначати пріоритет інновації як системного процесу у визначенні напрямів розвитку нових секторів економіки та виведення з обороту застарілих традиційних економічних структур третього та другого технологічних укладів на засадах еволюційної економіки, що передбачає найвищу повагу до гуманітарних цінностей, ставить особистість в епіцентрі інноваційних процесів [5]. Західні компанії систематично впроваджують інноваційні заходи як у сфері управління персоналом і організацією роботи підприємства, так і в процесі виробництва за допомогою технологічних новинок та обладнання.

Динаміка кількості підприємств, що виконують наукові розробки та дослідження для їхнього подальшого впровадження, в Україні наведена на рис. 2.

З рис. 2 слідує, що протягом 23 років динаміка підприємств, що впроваджують інновації, негативна. Так, кількість таких підприємств скоротилася на чверть (-25,6%) з 1344 шт. у 1991 році до 999 шт. у 2014 році. Це пояснюється, насамперед, проблемами фінансування розробок та недостатнім інвестуванням в економіку країни. Якщо аналізувати джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств, то слід зазначити, що найбільшу питому вагу займають саме власні кошти. Отже, структура джерел фінансування інноваційної діяльності проілюстрована на рис. 3.

Таблиця 1

### Типи інноваційної стратегії підприємства

№ з/р	Ознаки	Види інноваційної стратегії	Сутність інноваційної стратегії
1.	За видами модифікаційної інноваційної стратегії	традиційна	полягає у підвищенні якості існуючого товару на існуючій технологічній базі
		опортуністична	орієнтується на продукт лідера ринку, що не потребує високих витрат на наукові розробки

		імітаційна	полягає в тому, що фірма купує ліцензії, заключає ліцензійні угоди, витрачаючи мінімальні кошти на власні НДКР.
		оборонна	використовується на невеликих підприємствах, які часто залежать від великих фірм
		наступальна	полягає в тому, щоб бути першим на ринку за рахунок високого рівня інновацій, кваліфікації кадрів
2.	За видом інноваційної політики	технічна	пов'язана з продукцією, що виробляється підприємством, впровадженням нових рішень у виробництво та технологіями
		організаційна	змінює систему управління та організацію процесу створення продукції або послуг
3.	За способом впровадження	Інкрементальна (систематична)	передбачає навчання персоналу підприємства та участь у здійсненні відповідних заходів досить численної групи працівників вищого та нижчого рівня
		стихійна	випадкова у діяльності підприємства, не є наслідком існуючої системи, а скоріше відповіддю на нові можливості або загрози
4.	За сферою змін	радикальна	базується на впровадженні нового способу управління підприємством
		рекомбінаційна	полягає у використанні існуючих технологічних, організаційних та виробничих рішень з метою створення нових різновидів продукції, технологій або систем управління
		модифікаційна	створюється з метою реагування фірми на потреби клієнтів або поведінку конкурентів і полягають у незначних змінах існуючого асортименту продукції, технологій та систем управління з метою їх вдосконалення.

Джерело: [3]

Динаміка кількості підприємств, що виконують наукові розробки та дослідження, шт.

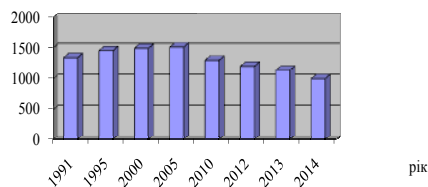
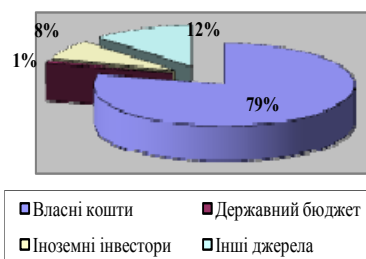


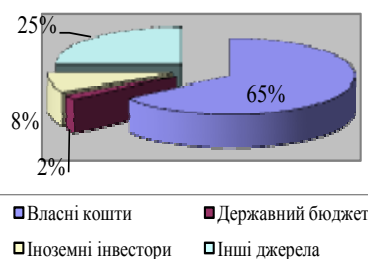
Рис. 2. Динаміка кількості підприємств, що виконують наукові розробки

Джерело: [3]

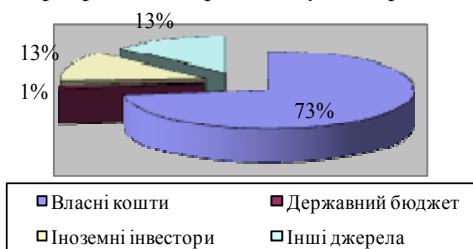
Структура джерел фінансування розробок підприємств у 2000 р.



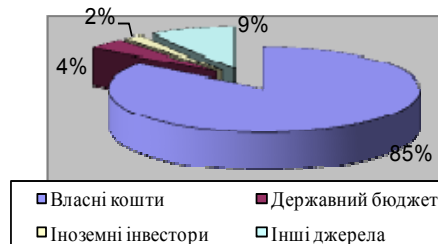
Структура джерел фінансування розробок підприємств у 2012 р.



Структура джерел фінансування розробок підприємств у 2013 р.



Структура джерел фінансування розробок підприємств у 2014 р.

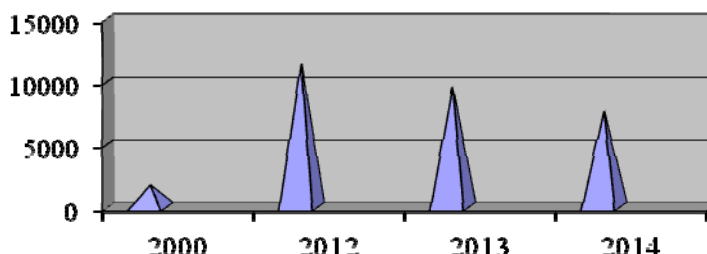


**Рис. 3. Динаміка структури джерел фінансування розробок та досліджень на підприємствах**

Джерело: [4]

Таким чином, динаміка фінансування за рахунок власних коштів збільшилася на 20% у 2014 році відносно 2013 року. Іноземні інвестиції скоротилися з 8% у 2000 році до 2% у 2014 році, що свідчить про несприятливий інвестиційний клімат. Фінансування розробок за рахунок державного бюджету збільшилося на 3%, однак цей показник замалий, тому він потребує розробки механізмів пошуку додаткових коштів фінансування інновацій з боку держави. Динаміка фінансування підприємств представлена на рис. 4.

Динаміка фінансування розробок на підприємствах у 2000-2014 рр., млн. грн.



**Рис. 4. Динаміка фінансування розробок на підприємствах у 2000-2014 рр.**

Джерело: [4]

З рис. 4 слідує, що динаміка фінансування розробок та досліджень на підприємствах за рахунок різних джерел позитивна. Так, у період з 2000 р. до 2012 р. розмір фінансування збільшився у 6,5 разів. Це свідчить про розвиток інноваційної активності та підвищення інвестиційної привабливості підприємств. Однак, вже з 2012 р. до 2014 р. відбулося скорочення потоку фінансування на 32,9%. Для покращення інвестиційної привабливості підприємств необхідне впровадження інноваційної стратегії підприємств з метою покращення показників фінансово-економічного стану підприємства та їхньої подальшої капіталізації, які складають основу сукупного ВВП країни.

Таким чином, необхідні умови для ефективного впровадження інноваційних стратегій на підприємствах, наведені у табл. 2.

Таким чином, комплекс запропонованих заходів дозволить підприємствам забезпечити ефективне антикризове регулювання, яке дозволить нівелювати негативний вплив кризових явищ, та впроваджувати інноваційні стратегії розвитку, які призведуть до покращення стану компаній з урахуванням специфіки їхньої діяльності. Слід зазначити, що зміна інноваційного стану підприємств можлива лише за умови взаємозв'язку всіх сфер діяльності на локальному, регіональному та національному рівнях.

Таблиця 2

**Умови впровадження інноваційних стратегій на підприємствах**

№ з/р	Тип політики, що проводиться	Характеристика
1.	3 точки зору фіскальної політики	1. Створення пільгового оподаткування.
		2. Створення пільгових канікул для підприємств, що впроваджують інновації, до моменту настання окупності проекту.
		3. Формування мінімального фіксованого розміру податку для венчурного бізнесу.
2.	3 точки зору законодавчої політики	1. Створення державою стимулів для інвестування для суб'єктів малого та середнього бізнесу.
		2. Підтримка розвитку малого та середнього бізнесу.
		3. Створення та реалізація Закону України «Про особливі умови впровадження інноваційної політики на промислових підприємствах».
3.	3 точки зору державної політики	1. створення державного венчурного фонду.
		2. Додаткове фінансування інноваційних проектів для підприємств державного значення (особливо промислового характеру).
4.	3 точки зору банківської сфери	1. Надання кредитів на особливих умовах, що регулюються державою, під інноваційні проекти.
		2. Створення інноваційного резервного фонду списання зобов'язань у разі ліквідації проекту за підтримки держави.
		3. Створення пільгового відсотку кредитування.



5.	3 точки зору науково-технічної сфери	1. Створення дослідникам умов для реалізації інноваційних ідей.
		2. Надання робочих місць та обладнання для проведення досліджень науковцям.
		3. Створення системи заохочування дослідників з метою запобігання проблеми «витоку кадрів».
		4. Створення національної бази замовлень на розробки у певних галузях промисловості для подальшої реалізації на підприємствах.
		5. Надання державою замовлень на створення інноваційних продуктів для підприємств державного значення.

### **Список літератури:**

1. Айвазян З. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти / З. Айвазян, В. Кириченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://arbitrs.com/economic\\_articles.html#article1](http://arbitrs.com/economic_articles.html#article1).
2. Волков О.І. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
3. Горелов Д.О. Стратегія підприємства / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко // Буковинська електронна бібліотека. - Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. - 133 с.
4. Державний комітет статистики України. Економічна статистика / Наукова та інноваційна діяльніст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Лицур І.М. Чинники формування інноваційно-інвестиційної політики сталого розвитку [Електронний ресурс] / І.М. Лицур, Ю.В. Лимич // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2299>.
6. Минзов А.С. Кризисы и методы управления ими с использованием PR-технологий / А.С. Минзов. – М.: Изд-во МЭИ, - 2014. – 85 с.
7. Попов А.И. Экономическая теория: 4-е изд. / А.И. Попов. - СПб.: Питер, 2006. — 544 с.
8. Поченцов Г.Г. Паблик рилейшенз для профессионалов / Г.Г. Поченцов. – М.:Рефи-бук. – 2003. – 624 с.

**ЦИБУЛЬСЬКА Е.І.,**  
к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства,  
ХГУ «Народна українська академія»,  
м. Харків, Україна

## **ЩОДО ІНСТИТУЦІЙНОЇ РІВНОВАГИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В СТАДІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

*Треба знати, що немає діла, якого устрій був би важчим, ведення небезпечнішим, а успіх сумнівнішим, ніж заміна старих порядків новими. Хто б не виступав з подібним починанням, його очікують ворожість тих, кому вигідні старі порядки, і холодність тих, кому вигідні нові.*

*Нікколо Макіавеллі*

Проблеми, з якими зіткнулися країни Балтії, Центральної та Східної Європи, СНД, в тому числі і Україна на шляху переходу до ринку, з усією очевидністю виявили роль інституційних факторів в функціонуванні економіки. Майже двадцятип'ятирічний досвід реформ в Україні показав, що заходів лібералізації, макроекономічної стабілізації та приватизації недостатньо для розбудови ефективної ринкової економіки. Сили ринку не можуть працювати в неадекватному йому інституційному середовищі. Інституційні підвалини формування та розвитку економічних систем обґрунтовано вважають базовою проблемою теорії та господарської практики [1]. Тому значну увагу в ході економічної трансформації в напрямку ринку повинно приділяти створенню відповідних ринкових інститутів.

Окремі аспекти інституційної динаміки в різні періоди досліджували такі класики, як Дж. Коммонс, М. Кондратьєв, Ф. Ліст, К. Маркс, К. Менгер, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер та інші. Роль власне інституційних чинників у господарському розвитку суспільства глибоко розкрили Т. Веблен, Г. Мінз, У. Мітчелл та ін. Сучасні інституційні дослідження представлені роботами Д. Ачемоглу, Г. Беккера, Дж. Бюк'енена, Дж. Гелбрейта, А. Грайва, Т. Еггертсона, Д. Канемана, Р. Коуза, Д. Норта, Е. Остром, Г. Саймона, О. Уільямсона, М. Фогеля, Р. Нельсона на інших відомих учених далекого зарубіжжя.

Аналіз проблем розвитку інституційного середовища економіки знайшов також належне віддзеркалення в роботах українських економістів С. Архієреєва, В. Гейця, А. Гриценка, В. Дементьєва, В. Мандибури, І. Малого, Ю. Павленка, О. Прутської, В. Соболева, В. Тарасевича, О. Чаусовського, О. Яременка та інших авторів. У російській економічній науці окремі аспекти цих питань розглядають Г. Клейнер, А. Нестеренко, Р. Нурєєв, О. Олейник, В. Полторевич, В. Радаєв, В. Тамбовцев, Л. Тимофєєв, А. Шастітко та ін.



Проблемам рівноваги в економічній системі перехідного типу присвячено ряд наукових робіт О. Яременко. Зокрема він обґрунтував, що перехідні стани характеризуються складною динамікою ентропії системи, коли одночасно спостерігається і наростання хаосу, і виникнення нової впорядкованості. В його дослідженні зроблено важливий висновок про те, що чільну роль в перехідних процесах відіграють не функціональні зв'язки, а фундаментальні структури, які відображають минуле системи у виді її генетичного підґрунтя. «Перехідна система більш «інституційна», ніж функціональна. Ці фундаментальні структури можуть служити при певних умовах точками кристалізації нових інститутів. Завдяки цьому в перехідних станах минуле системи актуалізується, стає реальним учасником розвитку подій» [2]. Постає питання, а за яких умов соціально-економічна система в стадії трансформації досягне інституційної рівноваги. Незважаючи на велику кількість наукових праць по інституційній динаміці, відповідь на це питання висвітлена слабо і потребує поглибленого дослідження.

Мета дослідження – дослідити сутність інституційної рівноваги, визначити фактори, які впливають на неї, зробити спробу побудови моделі інституційної рівноваги соціально-економічної системи в стадії трансформації.

Інституційна модель соціально-економічної системи буває двох типів : ринкова або планова (роздаткова). Основу будь-якої інституційної моделі соціально-економічної системи складає інституційне ядро, яке формується з базових, компенсаторних, а також формаційних елементів [3]. Модель окрім інституційного ядра включає інститути-релікти, які нехарактерні для даної моделі і існують як рудименти з попередніх формацій. Порівняльна характеристика структури інституційного ядра соціально-економічної системи ринкового та планового (роздаткового) типу представлено в табл. 1.

Серед наукової спільності не має єдиної думки щодо базових економічних інститутів. На думку чл.-кор. НАН України В.С. Савчука до базових економічних інститутів відносяться інститут власності, влади, праці, управління [4]. Незважаючи на відсутність єдності поглядів щодо базових економічних інститутів, сутність перехідних процесів в напрямку ринку зводиться до змінювання співвідношення діалектично протилежних сторін базових економічних інститутів планової та ринкової економіки. Причому базові економічні інститути планової економіки з базових повинні переміститися в компенсаторні, а в перспективі в реліктові. В той же час на місце базових економічних інститутів планової економіки повинні зайти базові інститути ринкової економіки. Згідно І. Пригожину та І. Стенгеру [5], структурні зміни в системі, в тому числі й в інституційному ядрі, можливі, якщо структура нестійка. В протилежному випадку нові інститути в сутичці зі старим порядком загинуть. Сильна нестійкість – це властивість не всієї системи, а тільки її частини, де протікають процеси саморозвитку та самозбагачення, тобто інституційного ядра. Процес заміни базових економічних інститутів в інституційному ядрі планової соціально-економічної системи на базові ринкові супроводжується потраплянням системи в область турбулентності, яка характеризується втратою

рівноваги. Перехідні стани тягнуть за собою систематичні збої в сформованих зв'язках між базовими економічними інститутами. Перехідні стани в суспільстві несумісні з гармонією та справедливістю. В цей момент на думку Бентама «додаткові інвестиції, які вживаються в зв'язку з переходом до нового стану, припускають вимушену ощадливість за рахунок національного комфорту та національної справедливості» [6]. Під час трансформації інституційна складова соціально-економічної системи знаходиться в стані розбалансованості, яка буде зберігатися доти, доки сила впливу інституційного поля базових економічних інститутів планової економіки не зменшиться до того рівня, коли вони з базових перемістяться в область впливу в зону компенсаторних інститутів. В той же час базові економічні інституції ринкової економіки повинні набути такої сили, щоб сила впливу їх інституційного поля переважувала силу впливу базових інститутів планової економіки. Процес трансформації соціально-економічної системи в напрямку ринкової закінчується досягненням інституційної рівноваги. Критерієм досягнення рівноваги виступає згідно теореми Коуза [7] відсутність трансакційних витрат за агентськими угодами. Виходячи із цього, спробуємо побудувати модель інституційної рівноваги соціально-економічної системи.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика структури інституційного ядра соціально-економічної системи ринкового та планового типу**

Елементи інституційного ядра	Ринковий тип економіки	Плановий (роздатковий) тип економіки
Базові інститути обміну	Продаж-купівля	Здача-роздача
Базові інститути власності	Приватна власність	Державна, громадсько-службова
Базовий сигнальний інститут	Прибуток	Скарги
Компенсаторний інститут	Інститут державного регулювання і соціального забезпечення	Інститут ринкової торгівлі і приватного підприємництва
Формаційний інститут	Приватна праця	Службова праця

Джерело: [3]

Ціль теореми Коуза полягає в тому, щоб довести від протилежного визначальне значення трансакційних витрат. Якщо ці витрати позитивні, то інституційна система починає впливати на ефективність функціонування економіки. А в реальному світі трансакційні витрати завжди більше нуля. Можна сказати, що трансакційні витрати виступають як своєрідна міра недосконалості економіки. Чим більше реальність відрізняється від ідеальної картини, описуваною неокласичною теорією, тим менш досконалим є ринок. Виходячи із цього, багато економістів трактують трансакційні витрати як «витрати, пов'язані зі створенням, зміною, закріпленням і використанням інститутів економічними суб'єктами» [8].

Виділяють два способи здійснення інституційних змін. Класичний варіант зміни інститутів – їхня *стихийна еволюція* під впливом різноманітних факторів.

Інститути не насаджуються «зверху», а виникають «знизу». Роль держави в такій ситуації обмежена правовим закріпленням стихійно виниклих або колишніх інститутів, що істотно змінилися. До представників еволюційного підходу щодо інституційних змін звичайно відносять Армена Алчіана й Фрідріха Хайека.

Відповідно до висунутої Алчіаном еволюційної гіпотези конкуренція між інститутами повинна привести до усунення «слабких» інститутів і сприяти виживанню тих, які забезпечують найбільшу ефективність при координації дій економічних суб'єктів [9].

За Хайєком інституційні зміни здійснюються в процесі соціокультурної еволюції, що виступає як продовження еволюції біологічної [10]. Ринок інститутів також робить відбір найефективніших інститутів (загальних правил поведінки). В інституційній конкуренції перемагають ті інститути, які забезпечують більш високий життєвий рівень більшому числу людей. Однак це не означає, що всі існуючі в даний момент інститути є оптимальними. Для цього всі вони повинні миттєво адаптуватися до постійно мінливих умов зовнішнього середовища. Механізм інституційної конкуренції проявляє свою дію лише в тривалій історичній перспективі.

Таким чином, відповідно до еволюційного підходу в процесі інституційної конкуренції виживають найбільш ефективні інститути, а менш ефективні – відмирають. Але, на наш погляд, конкуренція між інститутами не може розглядатися як необхідна й достатня умова ефективного функціонування економіки. Як показав у своїх дослідженнях Дуглас Норт, в історії є чимало прикладів тривалої (у тому числі й вікової) стагнації економіки, обумовленої саме неефективністю існуючих інституційних рамок, [11] – самою останньою є «пробіл між кінцем Римської імперії й відродженням Західної Європи через приблизно п'ятсот років» [12].

На нашу думку еволюційний підхід до інституційних змін більше підходить для вивчення того, як змінюються неформальні інститути [13]. Але щоб дослідити процес створення й зміни тих або інших формальних інститутів і механізмів їхнього закріплення, необхідно звернутися до другого способу здійснення інституційних змін – за допомогою *втручання держави*. Хайєковські загальні правила поведінки саме й відносяться до цього виду інституційних рамок. Закріплення інститутів, що виникли еволюційно, відбувається саме шляхом втручання держави. Дані інститути при цьому стають формальними.

Зробимо спробу побудувати модель інституційної рівноваги. При цьому поняття рівноваги ми будемо використовувати лише як засіб дослідження процесу створення (виникнення) інститутів. Ця модель допоможе нам пояснити причини існування певних інститутів, а також причини того, чому неефективні інститути не змінюються в процесі інституційної конкуренції більш ефективними.

Використання понять попиту на інститути і їхні пропозиції дозволяє дати характеристику *інституційної рівноваги*. Рівновага на ринку інститутів виникає тоді, коли додаткові витрати, пов'язані з їхнім створенням і використанням ( $\Delta TrCS$ ), стають рівними корисності самих нових інститутів ( $\Delta B$ ), що, може бути виражено через зниження трансакційних витрат ( $\Delta TrCD$ ) або ж збільшення ренти ( $\Delta R$ ), обумовлене введенням цих інститутів:

$$\Delta TrCS = \Delta B, \quad (1)$$

$$\Delta B = \Delta TrCD \text{ або } \Delta B = \Delta R. \quad (2)$$

Ситуація інституційної рівноваги зовсім не означає, що всі суб'єкти задоволені існуючими інституційними рамками. Вона означає лише те, що при даних відносних витратах і вигодах від проведення інституційних змін не вигідне здійснення інституційних трансакцій.

Визначимо *фактори*, що визначають зміст інституційної рівноваги. Найбільш значимими є наступні: ресурсно-технологічні можливості суспільства; історичні; демографічні; макроекономічні; соціальні; релігійні; ідеологічні; випадкові фактори; зовнішні фактори. Дані фактори визначають особливості попиту на інститути і їхні пропозиції в тій або іншій країні.

Зміна цих факторів може вплинути на попит або пропозицію, або ж може привести до зміни бар'єрів, що утрудняють здійснення інституційних трансакцій на ринку. Результатом чого можуть стати інституційні зміни й рух економічної системи у бік нової інституційної рівноваги. Варто відзначити, однак, що даний процес далеко не завжди відбувається миттєво; інституційні трансакції звичайно відбуваються дискретно, у міру нагромадження змін, тобто, коли вони перейдуть деяку граничну величину [14].

Досягнення інституційної рівноваги можна зрівняти з досягненням загальної економічної рівноваги. У результаті зміни перерахованих вище факторів ринки окремих інститутів можуть прийти в стан нерівноваги. Рух у бік рівноваги (інституційні зміни) приведе до того, що й деякі інші ринки також приходять у стан нерівноваги, оскільки формальні інститути й механізми їхнього закріплення пов'язані один з одним ієрархічними залежностями, і зміна одного з них супроводжується змінами інших.

Можна припустити, що загальна інституційна рівновага буде досягнуто тоді, коли в стані рівноваги будуть перебувати ринки всіх інститутів, як формальних так і неформальних.

Таким чином, ми визначили інституційну рівновагу стосовно до формальних інститутів. Але можливості досягнення інституційної рівноваги і його зміст багато в чому залежать від неформальних інститутів (рис. 1).

		Формальні інститути	
		Змінюються	Не змінюються
Неформальні інститути	Не змінюються	(1) Інституційна рівновага	(2) Інституційна нерівновага
	Змінюються	(3) Інституційна рівновага	(4) Інституційна рівновага

**Рис. 1. Взаємозв'язок формальних і неформальних інститутів**

*Джерело: розроблено автором*

Беручи до уваги неформальні обмеження, ми можемо дати нове, більше точне визначення інституційної рівноваги: *інституційна рівновага* встановлюється тоді, коли ринки формальних інститутів перебувають у стані рівноваги й при цьому не змінюються неформальні інститути (варіант (1) на рис. 1). Така ситуація можлива лише при відсутності протиріч між формальними й неформальними інститутами. У протилежному випадку економічна система буде перебувати в стані інституціональної нерівноваги. Розглянемо кілька можливих ситуацій.

А) Формальні інститути змінюються, неформальні – не змінюються (варіант (2) на рис. 1). Однією із причин відсутності змін на боці неформальних обмежень може бути несуперечність двох видів інституційних рамок. У такому випадку введення нових формальних інститутів вимагає менших витрат через відносну легкість їхнього закріплення. Але подібна ситуація можлива й в іншому випадку – коли зміна формальних інститутів зустрічає сильний опір з боку неформальних. Це може бути обумовлено або серйозними недоліками самих формальних інститутів, або ж глибоким укоріненням у суспільстві неформальних норм поведінки, що є наслідком особливостей зміни кожного виду інституційних рамок: якщо неформальні правила змінюються еволюційним шляхом, те формальні схильні до дискретних змін.

У такому випадку зміні можуть піддатися самі формальні інститути для того, щоб привести їх у відповідність із неформальними обмеженнями певного суспільства. Як пише Дуглас Норт, «революційні зміни... ніколи не бувають такими революційними, як переконує нас їхня риторика, і справа не тільки в тім, що міць ідеологічної риторики слабшає при зіткненні, що відбувається в уявних моделях виборців, утопічних ідеалів із грубою післяреволюційною дійсністю. Формальні правила можна змінити за день, неформальні обмеження – ні» [15]. У результаті, в економіці встановиться нова, швидше за все, набагато менш революційна інституційна рівновага.

Б) Неформальні інститути змінюються, формальні – ні (варіант (3) на рис. 2). Жорсткість формальних інститутів може пояснюватися тим, що неформальні інститути перешкоджають підвищенню ефективності економіки, так що нові формальні рамки покликані обмежити вплив цих інститутів і сприяти їхній зміні.

В) Змінюються й формальні, і неформальні інститути (варіант (4) на рис. 1). Така ситуація близька до анархії за Гоббсом [16]. Відсутність стабільних інституційних рамок утрудняє координацію дій економічних суб'єктів і тим самим не дозволяє забезпечити ефективність функціонування економічної системи.

Інституційна рівновага є унікальною для кожного суспільства. Одні й ті ж формальні інститути будуть призводити до зовсім різних ситуацій інституційної рівноваги залежно від наявних у суспільстві неформальних норм поведінки, ментальних моделей економічних суб'єктів і т.д.

Крім питання існування інституційної рівноваги і її унікальності розглянемо умови її стабільності та ефективності.

Стабільність інституційної рівноваги означає, що при деякій зміні фундаментальних умов (перерахованих вище факторів) система залишається в рівновазі,

можливо, лише незначно змінюючи параметри рівноважного стану. Виявлення факторів, що забезпечують стабільність інституційної рівноваги, дозволяє визначити, чому зберігаються й продовжують використовуватися ті або інші інститути, навіть якщо їхня ефективність у масштабі всієї економіки сумнівна.

Побудована нами модель інституційної рівноваги показує: для того щоб інститути (і, відповідно, інституційна рівновага) були стабільними, економічним суб'єктам повинно бути не вигідно або ж недоцільно їх змінювати. Таким чином, можна сказати, що стабільність інституційній рівновазі надають:

1) *Високі витрати здійснення інституційних трансакцій* (інституційних змін). Ці витрати нерівномірно розподіляються між суб'єктами економіки, що поряд з невизначеністю вигід від інституційних трансакцій і невизначеністю величини самих витрат перешкоджає здійсненню інституційних змін.

2) *Організації, що функціонують в економіці організації* (економічні, політичні й соціальні). Деякі організації одержують ренту внаслідок існування певних інституційних рамок (розподільних інститутів). Отже, для них вигідно певна інституційна рівновага й, тим самим, вигідно натискати на приймаючі рішення осіб з метою перешкодити проведенню інституційних змін.

У такій ситуації теоретично можливо зробити виплату компенсації цим організаціям, якщо вони не будуть перешкоджати введенню більш ефективних (координаційних) інститутів, які усувають джерела їхньої ренти. Однак на практиці подібна процедура стикається з безліччю проблем, пов'язаних з:

- а) визначенням розміру компенсації;
- б) розробкою механізму виплат;
- в) контролем за виконанням досягнутої угоди й застосуванням санкцій за його порушення.

3) *Неформальні інститути*. Перешкоди зміні формальних інститутів з боку неформальних обмежень значно збільшують витрати здійснення інституційних змін. В економічній системі перехідного типу ця теза набуває особливої актуальності. В транзитивному періоді процес взаємодії інституційних механізмів регулювання економічних практик зміщується у бік активізації неформальних регуляторів. Для української економіки характерна градація, за якою неформальні інститути складають конкуренцію формальним, чинять опір, підміняючи та витісняючи останні. Така інтенсивна конкуренція різко знижує інституційну рівновагу, яка є підґрунтям інституційних основ конкурентоспроможності національної економіки.

Крім вищезазначених факторів, опираючись на дослідження Пола Девіда, Брайана Артура й Дугласа Норта, можна виділити й інші фактори, що забезпечують стабільність інституційної рівноваги [17, 18, 19]:

4) *Ефект навчання*. По закінченні деякого часу інституційна рівновага закріплюється в результаті того, що економічні суб'єкти навчаються більш ефективно діяти в умовах існуючих інституційних рамок, у результаті чого знижуються трансакційні витрати, пов'язані з використанням наявних інститутів.

5) *Ефект координації*. Чим більше суб'єктів використовують певні інститути (поза залежністю від їхньої ефективності), тим менше їх трансакційні витрати. Таким чином, стабільність забезпечується зростаючою віддачею від масштабу використання інститутів.

6) *Ефект сполучення*. Із часом певний інститут виявляється зв'язаним з багатьма іншими інститутами, тобто убудованим у систему інших інститутів. Тому зміна якого-небудь інституту може викликати необхідність зміни інших інститутів, тим самим значно збільшуючи витрати здійснення інституційних змін. Підвищуючи ці витрати, ефект сполучення також сприяє стабільності інституційної рівноваги.

У підсумку, стабільність інституційної рівноваги означає, що трансакційні витрати (*TrCD*) знижуються (ефективність росте), але в той же час ростуть витрати здійснення інституційних змін (*TrCS*). Стабільні інститути сприяють підвищенню ефективності функціонування соціально-економічної системи. Однак стабільність інституційної рівноваги зовсім не є достатньою умовою її ефективності.

Виходячи з розглянутої нами моделі інституційної рівноваги, можна сказати, що ефективність наявних інституційних рамок, що визначають рівень трансакційних витрат, залежить від наступних факторів:

- попиту на інститути з боку різних економічних суб'єктів;
- пропозиції інститутів органами державної влади й управління, механізмів закріплення цих інститутів. При цьому існує якась оптимальна точка пропозиції інститутів, після досягнення якої економічна ефективність починає знижуватися;
- темпів навчання, пристосування до нових інститутів;
- неформальних інститутів.

Щоб інституційна рівновага була ефективною за Парето, необхідне зниження трансакційних витрат до нуля, забезпечуване наявними в суспільстві інститутами. Очевидно, що створення таких інститутів неможливо. Таку ситуацію можна розглядати лише як недосяжний ідеал [20]. Результатом обмеженої ефективності інституційної системи певного суспільства є те, що соціально-економічна система буде перебувати нижче межі виробничих можливостей.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити наступний висновок. Інституційна рівновага соціально-економічної системи, що трансформується, обумовлює її ефективність й у вирішальному ступені залежить від характеру попиту на інститути, а також інтенсивності конкуренції між формальними та неформальними інститутами. Для підвищення ефективності функціонування економіки потрібно, щоб її інституційна система прийшла в рівноважний і збалансований стан.

З огляду на проведене дослідження можна констатувати, що для української економіки, що перебуває в стадії трансформації характерна неврівноваженість та розбалансованість інституційної системи, обумовлена тим фактом, що неформальні інститути складають інтенсивну конкуренцію й чинять шалений опір формальним, підмінюючи й витісняючи останні. Такий опір різко знижує інституційну рівновагу, що виступає підґрунтям інституційних основ конкурентоспроможності національної економіки.

### **Список літератури:**

1. Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації: монографія / кол. авторів; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Соболева. – К.: УБС НБУ, 2010. – 350 с.
2. Равновесие в экономической системе переходного типа: предпосылки, механизмы, управление: монография / Нар. укр. акад.; Под общ. ред. О.Л. Яременко. – Х. : Изд-во НУА, 2004. – 416 с.
3. Бессонова О.Э. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации / О.Э. Бессонова. – М.: РОССПЭН, 2006. – 109 с.
4. Савчук В.С. Базисные экономические институты и направления анализа / В.С. Савчук, В.Д. Якубенко. – Экономическая теория, 2005. – №2. – С. 49–51.
5. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. / Общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича и Ю.В. Сачкова. — М.: Прогресс, 1986. – 432 с.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж. М. Кейнс. – М., 1978. – 154 с.
7. Coase R.H. The Nature of the Firm / R.H. Coase // *Economica*, New Series. – Vol. 4, No. 16. (Nov., 1937). – PP. 386-405. [рус. перев.: Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. – М.: Дело при участии изд-ва Catallaxy, 1993. – 192 с.].
8. Winiecki J. Formal Rules, Informal Rules, and Economic Performance: An Organizing Framework / J. Winiecki // *Acta Oeconomica*. – №2(51), 2000/2001. – pp.147–172.
9. Alchian A.A. Economic Forces at Work / A.A. Alchian // Indianapolis, Liberty Press. – 1977.
10. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф.А. Хаек // Бумажное русскоязычное издание. – М.: Новости при участии изд-ва Catallaxy, 1992. – 304 с.
11. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // *THESES*. – вып. 2, 1993. – С. 69 – 91.
12. Alston L.J., Eggertsson T., and North D.C. (eds) *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge, Cambridge University Press.– 1986.
13. Axelrod R. An Evolutionary Approach to Norms / R. Axelrod // *American Political Science Review*. – № 4 (80), 1986. – PP. 1095 – 1111.
14. Heiner R. The Origin of Predictable Behavior / R. Heiner // *American Economic Review*. – 4 (73), 1983.– pp. 560 – 595.
15. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // *Вопросы экономики*. – № 3, 1997. – С. 6 – 17.
16. Гоббс Т. Левиафан, или материя, форма и власть государства церковного и гражданского / Гоббс Т. // *Сочинения*: В 2 т. – Т. 2.– М.: Мысль, 1991. – 545 с.
17. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY / P.A David // *American Economic Review*. – № 2 (75), 1985. – pp. 332 – 337.



18. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events / W.B. Arthur // *Economic Journal*. – № 99(394), 1989. – pp.116 – 131.

19. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: Пер. с англ. А.Н. Нестеренко / Предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

20. Lipsey R.G. (1956–1957) The General Theory of Second Best / R.G. Lipsey, K. Lancaster // *Review of Economic Studies*. – № 1 (24), 1956 – 1957. – pp. 11 – 32.

## **РОЗДІЛ 2.**

# **МОДЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

---

---

---

**ГОНЧАРЕНКО О.М.,**

завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,

д.е.н., доцент;

**УСОВ А.В.,**

завідувач кафедри вищої математики та моделювання систем,

д.т.н., професор;

**КОВАЛЕНКО М.П.,**

аспірант кафедри вищої математики та моделювання систем,

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, Україна

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Дослідження питання формування системи управління стійким розвитком підприємств в умовах невизначеності набуває особливу актуальність на сучасному етапі розвитку. Для її вирішення необхідні глибокі економічні дослідження й розробка нових механізмів управління, методичних підходів з визначення, оцінки і прогнозування стійкості розвитку підприємств.

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі є багато досліджень, які розглядають вплив невизначеності, ризикових і кризових ситуацій на діяльність підприємства і вироблення напрямів його стійкого розвитку. Розробкою наведених питань займалися В.П. Савчук, І.А. Бланк, В.Є. Момот, В.В. Ковальов, В.О. Василенко, Л.Г. Мельник, В.В.Шеметов, А.А. Панасюк, В.Ф. Гамалій, І.В. Ніколаєв, Л.О. Лігоненко та інші.

Для оцінки рівня стійкості підприємства, вибору фінансової стратегії в західній економічній літературі використовуються ряд моделей, застосування яких в умовах вітчизняної економіки неможливо без попереднього коректування. Більшість з них є статичними, носять емпіричний характер. В умовах перехідних процесів важливо мати у своєму розпорядженні моделі, що описують стійкість підприємства, його динамічний розвиток у часі (з урахуванням факторів зовнішнього й внутрішнього середовища).

Незважаючи на розробленість теорії антикризового управління підприємством та фінансової діагностики, багато питань, пов'язаних із формуванням системи управління стійким розвитком підприємства в умовах невизначеності залишаються невирішеними. Цей факт зумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методологічних і прикладних досліджень в цьому науковому напрямку.

При дослідженні економічної стійкості підприємство розглядається як система. Під системою розуміється сукупність (множина) об'єктів і процесів, які є елементами, взаємозалежними і взаємодіючими між собою. Вони утворюють єдине ціле, що володіє властивостями, не характерними складовим його елементам, узятим окремо.

При використанні системного підходу підприємство представляється у вигляді цілеспрямованої системи – об'єднання в єдине ціле структурно упорядкованих частин

(елементів), кожна з яких обов'язково володіє хоча б однією властивістю, що забезпечує досягнення цілей системи.

Множина можливих станів системи розглядається як простір станів (або фазовий простір) економічної системи, а координати цього простору називаються фазовими координатами. У фазовому просторі кожний його елемент повністю визначає стан економічної системи.

Поняття «стійкості» застосовується для опису сталості якої-небудь риси поведінки системи, що розуміється в досить широкому змісті. Це може бути сталість стану системи (його незмінність у часі) або сталість деякої послідовності станів, властивих системі в процесі її руху. При цьому, важливою характеристикою динамічних систем є *стійкість*, що розглядається як властивість системи вертатися до рівноважного стану або циклічного режиму після усунення збурювання, що викликало порушення останніх [1, 2].

Звідси випливає, що економічні суб'єкти прагнуть перевести економічну систему в оптимальний стан, розглядаючи його як рівновагу, що у даному контексті асоціюється зі стійкістю, однак вона не є центральною проблемою зазначеної концепції.

Стійкість економічної системи залежить від великої групи факторів. Втрата стабільності в загальному випадку може відбутися внаслідок зміни параметрів системи (біфуркації), через наявність зовнішніх впливів (зокрема, занадто значних або якісно несумісних із системою), або при порушенні зв'язків у системі, коли міняється її структура (структурна нестійкість).

Поняття стійкості найбільше повно може бути визначене в рамках теорії динамічних систем, згідно з якою, процес розвитку будь-якої системи може бути визначений векторним полем у фазовому просторі, кожна крапка якого задає стан системи, що еволюціонує (реальне або можливе). Крапка, у якій стан системи не змінюється із часом, називається рівноважною. Стійкі стани рівноваги «притягають» до себе фазові криві — криві, утворені послідовними станами процесу. Інакше кажучи, якщо економічна система перебуває в стані стійкої рівноваги, то при збурюваннях зовнішнього середовища, що порушують його, вона вертається до свого первісного стану через певний проміжок часу. Якщо збурювання зовнішнього середовища буде занадто сильним, фазові криві системи можуть «притягти» інший стан рівноваги.

Стійкість системи залежить від великої групи факторів. Втрата стабільності в загальному випадку може відбутися внаслідок зміни параметрів системи (біфуркації), через наявність зовнішніх впливів (зокрема, занадто значних або якісно несумісних із системою), або при порушенні зв'язків у системі, коли міняється її структура (структурна нестійкість).

Таким чином, стійкість визначається як здатність системи зберегти свою якість в умовах середовища, що змінюється, і внутрішніх трансформацій (випадкових або навмисних). При цьому якість вимірюється з позицій цілей системи. Підтримка стійкості становить внутрішню мету економічної системи на відміну від зовнішньої, що характеризує взаємини із середовищем [3, 4]. Отже, система повинна бути

організована так, щоб забезпечити власне виживання, стабільність у динамічному середовищі й одночасне розвиток, наближення до певної мети.

Стійкість підприємства – це комплексне поняття, наділене зовнішніми формами прояву, що формується в процесі всієї фінансово-господарської діяльності та перебуває під впливом безлічі різних факторів.

Дослідження стійкості являє собою властивість фінансового аналізу, а пошук внутрішньогосподарських можливостей, коштів і способів її зміцнення визначає характер проведення й зміст аналізу. Оцінка стійкості дозволяє зовнішнім суб'єктам аналізу визначити фінансові можливості підприємства на тривалу перспективу, що пов'язана з його загальною фінансовою структурою, ступенем її залежності від кредиторів і інвесторів, а також з умовами, на яких залучені й обслуговуються зовнішні джерела коштів.

Для комплексної оцінки стійкості підприємства необхідно визначити всі її складові. В умовах параметричної невизначеності стійкість підприємства як системи можна структурувати також у рамках простору станів (рис. 1).

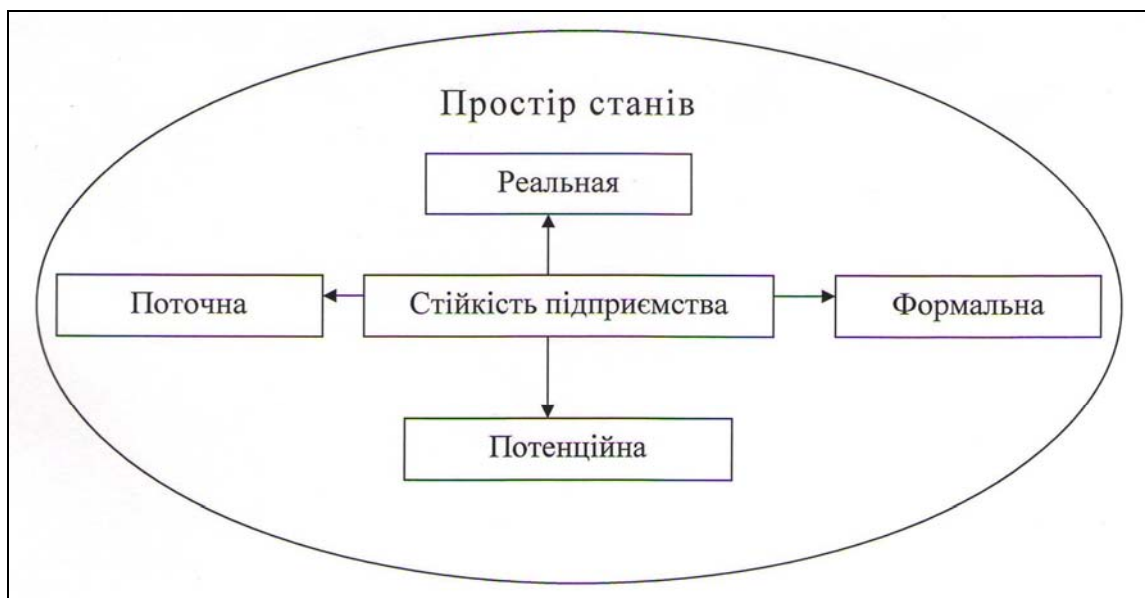


Рис. 1. Стійкість підприємства в рамках простору станів

Поточна стійкість підприємства визначається на конкретний момент часу; потенційна – пов'язана з перетвореннями з урахуванням зовнішніх умов, що змінюються; формальна створюється й підтримується державою, ззовні; реальна – в умовах конкуренції з урахуванням можливостей здійснення розширеного відтворення.

Поняття стійкості необхідно застосовувати щодо руху системи, а саме як властивість підприємства як системи мало відхилятися від заданої траєкторії руху у фазовому просторі при малих збурюючих впливах з боку зовнішнього середовища. У цьому сенсі можна говорити про динамічну стійкість.

Проведення дослідження стійкості функціонування підприємства як економічної системи обумовлює аналіз на всіх етапах розвитку. Підприємство являє собою складну систему, що складається з багатьох підсистем, тому й оцінка його стійкості повинна характеризуватися комплексністю підходу, не тільки в реальному просторі станів, але й з використанням моделей економічної стійкості.

Розвиток економічних систем залежить від їхнього стійкого й ефективного функціонування в цей час і в майбутньому. Разом з тим ринкове середовище характеризується невизначеністю й ризиками. Економічна дійсність щодня приносить нові свідоцтва інтенсивних змін в оточенні економічної системи (підприємства), що, у свою чергу, обумовлює необхідність оперативного реагування й пошуку методів управління й прогнозування розвитку економічних систем.

Перехід до ринкової економіки на практиці виявився дуже складним процесом для вітчизняних підприємств. Думки вчених-економістів про те, що ринкові відносини самі відрегулюють багато соціальних і економічних відносин у країні, виявилися неспроможними. Особливо сильний вплив перехід до ринкової економіки зробив на промислові підприємства.

Сучасний етап розвитку характеризується тим, що можливості реалізації екстенсивних факторів росту багато в чому вичерпані, а ринкові відносини змушують підприємства випускати конкурентоспроможну продукцію й при цьому орієнтуватися на власні сили й можливості. Складна економічна ситуація змушує шукати й використовувати нові фактори росту, що визначають розробку сучасних механізмів управління, спрямованих на інтенсифікацію відтворювального процесу й підвищення ефективності виробництва.

Стійкість функціонування підприємств є найважливішим питанням економічної науки й визначається численними факторами: соціально-економічними умовами господарювання, рівнем техніки й технології виробництва, наявністю науково-технічного потенціалу, кваліфікованого кадрового складу та ін.

Загальна стійкість підприємства в умовах ринку вимагає насамперед стабільного одержання виручки, достатньої за розміром, щоб розраховатися з державою, постачальниками, кредиторами, працівниками та ін. Одночасно для розвитку підприємства необхідно, щоб після здійснення всіх розрахунків і виконання всіх зобов'язань у нього залишався прибуток, що дозволяє розвивати виробництво, модернізувати його матеріально-технічну базу, поліпшувати соціальний клімат і т.ін.. Інакше кажучи, загальна стійкість підприємства припускає насамперед такий рух грошових потоків, що забезпечує постійне перевищення надходження коштів (доходів) над їхньою витратою (витратами).

Економічна стійкість підприємства – це комплексна його характеристика на певний період часу, що відображає здатність підтримувати ключові фінансові, маркетингові, виробничі й кадрові показники на нормативно заданому з високим ступенем імовірності рівні під впливом збурювань зовнішнього й внутрішнього середовища.

Стійкий розвиток підприємства як системи – це процес змін, у якому використання ресурсів, реалізація інвестиційних проектів, організація науково-технічного розвитку й інших змін погоджені один з одним і зміцнюють нинішній і майбутній потенціал системи.

Тому, стійкість підприємства – це комплексне поняття, наділене зовнішніми формами прояву, що формується в процесі всієї фінансово-господарської діяльності та перебуває під впливом безлічі різних факторів.

Дослідження і прогнозування стійкості являє собою пошук внутрішньогосподарських можливостей, коштів і способів її зміцнення. Оцінка

стійкості дозволяє зовнішнім суб'єктам аналізу визначити фінансові можливості підприємства на тривалу перспективу, що пов'язана з його загальною фінансовою структурою, ступенем її залежності від кредиторів і інвесторів, а також з умовами, на яких залучені й обслуговуються зовнішні джерела коштів.

Проведення досліджень щодо прогнозування та впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на стійкість розвитку підприємства нами пропонується проводити за алгоритмом (рис. 2).

Стійкість розвитку можна конкретизувати як забезпечення рентабельної виробничо-комерційної діяльності підприємства за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і управління, стійкого фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також стабільного розвитку потужності підприємства й соціального розвитку колективу при самофінансуванні в умовах зовнішнього середовища, що динамічно розвивається.

Під оцінкою економічної стійкості розуміється комплекс факторів і їхнього зв'язку з економічними показниками, що дозволяють виявити динаміку й тенденції їхніх змін у часі, що характеризує результати управлінської, кадрової й фінансово-економічної діяльності. Саме ця інформація є вихідною для оцінки й прогнозування стійкого розвитку підприємства як економічної системи.



**Рис. 2. Алгоритм дослідження стійкості розвитку підприємства**

Загальний економічний стан підприємства можна розділити на три економічні області: абсолютної стійкості, достатньої стійкості та нестійкого функціонування.

Абсолютно стійке підприємство характеризується ефективною роботою у всіх напрямках своєї діяльності, а можливі несприятливі наслідки усуваються мірами, передбаченими організаційно-економічними механізмами управління. Достатньо стійке підприємство виявляється неефективним тільки при тих можливих форс-мажорах (зовнішніх і внутрішніх факторів), які мають досить малу «ступінь можливості». Нестійке підприємство виявляється неефективним або веде до несприятливих наслідків при умовах, що мають досить більшу «ступінь можливості».

Таким чином, економічна стійкість підприємства — це збалансований стан економічних ресурсів, що забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення на основі зростання прибутку й капіталу в тривалій перспективі з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів в умовах припустимого рівня ризику.

Одним з важливих компонентів стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, необхідних для розвитку виробництва. Самі ж фінансові ресурси можуть бути сформовані в достатньому розмірі тільки за умови ефективної роботи підприємства, що забезпечує одержання прибутку. У ринковій економіці саме зростання прибутку створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення. За рахунок прибутку підприємство не тільки погашає свої зобов'язання перед бюджетом, банками, страховими компаніями й іншими підприємствами й організаціями, але й інвестує кошти. При цьому для досягнення й підтримки економічної стійкості важлива не тільки абсолютна величина прибутку, але і її рівень щодо вкладеного капіталу або витрат підприємства, тобто рентабельність (прибутковість). Величина й динаміка рентабельності характеризують ступінь ділової активності підприємства і його економічне благополуччя.

Вищою формою стійкості підприємства є його здатність розвиватися в умовах мінливого внутрішнього й зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинне володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним.

Значним внутрішнім фактором стійкості є склад і структура фінансових ресурсів, правильний вибір стратегії й тактики управління ними. При цьому важлива не тільки загальна маса прибутку, але й структура його розподілу й особливо та частка, що направляється на розвиток виробництва. Звідси оцінка політики розподілу й використання прибутку висувається на перший план у ході аналізу економічної стійкості підприємства. Зокрема, винятково важливо проаналізувати використання прибутку у двох напрямках: по-перше, для фінансування поточної діяльності - на формування оборотних коштів, зміцнення платоспроможності, посилення ліквідності й т.ін.; по-друге, для інвестування (реального та фінансового).

Великий вплив на стійкість підприємства роблять кошти, додатково мобілізовані на ринку позичкових капіталів. Чим більше коштів може залучити підприємство, тим вище його фінансові можливості; однак зростає й фінансовий ризик: чи здатне буде підприємство своєчасно розплатуватися зі своїми кредиторами?



І тут значну роль відіграють резерви як одна з форм фінансової гарантії платоспроможності підприємства.

Отже, з погляду впливу на економічну стійкість підприємства визначальними внутрішніми факторами є:

- галузева приналежність підприємства;
- структура продукції (послуг), що випускається, її частка в загальному платоспроможному попиті;
- розмір сплаченого статутного капіталу;
- величина й структура витрат, їхньої динаміки в порівнянні із грошовими доходами;
- стан майна й фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви, їхній склад і структуру.

Ступінь їхнього інтегрального впливу на економічну стійкість підприємства залежить не тільки від співвідношення самих вищезгаданих факторів, але й від тієї стадії життєвого циклу, на якій в аналізований час перебуває підприємство, від компетенції й професіоналізму його менеджерів. Практика показує, що значна частина невдач підприємства може бути зв'язана саме з недосвідченістю або некомпетентністю керівників, з їхнім невмінням ураховувати зміни внутрішнього й зовнішнього середовища.

Термін «зовнішнє середовище» містить у собі різні аспекти:

- економічні умови господарювання;
- переважну техніку й технологію;
- платоспроможний попит споживачів;
- економічну й фінансово-кредитну політику держави;
- законодавчі акти з контролю за діяльністю підприємства;
- систему цінностей у суспільстві й ін.

Ці зовнішні фактори впливають на все, що відбувається усередині підприємств.

У сучасних умовах для підвищення економічної стійкості підприємств велике значення має рішення таких завдань, як:

- регулярне проведення оцінки й аналізу економічного стану підприємств;
- підтримка раціональної структури джерел коштів;
- розробка методів управління й контролю за рухом внутрішніх фінансових потоків;
- виявлення основних факторів, що впливають на ті або інші сторони економічної стійкості підприємства й розробка пропозицій із її поліпшення;
- інформаційне забезпечення прогностичних характеристик стійкості розвитку підприємства.

Отже, основою стабільного положення підприємства є його економічна стійкість. На неї впливають різні причини — і внутрішні, і зовнішні: виробництво й випуск конкурентоспроможної продукції; міцне положення підприємства на товарному ринку; високий рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва й застосування передових технологій; налагодженість економічних зв'язків з партнерами; ритмічність кругообігу коштів, ефективність господарських і фінансових

операцій; малий ступінь ризику в процесі здійснення виробничої й фінансової діяльності й т.д. Така розмаїтість причин обумовлює різні грані самої економічної стійкості, що стосовно до підприємства може бути залежно від факторів, що впливають на неї, — внутрішньою й зовнішньою.

Визначення границь економічної стійкості підприємств ставиться до числа найбільш важливих економічних проблем в умовах переходу до ринку, тому що недостатня економічна стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємств і відсутності в них коштів для розвитку виробництва, а надлишкова економічна стійкість буде перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами й резервами. Отже, економічна стійкість повинна характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, що відповідає вимогам ринку й відповідає потребам розвитку підприємства. Економічна стабільність є головним компонентом загальної стійкості підприємства.

Діяльність підприємств являє собою комплекс взаємозалежних господарських процесів, що залежать від численних і різноманітних факторів. Якщо який-небудь фактор випадає з ланцюга розгляду, то оцінка впливу інших прийнятих у розрахунок факторів, а також висновки ризикують виявитися невірними.

Управління стійким розвитком слід розглядати як цілеспрямований процес впливу або як об'єднання зусиль підприємства для досягнення певних цілей.

Загальними функціями, які притаманні будь-якому управлінню економікою, є: прогнозування, планування, організація, регулювання (координація), контроль, облік, аналіз, мотивація.

Всі елементи управління знаходяться в неперервному взаємозв'язку, створюючи замкнений цикл діяльності підприємства. Прогнозування розглядається як дослідницька основа конкретного плану, а з іншого боку — як оцінка наслідків планових рішень і ступеня виконання плану на кінець планового періоду. В цьому по суті і відображається неперервність процесу прогнозування функціонування і розвитку економічної системи.

В управлінні виробництвом основним процесом є прийняття рішення. Рішення - основа управління, це за суттю вибір альтернативи. Рішення можуть прийматися як в умовах визначеності, так і в умовах невизначеності. В умовах визначеності результат рішення відомий, а в умовах невизначеності — результат далеко невідомий. В галузі економіки рішення, як правило, приймається в умовах невизначеності.

Задача прогнозування і планування в системі управління полягає в тому, щоб за допомогою певної інформації, на скільки це можливо, зменшити рівень невизначеності.

Система управління стійкістю повинна відображати зміни в бізнес-середовищі, оцінювати динаміку й робити припущення відносно майбутнього стану економічної системи. Тим самим вдається передбачити можливі сценарії зміни економічної ситуації й завчасно підготуватися до небезпеки, прийнявши при необхідності додаткові захисні заходи. Сигналом тривоги в цьому випадку є вихід показників роботи підприємства за граничні значення, або, говорячи інакше, досягнення ними

поза межної величини й втрата стійкості. Але виявити й виміряти відхилення спостережуваних показників діагностика може лише при завданні поля їх допуску, що окреслюється рамками планових розв'язків [5, 6, 7]. Тому управління стійкістю економічної системи повинне ґрунтуватися на оптимізації прогностичних характеристик.

В умовах невизначеності система управління повинна бути сприйнятливою як до кількісної, так і важко обумовленої евристичної інформації.

Система управління стійким розвитком підприємства повинна виконувати наступні функції:

- ✓ прогнозування зміни зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства на базі кількісної й евристичної інформації про спостережувані параметри середовища;

- ✓ планування діяльності підприємства в границях прогнозу забезпеченості матеріально-технічними, енергетичними, трудовими, фінансовими, інформаційними й іншими ресурсами підприємства;

- ✓ імітації функціонування підприємства в прогнозованих умовах і визначення значень, що досягаються при цьому, показників діяльності підприємства;

- ✓ оцінки й аналізу стійкості цих показників з урахуванням дії зовнішніх і внутрішніх перешкод;

- ✓ діагностики підприємства при виявленні погроз стабільності його поведінці в майбутньому періоді;

- ✓ корекції параметрів планування й прийнятих планових рішень, якщо цього потребує необхідність відновлення й збереження стійкої діяльності підприємства.

Якість виконання цих функцій залежить від повноти інформаційного фонду й структури системи управління (рис. 3).

Завдання полягає в тому, щоб зорієнтувати систему менеджменту на одержання цінних відомостей і, незважаючи на об'єктивно існуючу інформаційну недостатність, додати роботі підприємства необхідний запас стійкості.

Управління підприємством сьогодні характеризується зростаючою турбулентністю його економічного оточення, викликаного прискоренням змін у бізнес-середовищі й динамізмом перехідних процесів ринкових перетворень. Тому створення такої адаптивної системи опирається на вичерпне застосування професійних знань, алгоритми пошуку й підтримки стійкого режиму роботи підприємства в умовах ризику із властивою ним неповнотою інформаційних відомостей.

Яким чином можна використовувати інформацію для наповнення нею системи управління стійкістю підприємства:

- Максимально можливим витягом інформації із середовища за допомогою моніторингу за параметрами оточення й діяльності підприємства, відшукування, аналізу й тлумачення тенденції їх руху.

- Підвищенням наукоємності комп'ютерної технології за допомогою модернізації й розробки нових аналітичних і прогностичних алгоритмів.

- Уведенням у систему управління кількісної й евристичної інформації для здійснення її настроювання на параметри середовища, внаслідок чого в системі закладаються очікувані умови роботи підприємства.

- Одержанням додаткової інформації в ході модельного експерименту.
- Залученням професійного досвіду менеджерів у сфері планування діяльності підприємства у вигляді накопиченої інформації про планові розв'язки й фактичної їхньої реалізації в попередніх періодах, що дозволить прогнозувати розвиток системи.

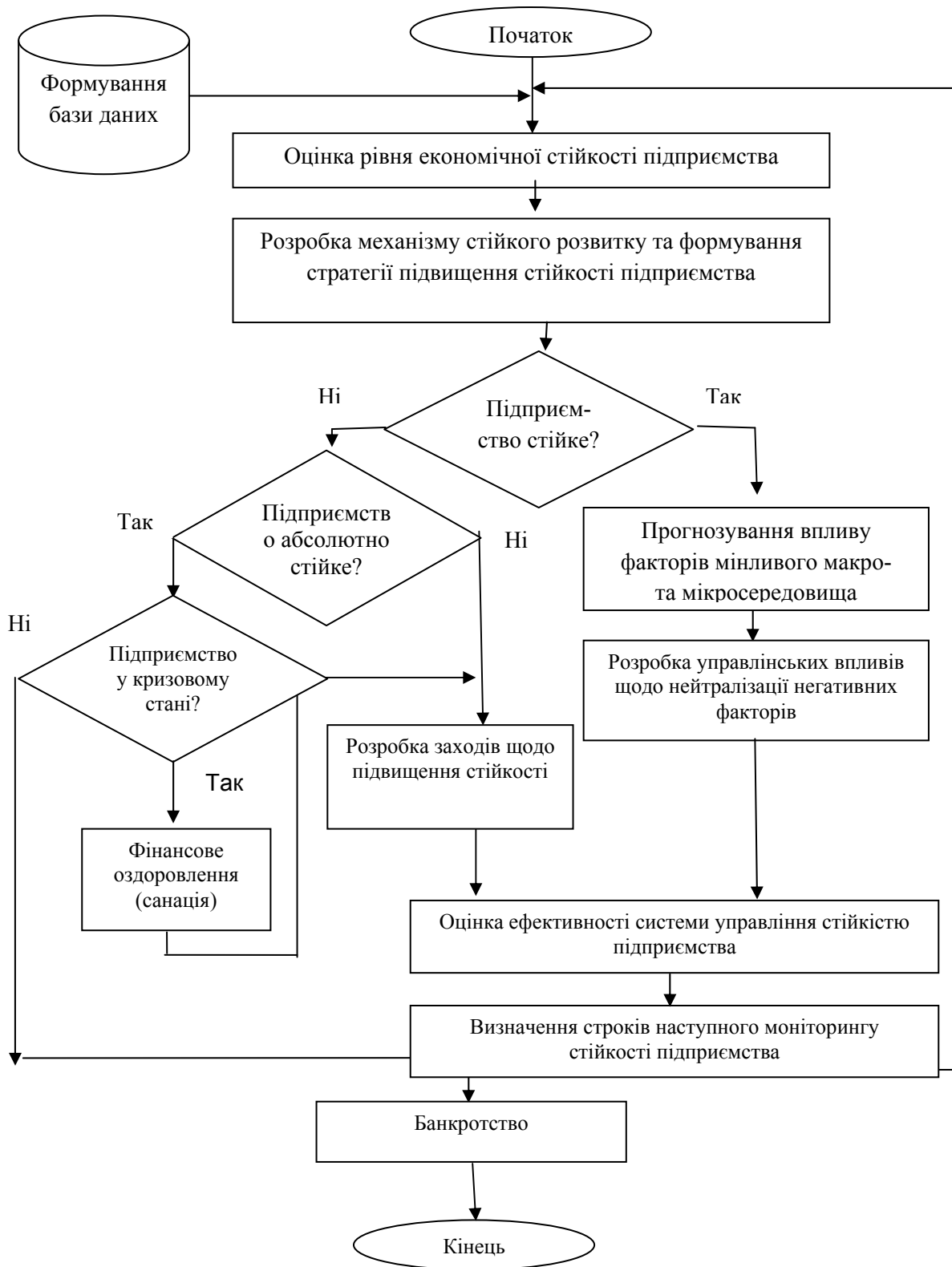


Рис. 3. Блок-схема процесу управління стійкістю підприємства

➤ Інформаційно-аналітичною обробкою звітів про виконання ухвалених рішень і залежно від цього відновленням наступних планів для усунення наслідків впливу перешкод і збереження стійкості підприємства.

Але, міркуючи про дефіцит вихідної інформації, не можна забувати й про її надмірність, що нерідко привноситься методиками збору й аналізу даних. Наприклад, коли фінансова діагностика підприємства проводиться за широким колом показників, у тому числі й дублюючих один одного. Зрозуміло, що таке нарощування інформації в принципі не додає знання про поведінку підприємства, але збільшує обсяг збережених даних і кількість аналітичних операцій над ними.

Адаптивне управління підприємством покликано забезпечити виконання зазначених функцій і підвищити «прозорість» середовища для своєчасного маневру ресурсами й запобігання втрати його стійкості. Із цією метою система управління стійкістю підприємства складається з наступних блоків, охоплених прямими й зворотними зв'язками:

- прогнозування зміни зовнішнього середовища,
- структурної й параметричної адаптації системи управління на основі прогнозованої інформації, що надійшла,
- формування плану проведення із застосуванням настроєних на необхідний режим моделей планування й імітації виконання планових рішень,
- оцінки й аналізу стійкості підприємства при реалізації розробленого плану виробництва,
- діагностики діяльності підприємства,
- корекції умов планування (при виявленні нестійкості показників),
- розгляду, затвердження й виконання плану виробництва,
- аналізу реалізації плану виробництва й ухвалення рішення.

Прогнозування зміни зовнішнього середовища дає можливість виявити переважні тенденції в русі попитових, цінових і інших параметрів у рамках накопиченого фонду інформації й тим самим представити контурні умови діяльності підприємства в планованому періоді.

Яким чином можна використовувати інформацію для наповнення нею системи управління стійкістю підприємства:

- Максимально можливим витягом інформації із середовища за допомогою моніторингу за параметрами оточення й діяльності підприємства, відшукування, аналізу й тлумачення тенденції їх руху.
- Підвищенням наукоємності комп'ютерної технології за допомогою модернізації й розробки нових аналітичних і прогнозних алгоритмів.
- Уведенням у систему управління кількісної й евристичної інформації для здійснення її настроювання на параметри середовища, внаслідок чого в системі закладаються очікувані умови роботи підприємства.
- Одержанням додаткової інформації в ході модельного експерименту.
- Залученням професійного досвіду менеджерів у сфері планування діяльності підприємства у вигляді накопиченої інформації про планові розв'язки й

фактичної їхньої реалізації в попередніх періодах, що дозволить прогнозувати розвиток системи.

➤ Інформаційно-аналітичною обробкою звітів про виконання ухвалених рішень і залежно від цього відновленням наступних планів для усунення наслідків впливу перешкод і збереження стійкості підприємства.

Але, міркуючи про дефіцит вихідної інформації, не можна забувати й про її надмірність, що нерідко привноситься методиками збору й аналізу даних. Наприклад, коли фінансова діагностика підприємства проводиться за широким колом показників, у тому числі й дублюючих один одного. Зрозуміло, що таке нарощування інформації в принципі не додає знання про поведінку підприємства, але збільшує обсяг збережених даних і кількість аналітичних операцій над ними.

Адаптивне управління підприємством покликано забезпечити виконання зазначених функцій і підвищити «прозорість» середовища для своєчасного маневру ресурсами й запобігання втрати його стійкості. Із цією метою система управління стійкістю підприємства складається з наступних блоків, охоплених прямими й зворотними зв'язками:

- прогнозування зміни зовнішнього середовища,
- структурної й параметричної адаптації системи управління на основі прогнозної інформації, що надійшла,
- формування плану проведення із застосуванням настроєних на необхідний режим моделей планування й імітації виконання планових рішень,
- оцінки й аналізу стійкості підприємства при реалізації розробленого плану виробництва,
- діагностики діяльності підприємства,
- корекції умов планування (при виявленні нестійкості показників),
- розгляду, затвердження й виконання плану виробництва,
- аналізу реалізації плану виробництва й ухвалення рішення.

Прогнозування зміни зовнішнього середовища дає можливість виявити переважні тенденції в русі попитових, цінових і інших параметрів у рамках накопиченого фонду інформації й тим самим представити контурні умови діяльності підприємства в планованому періоді.

Структурна адаптація системи управління полягає у виборі з безлічі планових і імітаційних моделей таких, які «у цілому» відповідають передбачуванім у плановому періоді умовам роботи підприємства. Слідом за цим у моделі вводиться ряд прогнозних значень зовнішніх параметрів (обсяг попиту, ціни виробів і ін.), за допомогою чого математичні моделі наповнюються інформацією й стають більш конкретними.

Параметрична адаптація системи управління на додаток до параметрів зовнішнього середовища забезпечує наповнюваність моделей уточнюючими внутрішніми параметрами, чим закінчується інформаційне наповнення й настроювання моделей. Після цього вони структурно й параметрично (у першій

наближенні) відповідають прогнозованим параметрам діяльності підприємства й готові до роботи.

Формування плану виробництва підприємства проводиться комплексом взаємодіючих моделей планування виробництва й імітації роботи з реалізації цього плану. Перша модель є інструментом пошуку оптимального плану, друга — експериментальним засобом перевірки його здійснюваності на тлі впливу ризикових факторів, що відтворює процес виконання плану, близький до реального.

Оцінка й аналіз стійкості роботи підприємства спрямовані на дослідження динамічних процесів при зміні зовнішніх і внутрішніх параметрів. Тому становить інтерес відповідь на запитання про те, яка область стійкості спостережуваних показників, при яких діях ризикових факторів настає зрив стійкості і яка картина її втрати (момент зриву стійкості, плавність переходу від стійкого стану до нестійкого й ін.). Для одержання більш повної картини ослаблення стійкості прибігають до серії експериментів, що розкривають ризикові фактори й специфіку погіршення показників виробництва. У ході їх проведення з'являється можливість візуально оцінити траєкторію зміни показника (або їх групи) і при завданні нормативних або граничних (мінімального, максимального) значень розрахувати ступінь стійкості контрольованих показників.

Якщо показник перетинає граничний рівень і залишає припустимий діапазон значень, це говорить про його нестійкість і вимагає проведення діагностики діяльності підприємства. У цій ситуації підприємство буде підпадати під вплив перешкод, і його адаптивні якості можуть виявитися недостатніми для протидії їм. От чому діагностика проводиться в тісному двосторонньому зв'язку з оцінкою й аналізом стійкості підприємства: виявлення симптомів його кризи диктує необхідність поглибленого вивчення процесу втрати стійкості підприємства.

Висновки його діагностики можуть змінити колишні уявлення про дійсну роботу підприємства й допущення, на яких ґрунтувалися раніше аналітики при формуванні плану виробництва. Корекція умов планування настає після виявлення причин і характеру кризи, що наближається на підприємстві, й може містити в собі повторне прогнозування зміни зовнішнього середовища в майбутньому, перегляд структурної й/або параметричної адаптації системи управління, уточнення процедури формування плану виробництва.

Здійснення цього поетапного процесу, «інтелектуальний простір» якого створюється й підтримується комплексом професійних знань менеджерів і сучасних комп'ютерних технологій, дозволяє проводити планування, контроль, аналіз і регулювання стійкості показників діяльності промислових підприємств. А отже, прогнозувати майбутні сценарії розвитку підприємства в умовах ризику й обґрунтовувати управлінські рішення, здатні мінімізувати вплив можливих перешкод на його стійкість.

Вивчення економічних процесів у рамках проблеми стійкості здійснюється як правило дослідженням асимптотичної стійкості [8, 9].

Нехай є деякий об'єкт дослідження – підприємство, функціонування якого характеризується економічними показниками. Макропараметри підприємства опишемо системою функцій:

$$Z_1 = \varphi_1(x), Z_2 = \varphi_2(x), \dots, Z_n = \varphi_n(x). \quad (1)$$

Домінуючі економічні характеристики підприємства і їх функціональні зв'язки позначимо співвідношеннями:

$$\begin{cases} \dot{x}(t) = F_1(t, x, y) \\ \dot{y}(t) = F_2(t, x, y) \end{cases} \quad (2)$$

Розглянемо керовану систему, економічні процеси якої протікають у проміжку часу  $[0, T]$ :

$$\frac{dX}{dt} = \bar{F}(t, x, u), \quad (3)$$

де  $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  – вектор економічного стану розглянутого об'єкта,  $U = (u_1, u_2, \dots, u_r)$  – вектор управління економічними процесами.

Економічні процеси протікають у проміжку часу  $[0, T]$ , причому відомо початковий стан системи

$$X(0) = X_0 = (x_0^1, x_0^2, \dots, x_0^n) \quad (4)$$

Нехай  $S$  – деяка поверхня мікропараметрів у просторі змінних, що  $t, x_1, x_2, \dots, x_n$ , задається рівнянням

$$S(t, x_1, x_2, \dots, x_n) = 0. \quad (5)$$

Будемо вважати, що в математичній моделі економічного процесу (3) програма управління  $\tilde{u}(t)$  узгоджується із траєкторією  $\tilde{X}(t)$ . Щоб знайти  $\tilde{X}(t)$ , потрібно підставити  $\tilde{u}(t)$  в систему рівнянь (2) і розв'язати для системи, що вийшла, завдання Коші з початковою умовою (4).

Завдання управління полягає у виборі  $\tilde{u}(t) \in G$  так, щоб у деякий момент  $t$ , інтегральна крива системи (3) досягала поверхні  $S$ . При цьому, управління  $(u_1, u_2, \dots, u_r)$  й фазові координати  $x_1, x_2, \dots, x_n$  повинні задовольняти обмеженням

$$V_j(x_1, \dots, x_n, u_1, \dots, u_r, t) \leq 0, \quad j = 1, 2, \dots, k \quad (6)$$

( $V_j$  – можуть бути, зокрема функціоналами).



Економічні процеси, що протікають в часі  $t$  приводять до завдання вибору керуючих параметрів. Функцію  $v(t, x_1, \dots, x_n)$ , яка може трактуватися в певному економічному змісті як відстань від перехідного процесу до бажаного його кінцевого стану (поверхня  $S$ ). Роль системи управління економічним станом підприємства зводиться до того, щоб цю відстань зменшувати. Ця умова еквівалентна тому, що підприємство виходить на заданий рівень, що забезпечує стійкість його економічних показників.

Таким чином, для постановки завдання про економічну стійкість функціонування підприємства необхідно здійснити вибір вектора змінних, побудувати модель зв'язків макропараметрів у вигляді системи диференціальних рівнянь, сформулювати обмеження по домінуючим змінним, що відносяться до мікропараметрів економічної системи.

### ***Список літератури:***

1. Гончаренко О.М. Дослідження стійкості розвитку підприємства як економічної системи / О.М. Гончаренко // Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. — Одесса, 2010 — Вып. 1 (33) – 2 (34). – С. 242 — 246.

2. Гамалій В.Ф. Дослідження стійкості функціонування промислово-економічних систем / В.Ф. Гамалій., І.В. Ніколаєв // Вісник економічної науки України – 2008. – № 1. – С. 14 - 17.

3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТУ, 2001. – 580 с.

4. Усов А.В. Моделирование систем с распределенными параметрами: монография / А.В. Усов, А.Н. Дубов, Д.В. Дмитришин. — Одесса: Астропринт. — 2002. — 664 с.

5. Ревенко Д.С. Методы и модели прогнозирования динамических процессов с неопределенными данными / Д.С. Ревенко, В.М. Вартамян // Бизнес информ. — 2009. — № 6. — С. 71 — 74.

6. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования / Е.М.Четыркин. – М: Статистика. – 1977. – 200 с.

7. Гончаренко О.М. Прогнозування стійкого розвитку підприємства / О.М. Гончаренко // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів «Львівська політехніка» – 2010. – №691. – С. 130 – 135.

8. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2008. – 575 с.

9. Гончаренко О.М. Методи дослідження стійкого розвитку економічної системи в умовах кризи / О.М. Гончаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2011. – № 2, Т.1 (173) – С. 206 – 112.

**КАБАЧЕНКО Д.В.,**

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки підприємства,

ДВНЗ «Національний гірничий університет»,

м. Дніпропетровськ, Україна

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Управління процесом інвестування, розширення джерел фінансування інвестиційної діяльності та проблеми залучення інвестицій неможливо вирішувати без оцінки ефективності інвестиційних проектів. У свою чергу оцінку ефективності інвестиційних проектів необхідно виконувати, дотримуючись певної послідовності дій, які передбачають якісну підготовку вихідної інформації, розрахунок фінансових показників, правильне визначення коефіцієнтів дисконтування та розподілу, розрахунок впливу інфляції, оцінку інвестиційних ресурсів, облік факторів невизначеності і ризику. В окремих випадках потрібно також виконати оптимізацію пропонованих проектів.

У найбільш загальному значенні під інвестиційним проектом розуміють будь-яке вкладення капіталу на термін з метою отримання доходу. Цілі, які ставляться ініціаторами інвестиційних проектів, можуть бути різними. У ряді випадків проекти орієнтовані не на пряме отримання прибутку, а на зниження ризиків виробництва і збуту, експансію в нові сфери бізнесу.

Основні типи інвестиційних проектів, які зустрічаються у вітчизняній та зарубіжній практиці, зводяться до наступних заходів:

1. Заміна застарілого обладнання, як природний процес продовження існуючого бізнесу в незмінних масштабах. Звичайно подібного роду проекти не вимагають дуже тривалих і складних процедур обґрунтування і прийняття рішень. Багатоальтернативність може з'являтися у випадку, коли існує кілька типів подібного обладнання, і необхідно обґрунтувати переваги одного з них.

2. Заміна обладнання з метою зниження поточних виробничих витрат. Метою подібних проектів є використання більш досконалого обладнання замість працюючого, але порівняно менше ефективного обладнання, яке останнім часом піддалося моральному старінню. Цей тип проектів припускає детальний аналіз вигідності кожного окремого проекту тому що більш зроблене в технічному сенсі устаткування ще не однозначно більш вигідно з фінансової точки зору.

3. Збільшення випуску продукції або розширення ринку послуг. Даний тип проектів вимагає дуже відповідального рішення, яке звичайно приймається верхнім рівнем керування підприємства. Найбільш детально необхідно аналізувати комерційну здійснимість проекту з обґрунтуванням розширення ринкової ніші, а також фінансову ефективність проекту, з'ясовуючи, чи призведе збільшення обсягу реалізації до відповідного зростання прибутку.

4. Розширення підприємства з метою випуску нових продуктів. Цей тип проектів є результатом нових стратегічних рішень і може зачіпати зміну сутності бізнесу. Всі стадії аналізу в однаковій мірі важливі для проектів даного типу. Особливо слід підкреслити, що помилка, зроблена в ході проектів даного типу, приводить до найбільш драматичних наслідків для підприємства.

5. Проекти, що мають екологічне навантаження. У ході інвестиційного проектування екологічний аналіз являється необхідним елементом. Проекти, що мають екологічне навантаження, по своїй природі завжди пов'язані із забрудненням навколишнього середовища, і тому ця частина аналізу є критичною. Основна дилема, яку необхідно вирішити й обґрунтувати за допомогою фінансових критеріїв – якому з варіантів проекту слідувати: використовувати більш досконале і дороге устаткування, збільшуючи капітальні витрати, або придбати менш дороге обладнання і збільшити поточні витрати.

6. Інші типи проектів, значимість яких в сенсі відповідальності за прийняття рішень менш важлива. Проекти подібного типу стосуються будівництва нового офісу, придбання оборотних коштів для їх швидкої переробки н (або) продажу, покупки нового автомобіля і т. д.

Прийняття рішень інвестиційного характеру, як і будь-який інший вид управлінської діяльності, ґрунтується на використанні різних формалізованих і неформалізованих методів. Ступінь їх поєднання визначається різними обставинами, в тому числі тим, наскільки менеджер знайомий з наявним апаратом, застосовним у тому чи іншому конкретному випадку [1].

У вітчизняній і зарубіжній практиці відомий цілий ряд формалізованих методів оцінки, розрахунки, за допомогою яких можуть бути основою для прийняття рішень в області інвестиційної політики [2, 3]. Універсального методу, придатного для всіх випадків, не існує, проте, маючи деякі оцінки, отримані формалізованими методами, нехай навіть певною мірою умовні, легше приймати остаточні рішення.

Інформаційна база – обов'язковий елемент методики оцінки. Не є винятком і сфера інвестиційної діяльності. Її особливістю є наявність безлічі різноманітних джерел інформації, ігнорування яких може негативно відбитися на ступені визначеності майбутніх результатів інвестування.

Поняття «потік інформації» характеризується джерелом даних, доступністю отримання інформації, часом на її збір і обробку, достовірністю та повнотою поданих для аналізу показників і, нарешті, її споживачами (користувачами), які займаються обґрунтуванням управлінських рішень та оцінкою їх виконання [4].

Можна виділити п'ять груп користувачів інформації в аналізі довгострокових інвестицій:

1. Адміністрація підприємства-проектувальника;
2. Власники цієї організації;
3. Інвестори (різні фінансові інститути, фізичні та юридичні особи, держава);
4. Сторонні спостерігачі (громадські організації та аудиторські компанії);

5. Контролюючі державні служби (податкові та митні органи, контрольно-ревізійне управління, рахункова палата та ін.)

У ході практичного використання складної системи показників інвестиційного аналізу важливо правильно згрупувати всю доречну інформацію за певними класифікаційними ознаками. Необхідні для аналізу інформаційні дані можна об'єднати в такі однорідні за складом групи:

- законодавча база (закони та підзаконні акти на міжнародному, державному, територіальному та галузевому рівнях);

- юридичні (договірні) умови реалізації проекту (договори, контракти, протоколи та угоди на рівні інвестора, підрядника та користувача результатів капіталовкладень);

- результати експертиз (юридичної, геологічної, екологічної, архітектурної, інженерної і пр.);

- кошторисно-нормативна база (кошториси інвестора, розрахунки підрядника, збірники кошторисних норм і видів робіт);

- технічна документація (відомості технічного стану основних фондів, специфікації обладнання, відомості капремонту і простою);

- технологічна документація (відомості трудомісткості робіт, технологічні карти, розрахунки виробничої потужності);

- поточне положення та загальноекономічні тенденції (виписки та аналітичні огляди державних органів статистики, інформаційних агентств, рейтингових компаній);

- інформація з глобальних інформаційних мереж (Інтернет, пропозиції інвестиційних компаній, огляд завершених проектів);

- аудиторська (консалтингова) інформація, маркетингові дані (результати обстеження та опитувань споживачів, оцінки попиту та пропозиції, договори намірів, результати аналізу цінової політики, зміни конкурентного середовища);

- методичне та програмне забезпечення (стандарти, типові методики та рекомендації, програмні продукти в області обліку, економічного аналізу та фінансового контролю);

- планові показники (бізнес-план, бюджети інвестицій) [1];

- дані первинної та зведеної облікової документації (акти, зведення, рахунки-фактури, накладні, журнали-ордери, відомості, розшифровки до рахунків);

- показники бухгалтерської та статистичної звітності (бухгалтерський баланс, звіт про прибуток і збитки, звіт про рух грошових коштів, додаток до балансу і т.д.) [5].

Формування бази даних інвестиційного аналізу відбувається не тільки за рахунок первинних даних, накопичених з різних джерел, а й за рахунок результатів інвестиційного аналізу, який дозволяє отримати кількісні та якісні показники [6].

Класифікація інформаційних даних в інвестиційному аналізі:

1. Ставлення до обліку. Облікові і не облікові дані бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку та звітності. З урахуванням специфіки

інвестиційного аналізу частка облікових джерел інформації в загальному обсязі інформаційного забезпечення дуже висока.

2. Місця отримання інформації. Внутрішні і зовнішні. Внутрішньогосподарський економічний аналіз (оцінка потенціалу, фінансової стійкості та кредитоспроможності підприємства реципієнта), а також аналіз відповідності зовнішнього середовища бізнесу прийнятним умовам успішної реалізації капіталовкладень. Для цього потрібні дані з внутрішніх джерел господарюючого суб'єкта та зовнішня фінансова, економічна, соціальна та інша інформація.

3. Ступінь визначеності. Певна інформація і дані, отримані на основі імовірнісних оцінок. Коли є повна і об'єктивна інформація про умови реалізації проекту і факторів, що впливають на нього, цю інформацію прийнято називати певною (детермінованою). Отримання даних про майбутні зміни у стані об'єкта дослідження часто пов'язано з відсутністю точних і комплексних даних. У цьому випадку в бухгалтерському обліку та економічному аналізі використовуються об'єктивні і суб'єктивні ймовірності походження тих чи інших подій, на основі яких розраховуються очікувані значення інформаційних показників.

4. Ступінь доступності. Конфіденційні і публічні, безкоштовні та платні. Комерційна таємниця і висока вартість доступу до окремих джерел інформації штучно знижують можливості її використання в аналізі довгострокових інвестицій.

5. Одиниці виміру. Вартісні, натуральні та умовно-натуральні. Весь спектр інформації, вираженої як вартісними, так і натуральними одиницями виміру. Без вартісних показників можна обґрунтувати цінову політику і визначити фінансову та соціально-економічну ефективність проекту. Для характеристики параметрів нового виробництва, технічних даних по обновлюваним машин і встаткування, обліку обсягу продажів і багато в чому іншому необхідно використовувати ряд показників, виражених у натуральних та умовно-натуральних одиницях.

6. Охоплення інформації. Комплексні (узагальнюючі) та приватні. Первинна інформація про окремі сторони реалізації проекту або характеристики конкретного явища (процентні ставки, ціна одиниці продукції, індекс цін на сировину тощо) і узагальнюючі комплексні дані (величина грошового потоку, потреба в оборотному капіталі, кваліфікаційний рівень працівників, величина виробничої потужності та ін.).

7. Ступінь об'єктивності. Фактичні дані, аналітичні (розрахункові) показники, судження експертів. Фактичні дані про стан об'єкта дослідження підтверджуються документальними матеріалами, результатами замірів, опитувань і тестів. Аналітичні показники виникають як результат проведення певних розрахункових процедур. Експертні показники оцінюються з використанням евристичних методів (суджень, досвіду, інтуїції експертів-консультантів).

8. Ступінь надійності. Достовірні і недостовірні. Високий рівень достовірності використовуваних показників є необхідною умовою отримання якісних та об'єктивних результатів аналізу інвестиційної діяльності. Як правило, при видаленні від поточного моменту часу знижується якість (вірогідність) інформації, а отже, її надійність.

9. Рівень автоматизації. Підготовлені до комп'ютерній обробці і непридатні в умовах автоматизації. Значна частина кількісних показників є цілком придатною для використання в різних прикладних пакетах програм з обліку і економічного аналізу. У той же час в інвестиційному аналізі широко використовується інформація описового характеру (законодавча, висновки і висновки експертів, договірні умови та ін.), яка або зовсім, або без додаткової обробки не може бути використана в умовах автоматизації обліково-аналітичної діяльності для аналізу соціально-економічних явищ і ситуацій іншого блоку.

Для ефективного використання залучених коштів та отримання максимального прибутку на вкладений капітал необхідний ретельний аналіз майбутніх доходів і витрат, пов'язаних з реалізацією даного інвестиційного проекту. Ця об'єктивність і всебічність оцінки ефективності інвестиційних проектів значною мірою визначається використанням сучасних методів проведення такої оцінки [7].

В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування досить багато. Разом з тим будь-яка комерційна організація має обмежену величину вільних фінансових ресурсів, доступних для інвестування, тому завжди актуальна задача оптимізації інвестицій. Для того щоб з усього розмаїття можливих напрямків вкладення коштів вибрати ті, які є найбільш ефективними з точки зору інвестиційних цілей, необхідно докладно їх проаналізувати.

Розглянемо базові принципи та методичні підходи, що використовуються у сучасній практиці оцінки ефективності реальних інвестицій [8].

Одним з таких принципів є оцінка повернення інвестованого капіталу на основі показника грошового потоку (cash flow), що формується за рахунок сум чистого прибутку та амортизаційних відрахувань в процесі експлуатації інвестиційного проекту. При цьому, показник грошового потоку може прийматися при оцінці диференційованим по окремих роках експлуатації інвестиційного проекту або як середньорічний.

Другим принципом оцінки є обов'язкове приведення до справжньої вартості як інвестованого капіталу, так і суми грошового потоку. На перший погляд здається, що інвестуються кошти завжди виражені в справжній вартості, так як значно передують за термінами їх повернення у вигляді грошового потоку. У реальній практиці це не так – процес інвестування в більшості випадків здійснюється не миттєво, а проходить ряд етапів.

Тому, за винятком першого етапу, всі наступні суми, що інвестуються, повинні приводитися до справжньої вартості (диференційовано по кожному етапу подальшого інвестування). Так само повинна приводитися до справжньої вартості і сума грошового потоку (по окремих етапах його формування).

Третім принципом оцінки є вибір диференційованої ставки відсотка (дисконтної ставки) у процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів. Відзначимо, що розмір доходу від інвестиції (у реальному інвестуванні таким доходом виступає грошовий потік) формується з урахуванням наступних чотирьох факторів: середньої реальної депозитної ставки, темпу інфляції, премій за ризик, премій за низьку ліквідність.

Тому при порівнянні двох інвестиційних проектів з різними рівнями ризику повинні застосовуватися при дисконтуванні різні ставки відсотка (більш висока ставка відсотка повинна бути використана за проектом з більш високим рівнем ризику).

Аналогічно при порівнянні двох інвестиційних проектів з різними загальними періодами інвестування (ліквідністю інвестицій) вища ставка відсотка повинна застосовуватися за проектом з більшою тривалістю реалізації.

Четвертим принципом оцінки є варіація форм використовуваної ставки відсотка для дисконтування залежно від цілей оцінки. При розрахунку різних показників ефективності інвестицій як ставка відсотка, що обрана для дисконтування, можуть бути використані: середня депозитна або кредитна ставка, індивідуальна норма прибутковості інвестицій з урахуванням рівня інфляції, рівня ризику і рівня ліквідності інвестицій, альтернативна норма прибутковості по інших можливих видів інвестицій, норма прибутковості по поточній господарській діяльності.

На підставі реалізації перерахованих принципів розглянемо існуючі методи оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Спочатку визначимо показник чистого приведеного доходу, який дозволяє одержати найбільш узагальнену характеристику результату інвестування, тобто його кінцевий ефект в абсолютній сумі. Під чистим приведеним доходом розуміється різниця між приведеними до справжньої вартості (шляхом дисконтування) сумою грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту і сумою інвестованих в його реалізацію засобів. Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$NPV = \sum(CF_i / (1 + r)^i) - \sum I_i / (1 + r)^i, \quad (1)$$

де  $CF_i$  – грошові потоки від операційної діяльності підприємства  $i$ -ого року;  $I_i$  – обсяг інвестицій  $i$ -ого року;  $r$  – норма дисконтування.

Використовувана дисконтна ставка при розрахунку цього показника диференціюється з урахуванням рівня ризику і ліквідності.

Характеризуючи показник чистий приведений дохід, слід зазначити, що він може бути використаний не тільки для порівняльної оцінки ефективності інвестиційних проектів, але і як критерій доцільності їх реалізації [8].

Інвестиційний проект, по якому показник чистого приведеного доходу є від'ємною величиною або дорівнює 0, повинен бути відкинтий, бо він не принесе інвестору додатковий дохід на вкладений капітал. Інвестиційні проекти з позитивним значенням показника чистого приведеного доходу дозволяють збільшити капітал інвестора.

Проте чистий приведений дохід має наступний недолік: обрана для дисконтування ставка відсотка (дисконтна ставка) приймається зазвичай незмінною для всього періоду експлуатації інвестиційного проекту. У той же час у майбутньому періоді у зв'язку із зміною економічних умов ця ставка може змінюватися. Незважаючи на цей недолік, використовуваний показник визнаний в зарубіжній практиці найбільш надійним в системі показників оцінки ефективності інвестицій.

В якості критерію показника економічної ефективності проекту пропонуємо також використовувати відомий в теорії реальних опціонів показник вартості проекту ( $NPV_{опц}$ ). Даний показник визначається як сума чистої дисконтованої вартості проекту, розрахована по методу дисконтування грошових потоків, і вартості опціонів, які підприємство придбає під час здійснення проекту.

$$NPV_{опц} = NPV + C_{опц}, \quad (2)$$

де  $NPV_{опц}$  – генерована проектом вартість, приріст капіталу підприємства у результаті реалізації проекту з урахуванням реального опціону;  $NPV$  – чиста приведена вартість, яка рівна дисконтованому грошовому потоку проекту;  $C_{опц}$  – виручка від реалізації реального опціону.

Якщо  $NPV_{опц} > 0$ , проект не є збитковим і при зміні ринкової кон'юнктури може бути прибутковим.

Різниця між показниками  $NPV_{опц}$  та  $NPV$  визначається як ступінь ефективності реального опціону [9]. У багатьох джерелах відзначається, що згідно прибуткового підходу оцінки бізнесу ринкова вартість компанії може зростати на суму очікуваних чистих поточних вартостей інвестиційних проектів, з приводу яких у фірми є конкретні переваги [7]. Відповідно і ступінь ефективності реального опціону одночасно є величиною зростання вартості підприємства у результаті виконання реального опціону.

Потім визначимо індекс прибутковості, який показує відносну прибутковість проекту або дисконтовану вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одиницю вкладень. Розрахунок індексу прибутковості здійснюється за формулою:

$$P_i = \sum(CF_i / (1 + r)^i) / \sum(I_i / (1 + r)^i), \quad (3)$$

де  $CF_i$  – грошові потоки від операційної діяльності підприємства  $i$ -ого року;  $I_i$  – обсяг інвестицій  $i$ -ого року;  $r$  – норма дисконтування.

Цей показник також може бути використаний не тільки для порівняльної оцінки, але і в якості критеріального при прийнятті інвестиційного проекту до реалізації.

Якщо значення індексу прибутковості менше або дорівнює 1, то проект повинен бути відкинтий у зв'язку з тим, що він не принесе додаткового доходу інвестору. Отже, до реалізації можуть бути прийняті інвестиційні проекти тільки із значенням показника індексу дохідності вище 1.

Порівнюючи показники «індекс прибутковості» і «чистий приведений дохід», звернемо увагу на те, що результати оцінки ефективності інвестицій знаходяться в прямій залежності: зі зростанням абсолютного значення чистого приведенного доходу зростає і значення індексу прибутковості і навпаки.

Крім того, при нульовому значенні чистого приведенного доходу індекс прибутковості завжди буде дорівнювати одиниці. Це означає, що як критеріальний показник доцільності реалізації інвестиційного проекту може бути використаний тільки один (будь-який) з них. Але якщо проводиться порівняльна оцінка, то в цьому випадку



слід розглядати обидва показники чистий приведений дохід та індекс прибутковості, так як вони дозволяють інвестору з різних сторін оцінити ефективність інвестицій.

Важливим показником для обчислення є показник періоду окупності, який є одним з поширених і понятих показників оцінки ефективності інвестицій. В наших інвестиційних проектах термін окупності не повинен перевищувати 3 роки. Період окупності базується на грошовому потоці з приведенням інвестованих засобів і суми грошового потоку до теперішньої вартості. Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$PP = IC / CF_n \quad (4)$$

де  $IC$  – сума інвестиційних коштів, що спрямовуються на реалізацію інвестиційного проекту (при різночасності вкладень приведення до справжньої вартості);  $CF_n$  – середня сума грошового потоку (в дійсній вартості) в періоді. При короткострокових вкладеннях цей період приймається за один місяць, а при довгострокових – за один рік;  $n$  – кількість періодів.

Характеризуючи показник «період окупності», слід звернути увагу на те, що він може бути використаний для оцінки не тільки ефективності інвестицій, але і рівня інвестиційних ризиків, пов'язаних з ліквідністю – чим більш тривалий період реалізації проекту до повної його окупності, тим вище рівень інвестиційних ризиків.

Недоліком цього показника є те, що він не враховує ті грошові потоки, які формуються після періоду окупності інвестицій. Так, за інвестиційними проектами з тривалим терміном експлуатації після періоду їх окупності може бути отримана набагато більша сума чистого приведенного доходу, ніж за інвестиційними проектами з коротким терміном експлуатації (при аналогічному і навіть більш швидкому періоді окупності).

І остатній показник, який є складним з усіх показників з позиції механізму його розрахунку, це внутрішня норма доходності. Вона характеризує рівень прибутковості конкретного інвестиційного проекту, що виражається дисконтною ставкою, за якою майбутня вартість грошового потоку від інвестицій приводиться до справжньої вартості інвестованих коштів. Внутрішню норму прибутковості можна охарактеризувати як дисконтну ставку, при якій чистий приведений дохід у процесі дисконтування буде приведений до нуля. Внутрішня норма прибутковості визначається наступним методом:

$$IRR = E_1 + (NPV_1 \times (E_2 - E_1)) / (NPV_1 - NPV_2) \quad (5)$$

де  $NPV_1$  і  $NPV_2$  – чистий дисконтований дохід;  $E_1$  і  $E_2$  – відсоткова ставка.

Характеризуючи цей показник слід зазначити, що він найбільш прийнятний для порівняльної оцінки. При цьому порівняльна оцінка може здійснюватися не тільки в рамках розглянутих інвестиційних проектів, але і в більш широкому діапазоні. Наприклад, порівняння внутрішньої норми прибутковості за інвестиційним проектом з рівнем прибутковості використовуваних активів в процесі поточної господарської діяльності компанії; з середньою нормою прибутковості інвестицій; з нормою

прибутковості альтернативного інвестування – депозитними вкладками, придбанням державних облігацій.

Крім того, кожна компанія з урахуванням свого рівня інвестиційних ризиків може встановити для себе використовуваний для оцінки проектів критерійний показник внутрішньої норми прибутковості [10]. Проекти з більш низькою внутрішньою нормою прибутковості при цьому будуть автоматично відхилятися як невідповідні вимогам ефективності реальних інвестицій. Такий показник в практиці оцінки інвестиційних проектів носить назву «гранична ставка внутрішньої норми прибутковості».

Чистий приведенний дохід, індекс дохідності, період окупності та внутрішня норма прибутковості знаходяться в тісній залежності між собою. Тому при оцінці ефективності реальних інвестицій всі ці показники слід розглядати в комплексі. Враховуючи, що інвестування передбачає, як правило, залучення в процес багатьох учасників, необхідно виконати оцінку ефективності проекту в цілому і для кожного учасника окремо (для підприємства, акціонерів, бюджетів різних рівнів і т.д.).

Описана методика розрахунку ефективності інноваційного проекту дозволить оцінити вартість гнучкості управління при прийнятті рішень у відповідь на несподівані ринкові зміни, а також враховувати ризики проекту і приймати правильні управлінські рішення щодо вибору проекту і забезпечення наступного його контролю.

Проте варто врахувати, що застосування будь-яких, навіть самих витончених, методів не забезпечить повної передбачуваності кінцевого результату, основною метою є зіставлення запропонованих до розгляду інвестиційних проектів на основі уніфікованого підходу з використанням об'єктивних і перевірених показників і впорядкування щодо ефективного управління і менш ризикованих інвестицій.

Таким чином, можливо зробити висновок, що оцінка ефективності інвестицій представляє собою найбільш відповідальний етап в процесі прийняття інвестиційних рішень. Від того наскільки об'єктивно і всебічно проведена ця оцінка, залежать строки повернення вкладеного капіталу і темпи розвитку підприємства.

### ***Список літератури:***

1. Kabachenko D.V. Account of information factor impact on efficiency of enterprise activity while making management decisions based on budgeting / D.V. Kabachenko, A.S. Rudenko // The advanced science journal ISSN 2219-746X/ Economics: Business management and administrative services. – United States. – Volume 2014. – Issue 1. – pp. 77 – 82.

2. Селіванова Н.М. Місце та роль управлінського обліку в інформаційно-аналітичному забезпеченні прийняття управлінських рішень / Н.М. Селіванова // Економічний простір. – 2012. – № 64. – С. 255 – 264.

3. Ентоні А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан. Управлінський облік. 3-е вид. – Pearson Education, 2006. – 880 с.

4. Рей Гаррісон, Ерік Норін, Пітер Брюер. Управлінський облік. – Companion Group, 2009. – 1024 с.

5. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навч. посібник / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 618 с.
6. Станиславчик Е. Основи інвестиційного аналізу / Е. Станиславчик // Фінансова газета. – 2004. – № 11. – С. 7 – 12.
7. Кабаченко Д.В. Обґрунтування концепції вартості бізнесу як критерію ефективності діяльності підприємства / Д.В. Кабаченко, Є.С. Скрипка // Економічний вісник НГУ. – 2011. – № 4. – С. 64 – 71.
8. Староверова Г.С. Економічна оцінка інвестицій: уч. посібник / Г.С. Староверова, А.Ю. Медведєв, И.В. Сорокіна. – 3-е вид. – М.: КНОРУС, 2010. – 312 с.
9. Kabachenko D. Improving the assessment effectiveness method of innovative industrial Leading Ukrainian Companies activity / D. Kabachenko // A Balkema Book ISBN: 978-1-138-02883-8 / Theoretical and Practical Solutions of Mineral Resources Mining. – Taylor & Francis Group, London. – 2015. – С. 353 – 362.
10. Кабаченко Д.В. Управление рисками инновационных проектов и методы их снижения на предприятии / Д.В. Кабаченко, М.С. Кныш // *Nastoleni modern vedy – 2015 / Materialy XI mezinarodni vedecko-prakticka konference*, 27 zari–05 rijna 2015. – Dil 2. *Ekonomicke vedy. Pravni vedy. Politicke vedy.*: Praha. Publishing House “Education and Science” s.r.o, 2015. – pp. 36 – 39.

**ПЕРВІЙ І.В.,**  
аспірант кафедри обліку і аудиту,  
Житомирський державний технологічний університет,  
м. Житомир, Україна

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ СТВОРЕННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ПРОГРАМ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ**

В сучасній економіці, яку вчені характеризують як постіндустріальну або інформаційну, роль програмного забезпечення стрімко зростає, і його значимість підвищуватиметься в майбутньому, що підтверджується постійним зростанням ІТ-сфери в світі та зростанням потреби в фахівцях відповідного рівня. Так, за словами директора фонду «BrainBasket» Р. Хміля, у 2014 році темпи зростання ІТ-галузі в Україні становлять 10%-20%, а в інших країнах, що розвиваються (Індія, Аргентина, Бразилія, Білорусь, Румунія, Польща) – від 30% до 100% на рік.

До того ж у березні 2014 року було підписано програму розвитку ІТ-галузі в Україні представниками уряду спільно з провідними ІТ-аутсорсерами («Ciklum, SoftServe», «Miratech», «EPAM Ukraine», «GlobalLogic», «Luxoft Ukraine» та «IT Ukraine»). За результатами реалізації цієї програми до 2020 року планується створити 100000 нових робочих місць в ІТ-сфері, що передбачатиме створення гарних умов для роботи і життя ІТ-фахівців в Україні та сприятиме зменшенню відтоку українських розробників за кордон. Впровадження такого проекту, що передбачає здійснення інвестицій в ІТ-сферу близько 1 млрд. доларів, дозволить значно збільшити кількість вітчизняних ІТ-компаній та сприятиме посиленню їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Таким чином, на сьогодні на ринку існують спеціалізовані ІТ-підприємства, які займаються розробкою комп'ютерних програм різного призначення з метою їх продажу, передачі в оренду або іншої форми їх реалізації. Для ефективного управління такими підприємствами необхідною є розробка обліково-аналітичного забезпечення розробки комп'ютерних програм на основі врахування їх особливостей як об'єкта обліку (відсутність матеріальної основи, віртуальна природа), а також достовірної ідентифікації та облікового відображення витрат на розробку комп'ютерних програм.

Багато інших підприємств створюють комп'ютерні програми для задоволення власних внутрішніх потреб, використовуючи їх в якості допоміжного інструменту при вирішенні виробничих або управлінських завдань, не плануючи його поширювати іншим суб'єктам господарювання. В багатьох випадках – це програмні продукти, які призначені для вирішення специфічних і нетипових задач, притаманних даному підприємству, або на створення яких понесені витрати будуть меншими у порівнянні із їх придбанням. Для того, щоб забезпечити належне управління наявними на підприємстві комп'ютерними програмами та процесом їх створення, необхідною є розробка методики їх облікового відображення. Постановка на облік

внутрішньостворених комп'ютерних програм також дозволяє збільшити вартість підприємства, що підвищує його інвестиційну привабливість, а також забезпечити у разі необхідності відповідність встановленим вимогам вартості чистих активів стосовно мінімального розміру зареєстрованого капіталу, що дозволить попередити припинення діяльності підприємства.

Таким чином, для підвищення ефективності управління процесом створення комп'ютерних програм та їх використання на підприємствах необхідним є побудова належної системи обліково-аналітичного забезпечення, що зумовлює необхідність ідентифікації ключових проблем в даній сфері та формулювання напрямів їх вирішення.

На сьогодні в сфері обліку комп'ютерних програм існує значна кількість проблемних питань теоретичного і методологічного характеру, які повинні бути вирішені із врахуванням специфічних особливостей даного об'єкта та появи нових бізнес-моделей використання програмного забезпечення на підприємстві.

На сьогодні серед вчених відсутня єдність в підходах стосовно термінологічного апарату обраного об'єкта дослідження. Окрім поняття «комп'ютерна програма» також використовуються поняття «програмне забезпечення», «програмний продукт» або «софт» («software»). На нашу думку, з метою уникнення термінологічної плутанини слід використовувати те поняття, яке передбачено вітчизняним законодавством в сфері інтелектуальної власності, зокрема, Законом України «Про авторське право і суміжні права», а саме поняття «комп'ютерна програма». Це дозволить при проведенні досліджень в сфері бухгалтерського обліку уникнути термінологічної неузгодженості із правовим регулюванням даного питання як на рівні національної правової системи, так і на рівні міжнародного права, оскільки дане поняття також визначається Договором Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право, ратифікованого 93-ма країнами світу, до якого у 2001 році приєдналась Україна.

В той же час, в зарубіжних нормативних документах, що регулюють питання бухгалтерського обліку, наприклад, в МСФЗ, використовується поняття «комп'ютерне програмне забезпечення» («computer software»), однак під останнім розуміються комп'ютерні програми, які розглядаються у порівнянні із іншими видами об'єктів права інтелектуальної власності, такими як фірмові найменування, патенти тощо.

Важливу роль для побудови методики бухгалтерського обліку витрат на розробку програмного забезпечення також відіграють правові аспекти розуміння його сутності, як сукупності комп'ютерних програм. Так, згідно п. 3 ч. 1 ст. 8 Закону України «Про авторське право та суміжні права» та п. 2. ч. 1. ст. 433 ЦКУ комп'ютерні програми є об'єктами авторського права, виходячи з чого на програмне забезпечення поширюються два види прав: - особисті немайнові права автора, які не можуть бути передані (відчужені) іншим особам; - майнові права автора (чи іншої особи, яка має авторське право), що включає: а) виключне право на використання

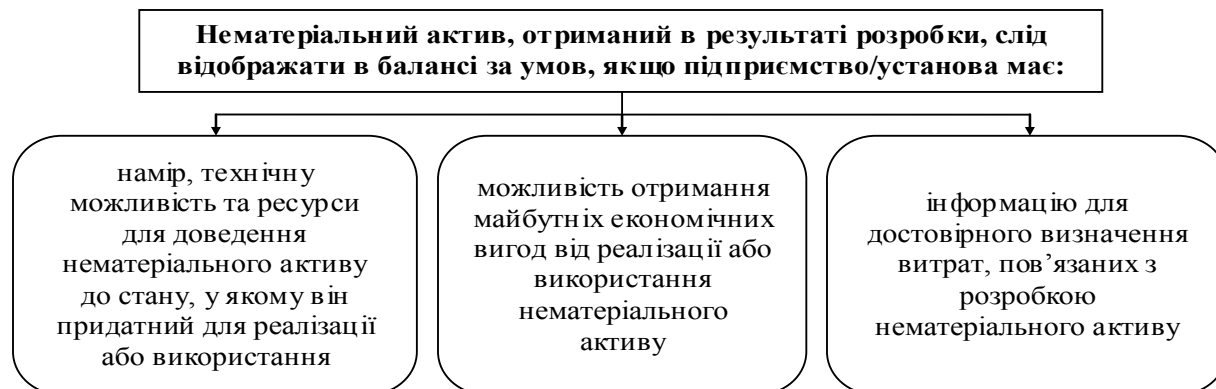
твору; б) виключне право на дозвіл або заборону використання твору іншими особами.

З позиції бухгалтерського обліку розробки програмного забезпечення важливе значення має порядок набуття і поширення майнових прав, оскільки у відповідності до принципу автономності, що передбачає необхідність відображення в обліку лише майна підприємства, а не майна його учасників, немайнові права не відображаються в системі обліку.

Однією із найважливіших проблем в сфері бухгалтерського обліку розробки комп'ютерних програм є питання можливості капіталізації понесених на їх створення витрат. В цілому можливі три варіанти облікового відображення витрат на створення комп'ютерних програм:

- віднесення всіх понесених на створення комп'ютерних програм витрат до складу витрат того звітного періоду, в якому вони виникли;
- капіталізація всіх витрат, понесених на створення комп'ютерних програм;
- часткова капіталізація витрат в момент їх виникнення за умови виконання додаткових вимог, що пов'язані із подальшим використанням комп'ютерної програми в діяльності підприємства.

На сьогодні в національному бухгалтерському законодавстві реалізовано третій варіант. Так, в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» встановлені наступні умови, згідно яких нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображати в балансі (див. рис.).



**Рис. Критерії визнання нематеріальних активів, одержаних в результаті розробки згідно П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»**

За умов невідповідності встановленим критеріям, понесені витрати на створення комп'ютерних програм, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом (п. 8). Також в п. 9 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» зазначається, що витрати на дослідження не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Відповідно, в даному випадку можна визначити вітчизняні законодавчі

обмеження, які стосуються процесу капіталізації витрат на розробку комп'ютерних програм.

Вищенаведені критерії, представлені в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», були встановлені на основі врахування положень МСФЗ 38 «Нематеріальні активи», де більш детально розписаний порядок визнання самостійно створених нематеріальних активів. В п. 4 П(С)БО 8 визначені наступні трактування базових стадій процесу створення нематеріальних активів:

– дослідження – це заплановані підприємствами/установами дослідження, які проводяться ними уперше з метою отримання і розуміння нових наукових та технічних знань;

– розробка – це застосування підприємством/установою результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їхнього серійного виробництва чи використання.

В МСФЗ 38 виділено та охарактеризовано дві основних стадії процесу створення нематеріальних активів (стадію досліджень та стадію розробки), що дозволяє встановити відповідність критеріям їх визнання (див. табл.).

Відповідно, згідно МСФЗ 38 «Нематеріальні активи», витрати, понесені на створення комп'ютерної програми можуть бути визнані нематеріальним активом лише в частині стадії розробки. За умови неможливості виокремлення такої стадії, понесені витрати слід враховувати в якості витрат того звітного періоду, в якому вони виникли.

Згідно американських облікових стандартів GAAP US капіталізація витрат на розробку комп'ютерних програм є винятком із правил, у порівнянні із усіма іншими видами витрат на дослідження та розробки, які мають бути визнані витратами періоду. До випуску в світ Радою з розробки стандартів фінансового обліку у 1985 році положення «Облік витрат на програмне забезпечення для комп'ютерів, що підлягає продажу, оренді чи іншій формі реалізації» (SFAS) та розробки Американським інститутом сертифікованих публічних бухгалтерів у 1998 році положення «Облік витрат на розробку програмного забезпечення» (SOP 98-1) витрати на розробку програмного забезпечення було заборонено капіталізувати.

На сьогодні в США існують окремі правила капіталізації витрат на створення комп'ютерних програм в залежності від того, для кого призначене розроблене програмне забезпечення – для власного використання чи для реалізації на сторону різними способами (продаж виключних прав, видача ліцензій тощо). Так, для компаній, які займаються розробкою комп'ютерних програм для реалізації на зовні, капіталізацію витрат на створення програмних продуктів слід здійснювати лише у випадку досягнення технологічної придатності, тобто коли компанія завершила детальний проект програми або розробила робочу модель. Всі інші витрати, які виникають на наступній стадії створення комп'ютерної програми, коли вона готова до реалізації споживачам, мають бути включені до витрат звітного періоду.

**Порівняльна характеристика стадії досліджень та стадії розробки згідно  
МСФЗ 38 «Нематеріальні активи»**

<i>Критерій порівняння</i>	<i>Стадія досліджень</i>	<i>Стадія розробки</i>
Можливість визнання нематеріального активу	Ні	Так, за умови демонстрації відповідності критеріям: технічної можливості завершення; бажання завершення процесу створення; можливості використання; встановлення шляхів одержання майбутніх економічних вигод; наявності ресурсного забезпечення для завершення процесу створення; можливість визначення витрат на процес створення активу
Можливість капіталізації витрат	Ні	Так
Приклади видів діяльності, що можуть бути віднесені до складу стадії	(а) діяльність, спрямована на отримання нових знань; (б) пошук, оцінка та остаточний відбір сфер застосування результатів досліджень чи інших знань; (в) пошук альтернативних матеріалів, пристроїв, продуктів, процесів, систем або послуг; (г) формулювання, проектування, оцінка та остаточний відбір можливих альтернатив новим чи вдосконаленим матеріалам, пристроям, продуктам, процесам, системам чи послугам	(а) проектування, конструювання та випробовування прототипів і моделей перед початком виробництва або використання; (б) проектування інструментів, шаблонів, форм і штампів, які передбачають нову технологію; (в) проектування, будівництво та експлуатація дослідної установки, масштаб якої не є економічно доцільним для комерційного виробництва; (г) проектування, конструювання та випробовування обраних альтернатив новим чи вдосконаленим матеріалам, пристроям, продуктам, процесам, системам чи послугам

Для компаній, які створюють комп'ютерні програми для власних цілей капіталізувати витрати на їх створення можливо лише на стадії розробки її додатків (application development stage), що йде після попередньої стадії проекту. Проведення капіталізації можливе за умови завершення попередньої стадії та наявності від керівництва проекту гарантій стосовно подальшого фінансування даного проекту розробки комп'ютерної програми, та існує ймовірність завершення програмістами даного проекту, що використовуватиметься для розв'язання виробничих та управлінських задач підприємства.



Проведений аналіз існуючих підходів до капіталізації витрат на розробку комп'ютерних програм, наведених в національних П(С)БО, МСФЗ та GAAP US дозволяє констатувати, що в кожному з підходів реалізована загальна модель часткової капіталізації витрат на дослідження та розробки, що передбачає можливість капіталізації витрат лише за умови виконання набору додаткових вимог. В той же час, в американських стандартах GAAP US наведені більш детальні рекомендації щодо капіталізації витрат, які передбачають застосування відмінних підходів у випадку використання розробленого програмного забезпечення для внутрішніх цілей та реалізації на сторону.

Зважаючи на недосконалість авторського права в якості засобу охорони комп'ютерних програм, оскільки певні елементи комп'ютерних програм, що потребують захисту, не підпадають під правову охорону авторськими правами, наприкінці 1980-х рр. – на початку 1990-х рр. в США з'явилися пропозиції щодо необхідності їх охорони за допомогою патентного права. Як відмічає з цього приводу А.С. Колісник, на сьогодні практично у 151 країні світу прийнято авторсько-правову модель охорони комп'ютерного програмного забезпечення, але як на теоретичному, так і на законодавчому рівні суперечки щодо застосування патентного права для захисту і охорони програмного забезпечення та ефективності такої охорони не припиняються. Існування таких суперечок було пов'язане з наростанням темпів розробки комп'ютерних програм та віднесенням віртуальних програмних виробів до товарів масового виробництва, для забезпечення виробництва якого здійснювались значні фінансові інвестиції. Внаслідок чого значно актуалізувалась потреба в більш широкому захисті нових технологічних ідей та прийомів, втілених в розробку комп'ютерних програм. Зокрема, як відмічає Б. Кахін, якщо в США у 1984 р. було видано близько 1800 патентів на комп'ютерні програми, то у 2012 р. їх кількість зросла до 67000. І якщо у 1984 р. їх частка у складі всіх виданих в США патентів становила 2,7%, то у 2012 р. – 27%.

На сьогодні система авторського права, як форма захисту комп'ютерних програм, затверджена Бернською конвенцією про охорону літературних і художніх творів, не може забезпечити комплексний захист комп'ютерних програм, оскільки має певні обмеження, пов'язані із особливостями авторського права, як окремого інституту права інтелектуальної власності. Зокрема, як відмічає В. Валле, суттєвий недолік авторської охорони полягає в неможливості запобігти створенню конкуруючої комп'ютерної програми з використанням ідеї існуючої. Авторське право може охороняти комп'ютерну програму тільки від її відтворення в загальному вигляді, а також від використання комп'ютерного коду. Відтворення цих елементів становить так зване «літературне порушення» прав на комп'ютерну програму. Авторське право також забезпечує охорону програм від деяких «нелітературних порушень», таких як використання без дозволу екранних заставок (screen displays).

Такий підхід до правового захисту комп'ютерних програм також був реалізований в Директиві Ради ЄС про правову охорону комп'ютерних програм 1991 року, згідно якої «ідеї та принципи, які покладені в основі будь-якого елемента

комп'ютерної програми, включаючи покладені в основі її інтерфейсів, не охороняються авторським правом по цій Директиві». Таким чином, авторське право забезпечує охорону форми вираження твору, проте не поширюється на закладену в її основу ідею (метод, систему або процес створення програми). Тому, внаслідок такої недосконалої правової охорони комп'ютерних програм за допомогою авторських прав, з метою правового захисту реалізованих в програмному забезпеченні ідей, окремі зарубіжні компанії, які займаються розробкою програмного забезпечення, одночасно почали використовувати патентний захист.

Враховуючи можливість використання патентів як однієї із форм правового захисту інтелектуальної власності в сфері програмної інженерії, при здійсненні таких дій в вітчизняній практиці юридичного оформлення інтелектуальної власності комп'ютерні програми можна одночасно розглядати і як об'єкт авторського права і як патентного права, тобто відносити його до промислової власності. Це зумовлює необхідність здійснення професійного судження бухгалтером при виборі рахунку, на якому відобразатиметься такий програмний продукт – рахунку 124 «Права на об'єкти промислової власності» або рахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права».

В той же час, на думку В.С. Шелест комп'ютерні програми слід відобразити суто як об'єкти промислової власності на рахунку 1245 «Комп'ютерні програми», що посилить інформативність обліку у відповідності потребам управління інноваційно-орієнтованих підприємств. Застосування такого безальтернативного підходу є недоцільним, оскільки комп'ютерні програми, як відмічає В. Валле, є гібридними об'єктами інтелектуальної власності, оскільки втілює в собі пристрій і спосіб, кожен із них має охоронятися з урахуванням притаманної лише йому специфіки, що також має знайти своє відображення в системі бухгалтерського обліку.

До того ж, авторське і патентне право окремо одне від одного не здатні забезпечити абсолютно надійного захисту комп'ютерного програмного забезпечення, а лише дозволяють здійснити його захист у визначених межах. Це пов'язано з тим, що програмне забезпечення не вкладається в традиційні рамки як авторського, так і патентного права. Тому для підвищення ефективності правового захисту комп'ютерних програм доцільним є одночасне використання норм авторського та патентного права, які в сукупності дозволять сформулювати комплексну систему правового регулювання в сфері використання сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій.

Також слід наголосити, що застосування запропонованого В.С. Шелест підходу до облікового відображення комп'ютерних програм як суперечать чинному законодавству, так і призводить до відображення на одному рахунку 124 об'єктів права інтелектуальної власності, які є різними за своєю сутністю, відрізняються за методами їх оцінки, амортизації та відіграють відмінну роль під час їх використання на підприємстві.

Тому, на нашу думку, для комп'ютерних програм можуть бути застосовані наступні варіанти відображення на бухгалтерських рахунках:

– застосування традиційного підходу, що передбачає використання для обліку комп'ютерних програм рахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права»;

– застосування розширеного підходу, що передбачає одночасне використання рахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права», на якому мають бути капіталізовані витрати, що пов'язані із одержанням форми вираження комп'ютерної програми та рахунку 124 «Права на об'єкти промислової власності», де має бути відображена вартість ідей і принципів, покладених в основу елементів комп'ютерної програми, зокрема, її інтерфейсів. В той же час, при застосуванні такого підходу виникає питання облікової оцінки таких ідей або принципів, навіть на основі застосування витратного підходу, оскільки в процесі розробки комп'ютерних програм досить складно для всіх їх видів розмежувати між собою витрати на розробку форми вираження та ідей і принципів її побудови.

Визначальною особливістю створення комп'ютерних програм є переважання в даному процесі частки витрат на дизайн і проектування майбутнього програмного виробу у порівнянні із матеріальними витратами. Також однією зі статей витрат є використання під час даного процесу допоміжних комп'ютерних програм зі строком корисного використання менше року. Хоча в п. 4 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» відмічається, виходячи із розуміння сутності і трактування даного поняття, що вони можуть бути необоротним або оборотними активами, однак на сьогодні відсутня загальна методика списання нематеріальних оборотних активів у процес виробництва комп'ютерних програм. Зокрема, на особливу увагу заслуговує порядок списання їх вартості у випадку одночасного використання таких комп'ютерних програм в деяких проектах розробки програмного забезпечення, що зумовлює необхідність проведення розподілу їх вартості та подальшого списання в межах визначених часток. Виникнення даної проблеми пов'язане зі здатністю до тиражування та можливістю одночасного використання всіх активів невідчутної природи, зокрема, комп'ютерних програм, внаслідок чого виникає необхідність проведення додаткових розрахунків з метою забезпечення ефективного розподілу вартості таких оборотних активів між різними процесами створення програмного забезпечення, де вони були задіяні.

На порядок облікового відображення процесу створення комп'ютерних програм впливають юридичні аспекти взаємовідносин між розробниками та споживачами даного програмного продукту. У випадках, коли розробник і споживач програмного продукту або коли розробник і поширювач (особа, що займається його поширенням до споживачів) є однією юридичною особою, то створена комп'ютерна програма має обов'язково відображатись як нематеріальний актив на відповідному рахунку. У випадку, коли виключні права на новостворену комп'ютерну програму належатимуть іншій юридичній особі, в обліковій системі підприємства-розробника як нематеріальний актив комп'ютерна програма не відображається. В тих випадках, коли комп'ютерна програма створюється з метою її подальшого поширення на сторону (продажу; передачі невиключних прав на комп'ютерну програму; надання комп'ютерної програми в користування як послуга на основі моделі «SAAS»), на

сьогодні залишається нормативно невизначеним, чи слід в даному випадку визнавати і відображати в обліку нематеріальний актив, оскільки підприємство створює товар або послугу для продажу. Вирішення даного питання слід здійснювати після проведення детального аналізу кожного способу поширення комп'ютерної програми на сторону та урахуванням загальнотеоретичних принципів бухгалтерського обліку, зокрема, принципу превалювання економічної сутності над юридичною формою.

В умовах існування трьох базових стратегій створення комп'ютерних програм (каскадної, інкрементної та еволюційної), які можуть бути реалізовані за допомогою різних моделей життєвого циклу їх розробки, потребує удосконалення методика економічного аналізу витрат на створення комп'ютерних програм із урахуванням переваг та недоліків кожної із базових стратегій. Прийняття рішення про застосування конкретної стратегії та відповідної моделі життєвого циклу розробки комп'ютерної програми залежить від наявної інформації про їх ефективність, надання якої має забезпечити обліково-аналітична система підприємства.

Також слід враховувати, що однією із основних вимог, яка висувається до розробки комп'ютерної програми, є обсяги затрат на даний процес, тому здійснення аналізу процесу створення конкретних програм на стадії його реалізації дозволяє не лише сформулювати можливі шляхи підвищення його ефективності, а й визначити можливість і доцільність його починання.

Обрання оптимальної стратегії та моделі життєвого циклу розробки комп'ютерної програми дозволяє підвищити ефективність проекту її створення, зменшити час та забезпечити зниження затрат на його реалізацію. Однак, на процес вибору стратегії та відповідної моделі життєвого циклу накладаються обмеження, що визначаються наступними факторами: характеристиками виконуваного програмного проекту; набором вимог до комп'ютерної програми; можливостями команди розробників; запитам користувачів комп'ютерної програми.

Іншим фактором, що впливає на ефективність процесу створення комп'ютерних програм є використання різноманітних підходів до процесу розробки (класичні технології, структурні методології проектування, CASE-технології тощо). Від вибору таких підходів залежить структура затрат, які будуть понесені під час розробки комп'ютерної програми, що, враховуючи різний рівень заробітної праці задіяних працівників (системних архітекторів, програмістів, тестувальників та ін.), впливає на загальну вартість реалізованого програмного проекту. При цьому, слід враховувати, що обрання окремих підходів до розробки комп'ютерних програм, що стимулюють пришвидшене завершення проекту, можуть призвести до виникнення досить високих затрат під час супроводу таких програм в майбутньому.

На сьогодні основними задачами економічного аналізу процесу створення комп'ютерних програм є наступні:

- створення загальної інформаційної моделі управління процесом створення комп'ютерних програм;
- надання інформаційної підтримки процесу обрання стратегії та моделі життєвого циклу розробки комп'ютерної програми;

- надання інформаційної підтримки процесу обрання технології розробки комп'ютерної програми;
- інформаційне забезпечення обмеження та мінімізації затрат на різних етапах створення програмного забезпечення;
- інформаційне забезпечення управління ризиками розробки комп'ютерних програм;
- інформаційне забезпечення управління якістю проміжних програмних продуктів та створених комп'ютерних програм.

Для забезпечення виконання виділених завдань необхідним є розробка комплексної методики економічного аналізу управління процесом створення комп'ютерних програм на основі використання облікової інформації. Для цього необхідним є удосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення створення комп'ютерних програм із урахуванням наступних факторів:

- специфічних особливостей процесу розробки комп'ютерних програм як на звичайних підприємствах, так і на спеціалізованих ІТ-підприємствах, що займаються розробкою програмного забезпечення;
- особливостей процесу розробки і використання комп'ютерних програм, призначених для функціонування в Інтернет-середовищі (веб-сайтів, веб-сторінок, веб-додатків тощо);
- особливостей комп'ютерних програм як нематеріального активу та об'єкта права інтелектуальної власності, що накладає обмеження на процес їх визнання та облікового відображення.

**ПЕНЦАК Є.Я.,**  
Ph.D., професор фінансів;  
– **ЗУКІН В.В.,**  
студент програми MBF (Master of banking and finance),  
Києво-Могилянська бізнес школа,  
м. Київ, Україна

## **ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ**

Найбільш поширеними послугами клініки із лікування безпліддя є послуги із екстракорпорального запліднення (ЕКЗ), тобто запліднення в пробірці. Не вдаючись в медичні деталі, логіку послідовності циклу ЕКЗ показано на рис. 1. Успіхом циклу ЕКЗ є досягнення вагітності жінки. Народження дитини не прийнято розглядати як успіх циклу, оскільки після досягнення вагітності на виношування дитини впливають додаткові чинники, що вступають в силу після завершення процедур з ЕКЗ. На кожному з етапів можливі два варіанти – продовження шляху до вагітності або «поразка», тобто необхідність починати шлях заново. Традиційно ймовірність вагітності розраховується на останньому етапі як відношення всіх вагітностей до кількості переносів.

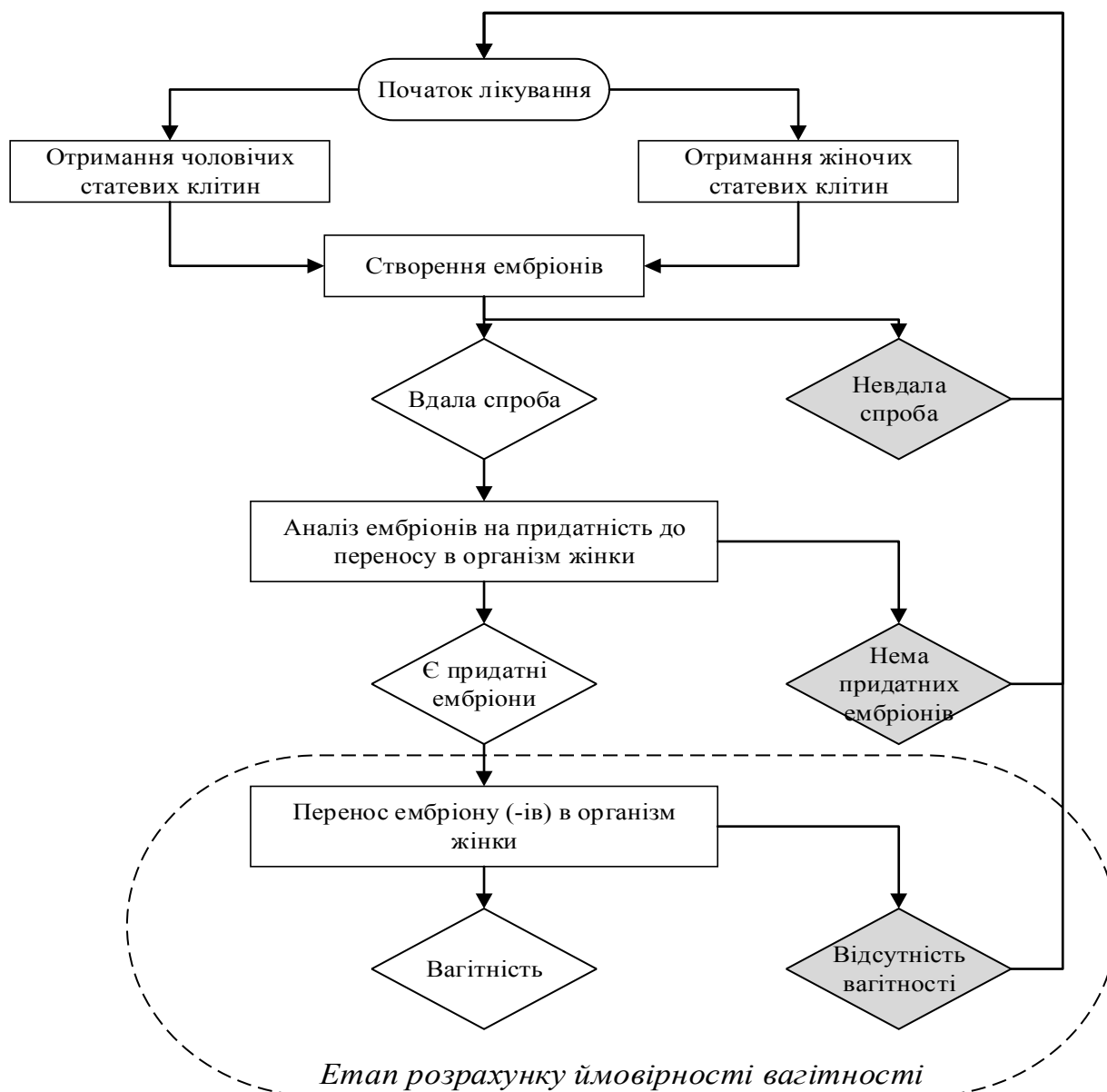
Проблемою при лікуванні ЕКЗ є неможливість досягнення гарантованого результату. Вченими вже виділено ключові фактори, які впливають на ймовірність штучного запліднення, проте ці фактори не дозволяють із стовідсотковою ймовірністю прогнозувати настання чи не настання вагітності. Різноманітні дослідження дозволили використати знання із факторів впливу і суттєво збільшити ймовірність вагітності після переносу з декількох відсотків до майже 80%-90% для певних груп пацієнтів. Однак, існує багато пацієнтів, які змушені робити декілька переносів перед настанням бажаного результату – вагітності.

Задача прогнозування ймовірності настання вагітності є корисною для медичних закладів та пацієнтів. Вирішення такої задачі дозволить пацієнтам більш впевнено почуватись підчас лікування, а клініці із лікування безпліддя розробляти гарантовані програми лікування. Завданням цього дослідження є побудова і оцінка економетричної моделі, що визначає вплив характеристик пацієнта на ймовірність настання вагітності.

В Україні проводилось небагато досліджень щодо розрахунку ймовірності успіху в циклах ЕКЗ [1], проте існує багато зарубіжних публікацій із зазначеної тематики. В роботі [2] описується дослідження, в якому було розроблено програму «розподілу ризику» (тобто повернення грошей у випадку негативного результату лікування) за обраними критеріями. У роботі [3] на основі вибірки в майже 300 тис. жінок в США, які проходили цикли ЕКЗ з 2004 по 2011 рр., було побудовано

прогнозу модель ймовірності вагітності. Цю модель взято за основу при створенні онлайн-калькулятора ймовірності вагітності після циклів ЕКЗ [7].

Дане дослідження дозволить розробити методологію розрахунку ймовірності вагітності після циклу ЕКЗ на основі даних клініки «Надія» [8], оскільки в Україні відсутній загальний реєстр пацієнтів, що потребують чи проходили ЕКЗ. Існуючі моделі не враховують фактор часу, ігноруючи вплив нових технологій на підвищення ймовірності вагітності. Гіпотеза про однакову ймовірність вагітності при однакових вхідних характеристиках у різних лікарів та в різних клініках не є підтвердженою.



**Рис. 1. Логіка циклу ЕКЗ (екстракорпоральне запліднення)**

*Джерело: розроблено авторами*

Економетрична модель. Дослідження було розпочато з аналізу наявної інформації в медичній інформаційній системі клініки «Надія». З усієї можливої інформації та із врахуванням експертних думок ІТ-спеціалістів та лікарів медичного

закладу було обрано декілька показників, які можуть бути використані для розрахунку ймовірності вагітності після циклу ЕКЗ.

Таблиця 1

**Показники економетричної моделі**

<i>Назва показника</i>	<i>Позначення</i>	<i>Пояснення</i>
Вагітність	VAGITNIST	0 або 1, змінна, яку модель має пояснити
Тренд	Sqrt_trend	Змінна тренду, розраховується як квадратний корінь з порядкового номеру місяця роботи "Надії"
Вік жінки в квадраті	sq_age_w	Квадрат віку жінки на момент переносу яйцеклітини
Трубний фактор	Trubniy	1, якщо трубний фактор безпліддя, 0 - інші
Інший жіночий фактор	insh_zhin	1, якщо інший жіночий фактор безпліддя, 0 - інші
Інший чоловічий фактор	insh_chol	1, якщо інший чоловічий фактор безпліддя, 0 - інші
Сполучення чинників	spol_chyn	1, якщо сполучення декількох чинників, як причин безпліддя, 0 - інші
Ідіопатична неплідність	idiop_nepl	1, якщо ідіопатичне безпліддя як причина безпліддя, 0 - інші
Кількість сперматозоїдів	sp_volume	Кількість сперматозоїдів в еякуляті, в млн
Патологія сперми	sp_pat	% сперматозоїдів з патологіями (від 0 до 100)
Вік чоловіка	sp_age	Вік чоловіка на момент здачі сперми
Неуспішні переноси	N_uns_tr	Кількість неуспішних переносів пацієнтки в "Надії" до даного переносу
Успішні переноси	N_s_tr	Кількість успішних переносів пацієнтки в «Надії» до даного переносу
АМГ	Amg	Показник гормону АМГ

*Джерело: розроблено авторами*

На першому етапі було вирішено побудувати модель на обмеженій кількості переносів з метою уникнути суттєвого впливу від декількох впливових змінних.

З усіх переносів, які проводились в «Надії» було обрано:

1. Переноси, що були проведені з моменту відкриття у 2006 р. до 23.10.2015. Це необхідно для того, щоб на дату отримання даних (25.11.2015) був відомим результат переносу – настання або ненастання вагітності.

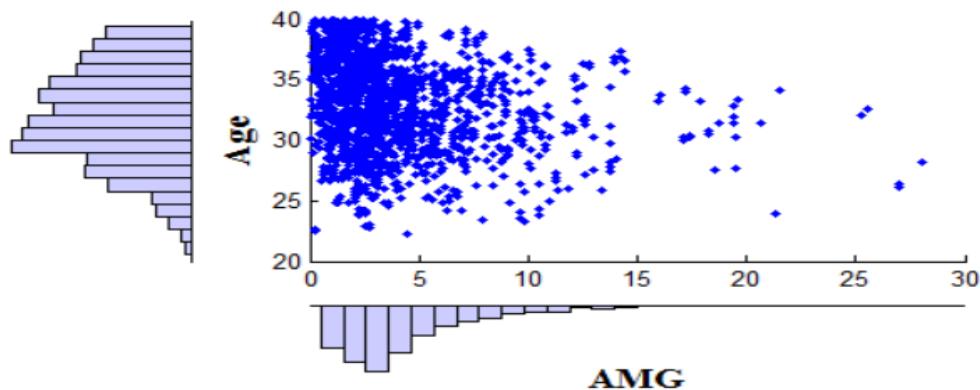


2. Було обрано лише звичайні переноси. Таким чином серед аналізованих спостережень не буде враховано переноси в донорських та сурогатних циклах, переноси, які супроводжувались аналізом «СГН».

3. Обмеження щодо віку жінок – від 20 до 39 цілих років.

4. Лише українські пацієнти.

Після відсіювання залишилось 1583 спостережень. Багато спостережень було видалено через змінну «amg», оскільки відповідний показник був не у всіх спостереженнях. Показник «amg» є бажаним в моделі за експертною оцінкою лікарів, що проводять цикли ЕКЗ. На рис. 2 показано діаграму розсіювання показників віку жінки та «АМГ» для обраних спостережень. Кореляція між показниками близька до нульової.



*Рис. 2. Діаграма розсіювання між показниками «вік жінки» та «АМГ»*

*Джерело: розроблено авторами*

Оскільки кореляція між показниками майже відсутня, є сенс побудувати дві версії пробіт-моделі:

1) без змінної «АМГ», але на підставі більшої кількості спостережень;

2) з врахуванням змінної «АМГ», але на підставі меншої кількості спостережень.

При побудові моделі 1) було отримано низьку значущість показників кількості успішних попередніх переносів в «Надії» та віку чоловіка. Ці змінні далі не будуть враховуватись в моделі.

При побудові моделі 2 в декілька ітерацій було отримано низьку значущість показників кількості успішних попередніх переносів в «Надії», віку чоловіка та патології сперматозоїдів. Ці змінні далі в моделі 2 враховано не буде.

В моделі 2 також виникло інше ускладнення. В моделі 1 змінна тренду («sqrt\_trend») давала певний значущий ефект. Ефект є логічним, оскільки з плином часу технології стають все більш ефективними, але темп стає повільнішим. Проте в моделі 2 коефіцієнт змінної тренду став від'ємним. Дане ускладнення виникло через те, що змінна тренду береться з початку діяльності «Надії» в 2006 р., а в медичній інформаційній системі значення «АМГ» почали частково відмічати лише наприкінці 2012 р. (для частини пацієнтів аналіз не роблять або не записують). Таким чином,

з метою зберегти значущість моделі необхідно припустити відсутність впливу технологій на результативність з 2012 р. і позбутися змінної тренду.

Таблиця 2

**Результати моделі 1 (на групі 1)**

Кількість показників в моделі						
2 769						
Показник	Коефіцієнт	Стандартна похибка	z	P> z	95% інтервал довіри	
sqrt_trend	0.06049	0.01820	3.32	0.001	0.02483	0.09616
sq_age_w	-0.00031	0.00010	-3.23	0.001	-0.00050	- 0.00012
trubniy	-0.02232	0.09148	-0.24	0.807	-0.20162	0.15699
insh_zhin	-0.02031	0.10164	-0.2	0.842	-0.21953	0.17891
insh_chol	0.09691	0.09063	1.07	0.285	-0.08072	0.27453
spol_chyn	-0.07045	0.08339	-0.84	0.398	-0.23389	0.09299
sp_volume	0.01537	0.01370	1.12	0.262	-0.01148	0.04223
sp_pat	-0.00363	0.00157	-2.31	0.021	-0.00670	-0.00055
n_uns_tr	-0.11901	0.03255	-3.66	0	-0.18281	- 0.05521
_cons	0.02688	0.16664	0.16	0.872	-0.29972	0.35348

*Джерело: дослідження авторів*

Таблиця 3

**Результати моделі 2 (на групі 1)**

Кількість показників в моделі						
790						
Показник	Коефіцієнт	Стандартна похибка	z	P> z	95% інтервал довіри	
sq_age_w	-0.00043	0.00019	-2.26	0.024	-0.00079	- 0.00006
trubniy	-0.15822	0.15352	-1.03	0.303	-0.45911	0.14267
insh_zhin	-0.16740	0.17193	-0.97	0.33	-0.50438	0.16958
insh_chol	0.11409	0.15804	0.72	0.47	-0.19566	0.42384
spol_chyn	-0.27738	0.14114	-1.97	0.049	-0.55401	- 0.00075
sp_volume	0.05907	0.02796	2.11	0.035	0.00427	0.11387
sp_pat	-0.00174	0.00473	-0.37	0.714	-0.01101	0.00754
n_uns_tr	-0.19686	0.06480	-3.04	0.002	-0.32388	- 0.06985
amg	0.02246	0.01305	1.72	0.085	-0.00311	0.04803
_cons	0.40761	0.48341	0.84	0.399	-0.53987	1.35508

*Джерело: дослідження авторів*

Пробіт-модель. Для обидвох специфікацій (з «АМГ» та без «АМГ») пробіт-моделі побудовано оцінку ймовірності факту-прогнозу. Проте, враховуючи специфіку моделі, що описується в даній статті, необхідно дослідити не можливість прогнозування результату «настання вагітності» або «ненастання вагітності», а коректність оцінки ймовірності. Для цього запропоновано такий спосіб з оцінки:

1. По всім прогнозованим значенням ймовірності знаходиться мінімальне та максимальне значення ймовірності.

2. Всі спостереження в групі 2 розбиваються на 10 кластерів із рівним кроком, від мінімального до максимального значення.

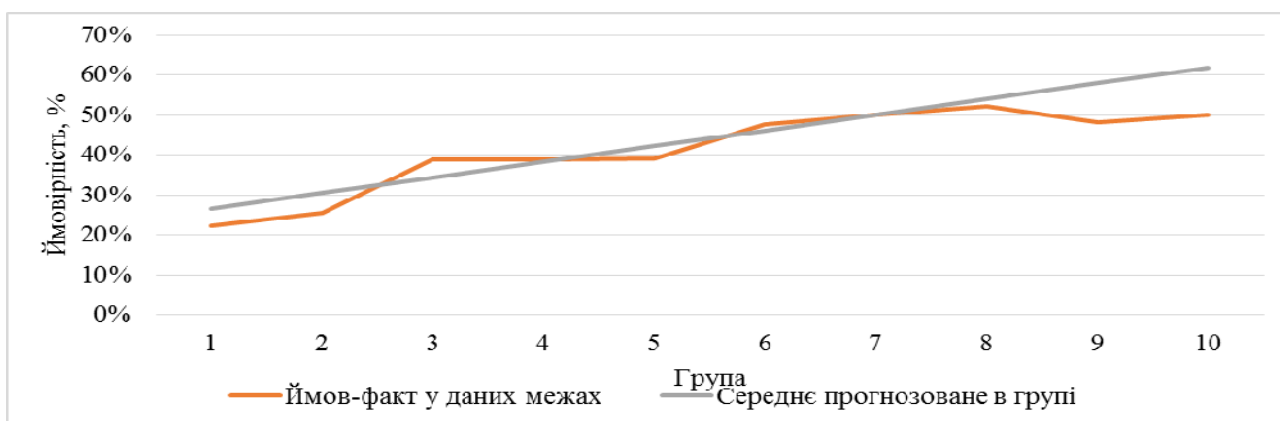
3. Для кожного кластеру показано кількість переносів ембріонів, що виявились в цьому кластері.

4. Для кожного кластеру розраховується фактична ймовірність вагітності. На підставі фактичних даних кількість вагітностей ділиться на кількість спостережень в кластері.

5. Фактична ймовірність вагітності порівнюється з середньоарифметичним з мінімального та максимального значень кластерів. Що більше спостережень охоплює модель, то більше кластерів можна використати для покращення якості перевірки коректності прогнозування.

6. На підставі розрахованих прогнозних та фактичних середніх ймовірностей для кластерів побудовано графіки (рис. 3 та рис. 4). Окрім візуальної залежності бачимо високий коефіцієнт кореляції для моделі 1 (91%) та трохи нижчий коефіцієнт кореляції для моделі 2 (88% - якщо відкинути нерепрезентативний кластер №10).

Таким чином, існує можливість прогнозувати результати циклу ЕКЗ як з АМГ, так і без АМГ. Враховуючи високу значущість показника АМГ в моделі рекомендовано його використовувати. Дещо гірші результати при використанні АМГ отримано лише тому, що при розгляді моделі з АМГ відсутні дані по багатьом пацієнтам.



**Рис. 3. Графічне зображення прогнозованої та фактичної ймовірності для 10 груп (група 2 модель 1)**

*Джерело: дослідження авторів*

*Таблиця 4*

**Порівняння прогнозованих та фактичних результатів для групи 2 моделі 1**

<b>min</b>	25%				
<b>max</b>	64%				
<b>КРОК</b>	4%				
<b>№ кластеру</b>	<b>Межі прогнозованих значень</b>		<b>К-ть</b>	<b>Ймов-факт у даних межах</b>	<b>Середнє прогнозоване в групі</b>
1	<b>25%</b>	<b>28%</b>	9	22%	27%
2	<b>28%</b>	<b>32%</b>	47	26%	30%
3	<b>32%</b>	<b>36%</b>	142	39%	34%

4	36%	40%	352	39%	38%
5	40%	44%	544	39%	42%
6	44%	48%	682	48%	46%
7	48%	52%	511	50%	50%
8	52%	56%	263	52%	54%
9	56%	60%	52	48%	58%
10	60%	64%	12	50%	62%

Джерело: дослідження автору

Таблиця 5

Порівняння прогнозованих та фактичних результатів для групи 2 моделі 2

min	19.4%				
max	73.8%				
КРОК	5.4%				
№ кластеру	Межі прогнозованих значень		К-ть	Фактична середня ймовірність	Прогнозована середня ймовірність
1	19%	25%	15	33%	22%
2	25%	30%	37	43%	28%
3	30%	36%	92	39%	33%
4	36%	41%	139	36%	38%
5	41%	47%	142	40%	44%
6	47%	52%	158	54%	49%
7	52%	57%	109	50%	55%
8	57%	63%	65	55%	60%
9	63%	68%	32	59%	66%
10	68%	74%	6	33%	71%

Джерело: дослідження авторів

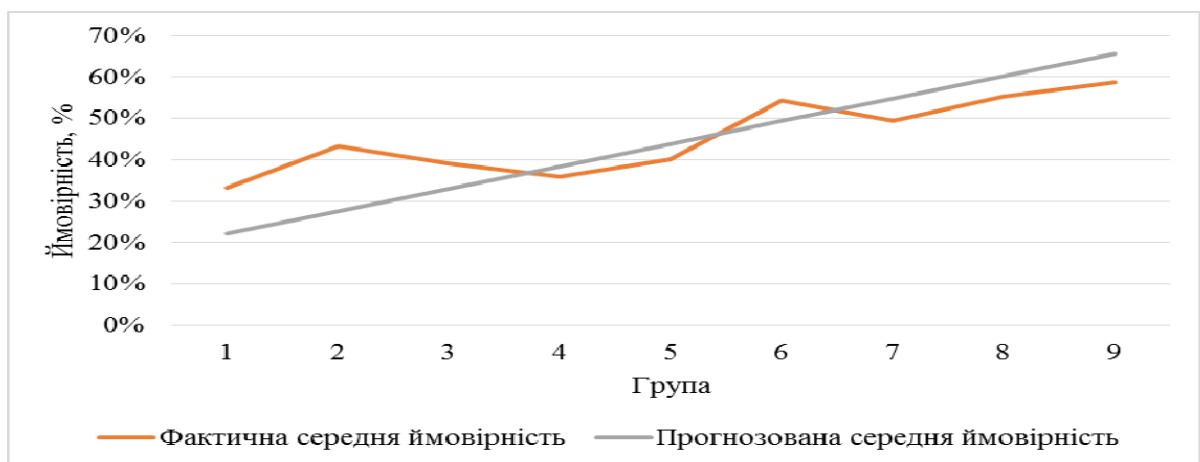


Рис. 4. Графічне зображення прогнозованої та фактичної ймовірності для 10 груп (група 2 модель 2)

Джерело: дослідження авторів

Побудуємо модель 2 з використанням обидвох груп для отримання більш значущого коефіцієнту АМГ.

Таблиця 6

Результати моделі 2 (на групах 1 та 2)

Кількість показників в моделі 1 583						
Показник	Коефіцієнт	Стандартна похибка	z	P> z	95% інтервал довіри	
sq_age_w	-0.00037	0.00013	- 2.82000	0.00500	-0.00063	0.00011
trubniy	-0.02588	0.10381	- 0.25000	0.80300	-0.22934	0.17758
insh_zhin	-0.04668	0.12111	- 0.39000	0.70000	-0.28406	0.19070
insh_chol	0.11206	0.10964	1.02000	0.30700	-0.10284	0.32695
spol_chyn	-0.16223	0.09699	- 1.67000	0.09400	-0.35233	0.02787
sp_volume	0.03561	0.01953	1.82000	0.06800	-0.00267	0.07389
sp_pat	0.00328	0.00307	1.07000	0.28700	-0.00275	0.00930
n_uns_tr	-0.12369	0.04513	- 2.74000	0.00600	-0.21213	0.03524
amg	0.03273	0.00923	3.55000	-	0.01464	0.05083
cons	-0.16048	0.32347	- 0.50000	0.62000	-0.79447	0.47351

*Джерело: дослідження авторів*

Таким чином, успішне використання моделей довело можливість прогнозування результатів в «Надії». Відповідно до експертних оцінок, подібна характеристика притаманна лише найкращим медичним закладам. Можливість прогнозування результатів свідчить про стабільність результатів роботи медичного закладу та мінімізацію випадкових чинників, що впливають на результат лікування. З допомогою отриманих коефіцієнтів розроблено калькулятор для внутрішнього користування лікарями клініки «Надія». Окрім цього, запропоновано подальші кроки дослідження:

1. Калібрування моделі, пошук нових змінних для кращого пояснення.
2. Врахування неврахованих в моделі факторів: донорські цикли, сурогатне материнство, «сgh» тощо.
3. Порівняння прогнозів за декількома моделями для встановлення оптимального підходу до розрахунку ймовірності настання вагітності після циклів ЕКЗ.
4. Розробка універсального калькулятора на підставі наявної інформації.
5. Розробка підходів до оцінювання циклів гарантованого лікування безпліддя (тобто циклів, які передбачають повернення коштів в разі ненастання вагітності).[4]  
[5]
6. Перевірка різноманітних гіпотез:
  - Чи однакова зараз ефективність при використанні заморожених і свіжих ембріонів?

- Чи покращився результат в медичному закладі в конкретний період часу?
- Результати якого лікаря-репродуктолога є більш ефективними?
- Порівняння результатів декількох клінік з лікування безпліддя;
- Визначення ефекту від інноваційних технологій лікування (ICSI, IMSI, CGH, ембріоскопія тощо).

**Список літератури:**

1. Денисенко С.В. Прогнозування станів і ефекту при допоміжних репродуктивних технологіях на основі багаторівневих онтологій / С.В. Денисенко // Медична інформатика та інженерія, 2014. - № 1. – С. 10-14.
2. Initial experience with a risk-sharing in vitro fertilization–embryo transfer program with novel features Stassart, Jacques P. et al. Fertility and Sterility, Volume 95, Issue 7, pp. 2192 – 2197.
3. A prediction model for live birth and multiple births within the first three cycles of assisted reproductive technology Luke, Barbara et al. Fertility and Sterility, Volume 102, Issue 3, pp. 744 – 752.
4. Initial experience with a risk-sharing in vitro fertilization–embryo transfer program with novel features Stassart, Jacques P. et al. Fertility and Sterility, Volume 95, Issue 7, pp. 2192 – 2197.
5. Second try: Who returns for additional assisted reproductive technology treatment and the effect of a prior assisted reproductive technology birth. Department of Obstetrics, Gynecology, and Reproductive Biology, Michigan State University, East Lansing, Michigan.
6. Chambers GM; Hoang VP; Zhu R; Illingworth PJ, 2012, 'A reduction in public funding for fertility treatment - An econometric analysis of access to treatment and savings to government', BMC Health Services Research, vol. 12, no. 1
7. Сайт Спільноти Допоміжних Репродуктивних Технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sart.org/>.
8. Сайт «Клініки репродуктивної Медицини «Надія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ivf.com.ua/>.

**ПРОДІУС О.І.**,  
к.е.н, доцент,  
доцент кафедри менеджменту ім. професора І.П. Продіуса;  
**СОЛОВ'ЙОВА О.О.**  
магістр кафедри менеджменту ім. професора І.П. Продіуса,  
Одеський національний політехнічний університет,  
м. Одеса, Україна

## **ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ**

Економічна та політична криза, яка набула розвитку в Україні, стає дедалі ширших вимірів, розповсюджуючись на грошово-кредитну, фіскальну, соціальну сфери, невпинно погіршуючи соціальне самопочуття та очікування суб'єктів ринку й пересічних громадян. На фоні втрати стійкості економічного розвитку України поглиблюється проблеми фінансових установ, знижується їх прибутковість, стає частішим банкрутство. Зазначені негативні тенденції вимагають запровадження сучасних практик взаємодії держави, бізнесу і фінансових установ, на основі отримання синергетичного ефекту, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників задля створення умов для подальшого стабільного розвитку держави.

Банківські системи, які акумулюють політичні, макроекономічні та інституціональні ризики, в умовах зростаючої нестабільності опиняються в найбільш несприятливому становищі. Швидка зміна умов функціонування, вплив зовнішнього середовища, необхідність внутрішніх перетворень зумовлюють постійне удосконалення банківської системи [1].

Відсутність системи прогнозування та попередження кризових явищ, не достань он серйозне відношення адміністрації банківських установ до оперативних проблем та відсутність необхідних резервів і стало причиною того, що перед частиною українських банків постала проблема банкрутства [2].

Проблема формування та практичного застосування стратегічного управління в діяльності банків розглядається як закордонними, так і в вітчизняними вченими, а саме: І. Ансофф, Д. Шендел, Д. Арнольд, А. Томпсон, Дж. Стрікленд, Дж. Хіггенс, А. Зуб, А. Пересада, О. Люкшинов, О. Барановський, В. Пономаренко, О. Кузьмін, І. Чмутова, І Губарева, О. Любунь, О. Тридід, І. Ігнат'єв, О. Колодізєв, В. Василенко, О. Гетьман, М. Мартиненко, З. Шершньова, Т. Ткаченко та багато інших.

Однак, незважаючи на значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних вчених, в яких аналізуються різні аспекти стратегічного управління в діяльності фінансових установ, недостатньо розробленими залишаються напрямки комплексних заходів з антикризових стратегій управління в сучасних умовах, що визначає потребу в додаткових наукових дослідженнях.

Метою дослідження є вивчення сутності, тенденцій та проблем розвитку банківської системи України, з метою розробки антикризових стратегічних напрямків розвитку банку в складних економічних умовах господарювання.

Девальвація гривні, інфляційні процеси, погіршення економіки, значне скорочення доходів і фінансового становища позичальників, нестабільність на валютному ринку, зниження довіри населення до банків, обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування призвела до складного становища діяльність банків України і взагалі основних індикаторів всієї банківської системи (табл. 1).

Таблиця 1

### Основні індикатори банківської системи

Індикатори	01.01. 2013	IV кв 2014 р.	I кв 2015 р.	Зміни
Кількість існуючих банків	176	163	148	- 15 од.
В том числі з іноземним капіталом	53	51	46	- 5 од.
Регулятивний капітал, млрд. грн.	178,9	189,0	115,3	-39,0 %
Питома вага прострочених заборгованостей у загальному обсязі кредитів, %	11,8	13,5	17,2	3,7
Кредитний портфель, млрд. грн.	1 001,2	1 015,7	1 176,5	15,8 %
Депозитний портфель, млрд. грн.	586,9	672,4	735,5	9,4 %
Чистий фінансовий результат (накопиченим підсумком)	- 43,9	- 53,0	- 80,9	52,6 %
Офіційний курс валют UAH/USD	7,99	15,76	23,45	48,8%

Джерело: [1; 3]

Аналізуючи динаміку показників, можна зробити висновок, що викликають побоювання рівень прострочених кредитів: на 1 січня 2015 р. їх було 13,5, а на 1 червня їх було вже 17,2% (без урахування неплатоспроможних банків). Ситуація з пасивами також невтішна, падіння капіталів банків сталося з 148,0 млрд. гривень на 1 січня 2015 р. до 139 млрд. гривень (без неплатоспроможних банків) на 1 червня 2015 р. Кошти фізичних осіб знизилися з 416,3 млрд. гривень до 373, 4 млрд. гривень. Збиток за перші п'ять місяців року в банківській системі становить 73,2 млрд. гривень з неплатоспроможними банками, а без них – 25 млрд. гривень. Також у структурі зобов'язань банків намітилася тенденція збільшення питомої ваги коштів суб'єктів господарювання (з 22,4% на початок року до 25,5% на 01.08. 2015) і зниження на 2,7% питомої ваги коштів фізичних осіб. Але позитивних змін у структурі позикових коштів за термінами не сталося: питома вага строкових коштів та юридичних осіб та фізичних осіб в загальному обсязі залучених від них коштів знижується, причому, юридичних осіб більш високими темпами. При такій нестабільній ресурсній базі складно говорити про відновлення кредитування, і як наслідок, про розвиток виробництва та економіки в цілому. Фінансовий результат банків України станом на 1 серпня 2015 був негативним і склав 33 млрд. грн., рентабельність активів знизилася до (- 4,35%), рентабельність капіталу - до (- 36,93% грн.). Такий фінансовий результат



банківської системи України сформувався завдяки відрахування значних обсягів на витрати по активним операціям, а також за кредитами, платоспроможність позичальників яких погіршилась [3]. За даними НБУ, на 1 січня 2015 в Україні було 163 працюючих банку, а вже на 1 липня 2015 їх залишилося тільки 130 (без урахування неплатоспроможних банків). Станом на 01.07.2015 р. було визнано топ 10 найбільш збиткових банків України (табл. 2).

Таблиця 2

**Топ – 10 найбільш збиткових банків України на 01.07.2015 (тис. грн.)**

№	Банк	Прибуток до оподаткування	Прибуток
1	Укрсоцбанк	- 8623200	- 8346533
2	Промінвест банк	- 6199832	- 6201720
3	Укресімбанк	- 3848062	- 3848062
4	Ощадбанк	- 2813822	- 2813822
5	Райффайзен банк аваль	- 1992394	- 1992394
6	Банк фінанси та кредит	- 1801590	- 1801590
7	Сбербанк Росії	- 1615813	- 1615423
8	ОТП банк	- 1085163	- 987218
9	ВТБ банк	- 949505	- 1370433
10	Фідобанк	- 890411	- 928053

Джерело: [1, 3]

Взявши до уваги вище перелічені дані, можна зробити висновок, що ліквідація банків НБУ продовжиться, що дуже погано для банківської системи України. Фінансові аналітики на перше місце причин такого стану ставлять військовий збиток а також збитки, пов'язані з анексією Криму, втратою значної частки бізнесу і закриття відділень на Донбасі, незаконні захоплення відділень і банківського майна в зоні АТО. Не менш важливу роль у зростанні збитковості зіграла тотальна переоцінка банками кредитних портфелів у міру девальвації гривні, а також подорожчання депозитів (банки підвищували відсотки населенню, щоб зупинити стрімкий відтік його вкладів) на тлі активного зростання неповернень по кредитах. Тільки офіційна частка проблемних позик, за статистикою НБУ, у загальному портфелі системи зросла з 7% до 13,5%, а неофіційна, за експертними оцінками, збільшилася з 40-45% до 65-70%. Так, за час банкрутства 44 банків з 2014-2015 роках, банківська система зазнала збитків у розмірі 200 млрд. грн. або 9% ВВП країни. Було подано 437 претензій до правоохоронних органів щодо відшкодування збитків фонду у розмірі 58,4 млрд. грн. в результаті злочинних дій неплатоспроможних банків, посадовими особами. В той час як тренди щодо стабілізації банківського сектору формуються завдяки виведенню неплатоспроможних банків з банківського сектору, покращення та стабілізації на валютному ринку та поліпшення динаміки інфляційних процесів.

Таким чином, сьогодні банківська система України має такі основні тенденції:

- Національний банк України (НБУ) продовжує свою жорстку політику щодо стримування інфляції, підтримки ліквідності банків, збереженню мобілізації ресурсів, підвищенню облікових ставок;

- коливання курсу валют протягом всього півріччя 2015 року, обмеження попиту та стримування курсу за допомогою адміністративних рішень НБУ;

- показники банківської системи щодо капіталізації мають негативні значення. Навіть політика НБУ по зм'якшенню свого відношення до порушення нормативів банками не допомогла ситуації;

- банківські установи зменшили кредитну активність, це свідчить про те, що позичальники мають погану платоспроможність, також збільшується об'єм проблемної заборгованості;

- пройшла реструктуризація кредитів в іноземній валюті, що була закріплена у Меморандуму по врегулюванню;

- динаміка депозитних портфелів банків трохи покращилася. Це призвело до прийняттю Законопроекту повернення термінових депозитів і їх умов;

- стабільно негативна динаміка привабливості банківського сектору для іноземних інвесторів, до цього призвела нестабільна ситуація в країні, війна, політичні суперечки, прогнози про погіршення економічного розвитку країни. Також залучення капіталу з зовнішніх ринків залишається закритим;

- збитки банківської системи України продовжуються. Рентабельність вітчизняних банківських установ на дуже низькому рівні. Це все за рахунок збільшення до резервів відчислень;

- за перший квартал 2015 року були визнані 13 неплатіжоспроможних банків;

- вступили у дію вимоги щодо збільшення відповідальності осіб зв'язаних з банками;

- з квітня 2015 року повторно почалися діагностики найбільших банківських установ країни [1, 3].

Негативні тенденції зниження показників рентабельності та погіршення фінансового стану вітчизняних банків вимагають реалізації відповідного комплексу заходів як з боку регуляторних органів, так і внутрішнього менеджменту, зумовлюють необхідність використання систем аналітичного забезпечення процесу управління фінансовою діяльністю банків, результати впровадження яких дадуть змогу виявити резерви для покращення фінансового стану, приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо вибору та розроблення антикризової стратегії подальшого функціонування і розвитку, особливо за умов фінансової нестабільності.

Антикризовий менеджмент може містити в собі безліч функцій і взаємопов'язаних операцій для досягнення стабілізації банківської установи та стимулювання її ефективної діяльності. Однією з найважливіших функцій антикризового управлінського апарату є розробка стратегічних планів управління кризовими ситуаціями. Розробка і реалізація таких документів сприяє мінімізації негативного впливу кризових ситуацій на діяльність банку, підвищує його адаптацію

до змін у зовнішньому середовищі та сприяє швидкому подоланню негативних наслідків кризи [2].

Антикризова стратегія банку повинна відповідати наступним вимогам: враховувати обмеженість в ресурсах і часу; включати в себе заходи як короткострокового, так і довгострокового характеру; в першу чергу вирішувати гострі проблеми, що існують в комерційному банку; бути комплексною, враховувати всі сфери діяльності, всі зовнішні і внутрішні ресурси і фактори діяльності; адекватно реагувати на існуючі проблеми та ідентифікувати причини кризового стану. Розробка і реалізація антикризової стратегії - складний і трудомісткий процес, який може складатися з наступних етапів: аналіз причин виникнення кризи; формулювання основних цілей антикризової стратегії; формулювання загальних обмежень для реалізації стратегії; розробка та оцінка альтернативних варіантів антикризової стратегії; розробка антикризових програм; ресурсне забезпечення антикризових програм; організація виконання антикризової стратегії; контроль і оцінка результатів виконання антикризової стратегії і антикризових програм; коригування антикризових програм і стратегій [4-9].

Необхідно відзначити, що для складання антикризової стратегії банківської галузі вкрай важлива ефективна законодавча база, яка за останнє десятиліття зазнала докорінних змін, а саме: було видано безліч законодавчих актів, указів, постанов, рекомендацій, що регулюють банківську діяльність. Але ні в законах, ні в нормативних актах або рекомендаціях наглядового органу немає навіть мінімального визначення антикризової стратегії. Також необхідно відзначити, що сама правова середа ще потребує корегування, включаючи усунення прогалин у регулюванні діяльності банківських груп і банківських холдингів, що є завданням окремого дослідження.

Слід зазначити, що для успішного виходу з кризи комерційному банку необхідно координувати всі стратегії, проводити постійний моніторинг змін і своєчасно адаптувати стратегії відповідно до них. Так, сьогодні, для більшості банків доцільні антикризові стратегічні напрямки розвитку, що спрямовані на інтеграцію та удосконалення менеджменту. Консолідація фінансового бізнесу на основі злиття сприяє зростанню стійкості та конкурентоспроможності вітчизняних комерційних банків в умовах кризи внаслідок того, що в результаті об'єднання створюється банк, який більш привабливий для акціонерів і клієнтів; об'єднуючи ресурси, банки забезпечують розширення доступу до ринків капіталу для залучення фінансових інвесторів. Після злиття збільшується сума прибутку банку, що дозволяє здійснювати розширену інвестиційну політику і розвивати бізнес [7, 8].

Необхідно активізувати взаємодію банків і небанківських фінансових інститутів на основі розвитку та інтеграції технологій управління ризиками, націлену на підтримку ліквідності, зростання стійкості і створення конкурентних переваг з обслуговування клієнтів, забезпечення оптимізації витрат банків шляхом активізації мережевої стратегії і надання комплексних фінансових послуг. Доцільно формування заходів для підтримки в рамках стратегії нової фінансової архітектури та концепції

взаємодії фінансових операторів на вітчизняному фінансовому ринку. Нові технології управління якістю та асортиментом фінансових продуктів укрупнених банків на основі процесів злиття забезпечують трансформацію вартості нематеріальних активів в конкурентні переваги комерційних банків на основі формування інформаційного капіталу та нової системи ризик-менеджменту. Ці тенденції свідчать про збільшення ролі інформації у стратегії розвитку інтегрованих фінансових груп, у розробці нових технологій оцінки ризиків. Нові технології управління якістю та асортиментом фінансових продуктів укрупнених банків на основі процесів злиття забезпечують трансформацію вартості нематеріальних активів в конкурентні переваги комерційних банків на основі формування інформаційного капіталу та нової системи ризик-менеджменту.

Так, основні категорії ризику, що властиві комерційним банкам: кредитний ризик, ринковий ризик, географічний ризик, ризик ліквідності, операційний ризик, юридичний ризик. Тому ефективна система управління ризиками повинна виявляти та аналізувати всі типи ризиків, встановлювати прийнятні ліміти і проводити відповідний моніторинг на постійній основі, спираючись на передові адміністративні і інформаційні системи. Методи управління ризиками, що використовуються банком, постійно модифікуються, відображаючи зміни умов ринку і продуктів [9].

Основна сутність ризик-менеджменту полягає в аналізі фінансового становища банку та його підрозділів, оцінці ризиків здійснення конкретних операцій і розробки найбільш оптимальних рішень з точки зору мінімізації можливих втрат при їх проведенні. Основними принципами ризик-менеджменту є виваженість, обережність, участь, безперервність, хеджування. Основними інструментами управління ризиками є: лімітування – обмеження фінансових потоків, спрямованих у зовнішнє середовище (прикладом може бути встановлення лімітів повноважень при прийнятті рішень про здійснення операцій, лімітування величини позики, що видається одному позичальнику і т.д.); прийняття забезпечення – зниження суми можливого збитку шляхом покриття ризиків ліквідним забезпеченням; диверсифікація ризику – розподіл фінансових потоків з метою забезпечення загальної стійкості банку до ризиків. Такі форми диверсифікації найбільш ефективно зменшують банківський ризик, коли прибутки, які надходять від різних груп клієнтів, змінюються у часі в різних напрямках. У цьому випадку зменшення прибутків, що поступають від однієї групи клієнтів, компенсується збільшенням прибутків від іншої групи; створення резервів – передбачає формування резервів для покриття можливих збитків в майбутньому; отримання додаткової інформації – найбільш ефективний спосіб зниження ризику, оскільки більшість помилкових рішень пов'язана з недостатністю інформації.

Щодня необхідно проводити моніторинг рівня ризику в розрізі продуктів, регіонів, точок продажів, співробітників. Найбільш проблемні точки продажу при перевищенні заданого рівня проблемної в розрізі продукту блокуються на можливість авторизації операції. Аналогічний підхід застосовується до блокування логінів співробітників, що перевищили допустимий рівень проблемної заборгованості в персональному кредитному портфелі. Для організації інформації про стан кредитного

портфеля точки продажу і співробітника використовуються інформаційні системи, що дозволяють отримати дані про якість портфеля в розрізі регіональних підрозділів в цілому, відділень і торгових точок продажу. Крім того співробітник може отримати інформацію про свій персональний портфель, ввівши на інформаційному порталі «Моніторинг» свій логін в полі особи, що ухвалила рішення про проведення операції або в полі менеджер. При цьому система дозволяє вивантажувати інформацію як в цілому про якість портфеля, так і в розрізі операцій в динаміці.

Успіх антикризової стратегії залежить в першу чергу від «інтелектуальних» інновацій та кадрової стратегії. В умовах дефіциту фінансових ресурсів і неможливості застосування активних прийомів залучення клієнтів фінансова стабільність банку стає ще більш залежною саме від кадрового ресурсу та кадрової стратегії банку. В кризу необхідно дуже обережно ставитися до питань скорочення персоналу, працювати над системою оцінки ефективності його роботи і створювати лояльні і сприятливі умови для роботи співробітників. Більше того, необхідно відзначити, що найбільш успішними будуть банки, які активно впроваджують у свою роботу корпоративну соціальну відповідальність, так як професійні співробітники прагнуть працювати в максимально сприятливих умовах. Розвиток кадрового потенціалу необхідно розглядати як одну з головних умов та конкурентних переваг, необхідних для виконання стратегічних цілей та задач. Успішна реалізація завдань кадрової політики будується на ефективній взаємодії та партнерських відносинах відділу управління персоналом та функціональних керівників, загальному розумінні менеджерами її головних принципів. Оцінка особистої ефективності стане одним з головних інструментів матеріальної мотивації. Акцент в системі мотивації зроблено на досягнення кінцевого результату, а також на нематеріальні стимули та створення умов для саморозвитку персоналу.

Таким чином, для створення антикризової стратегії, вкрай важливі системні заходи зміни менеджменту банківських установ, причому не тільки на мікрорівні. Важливим напрямком у забезпеченні антикризового управління банківською системою є вдосконалення державного регулювання і нагляду за діяльністю банків. Зокрема необхідна модифікація системи аналізу фінансової стійкості комерційних банків, комплексний підхід до вимірювання фінансової стійкості, обов'язкове впровадження показників якості діяльності банків та їх постійний моніторинг. Зазначені заходи підвищать фінансову стабільність та ефективність банківських установ, які є основою економічного успіху держави.

### ***Список літератури:***

1. Коваленко В.В. Трансформаційні напрями розвитку банківської системи України / В.В. Коваленко // Економічний форум. – 2015. - №2. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3322/1/>.

2. Чуб П.М. Антикризове управління у банківській діяльності / П.М. Чуб // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 20. - С. 203 - 211.

3. Національний банк України (НБУ) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

4. Гриценко Л.Л. Банківська система України: сучасний стан і напрями розвитку / Л.Л. Гриценко, Є.Ю. Онопрієнко // Гроші, фінанси і кредит. — 2010. — № 10. — С. 111 – 116.

5. Брегеда О.А. Тенденції розвитку світової та вітчизняної банківських систем / О.А. Брегеда, С. М. Савлук // Ринок фінансових послуг. — 2010. — № 4. — С. 27 – 34.

6. Панасенко Г. Основні напрями забезпечення стабільності банківської системи України на шляху інтеграції у світовий фінансовий простір / Г. Панасенко // Схід. — 2009. — № 1. — С. 51 – 53.

7. Герасименко В.О. Причини виникнення та форми прояву фінансової кризи в банківській системі / В.О. Герасименко // Вісник НБУ – 2010. - № 7. - С. 12 - 19.

8. Арістова А. Інструментарій державного антикризового управління у банківському секторі / А. Арістова, Г. Мазур // Вісник КНТЕУ. – 2010. - № 2. - С.88-102.

9. Владимир О. Шляхи зміцнення позицій вітчизняних банків на ринку банківських послуг України [Електронний ресурс] / О. Владимир // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2014. — Вип. 1 (10). — С. 221-232. — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14vombpu.pdf>.

**СТАДНИК Ю.А.,**  
к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економічної кібернетики,  
Львівський національний університет ім. І. Франка,  
м. Львів, Україна

## **МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

Найважливішим завданням вітчизняного страхового бізнесу є визначення оптимальної величини страхового тарифу, яка, з одного боку, повинна забезпечувати страховій компанії не тільки захист від збитків, а й хороший прибуток, з іншого – конкурувати з тарифами інших страхових компаній.

Українські страховики переважно не визначають страхові тарифи самостійно, а використовують тарифи страхового ринку інших країн, ситуація на якому може значно відрізнятись від ситуації на вітчизняному ринку. Намаганням українських страховиків зробити власну оцінку страхових тарифів перешкоджають відсутність статистичних даних, які б реально описували стан українського страхового ринку, та нестабільність законодавчої бази в галузі страхування, що спричиняє ринкові коливання.

Наслідком такої ситуації є некоректне формування страхових тарифів, а, відповідно, неефективна страхова діяльність, що призводить до значних фінансових збитків і, навіть до банкрутства страхових компаній.

Виконати фахову оцінку стану страхового ринку, перспектив діяльності страхової компанії та ймовірності її банкрутства й встановити раціональні страхові тарифи допомагає актуарна математика, що включає систему математичних і статистичних методів прийняття рішень у страховій діяльності. Методологія актуарних розрахунків ґрунтується на застосуванні теорії ймовірностей, демографічної статистики та довгострокових фінансових обчислень інвестиційного доходу страховика.

Виконані в Україні в останнє десятиліття дослідження у сфері застосування актуарних розрахунків у діяльності вітчизняних страхових компаній мають фрагментарний характер. Основний внесок у розвиток цього напрямку досліджень здійснили В.Д. Базилевич, В.В. Волошин, О.В. Козьменко, М.С. Клапків, І.О. Ковтун, А.В. Шегда [1, 2, 4, 5, 8]. Однак головною рисою сучасного стану актуарної науки в нашій державі можна вважати величезний розрив, що існує між теорією й практикою. Незначна кількість таких робіт, де теоретичні розробки були б доведені до практичної реалізації; навіть демонстрації застосування актуарних розрахунків у діяльності українських страховиків одиничні, не говорячи про систематичне використання.

Тому в даній роботі зосередимось саме на практичній реалізації методів актуарної математики на основі статистичних даних про діяльність українських страхових компаній.

Метою даного дослідження є виконати практичну реалізацію моделі банкрутства страхової компанії на основі статистичних даних українського страхового ринку та оцінити ймовірності банкрутства українських страховиків.

В роботі виконуються завдання застосування кількох математико-статистичних методів для апроксимації ймовірності банкрутства страхових компаній і порівняння отриманих результатів; розрахунку оцінки ймовірності банкрутства вітчизняних страховиків; визначення мінімально розміру страхового капіталу компаній необхідного для забезпечення їх фінансової стабільності та запобігання банкрутству.

Елементарною складовою ризику страхової компанії є індивідуальний позов. Залежно від ситуації іноді під індивідуальним позовом розуміють будь-який конкретний позов, а іноді - декілька позовів, породжених однією страховою угодою [7].

У межах теорії індивідуального ризику цікавляться лише розміром індивідуального позову  $X$ , виміряного в певних грошових одиницях.

Індивідуальні позови становлять інтерес не самі по собі, а передусім з позиції їх наслідків для фінансового стану компанії. Якщо у деякий момент часу  $t$  надходить позов величиною  $X$  та капітал компанії в цей момент  $u_t$  більший або дорівнює  $X$ , то компанія успішно виконає свої зобов'язання. Якщо ж  $X > u_t$ , то компанія не зможе сплатити позов; у такому випадку йдеться про банкрутство компанії (хоча на практиці компанія може позичити суму, якої не вистачає,  $X - u_t$ , та сплатити позов). Ймовірність банкрутства становить фундаментальний інтерес для компанії та є основою для прийняття найважливіших рішень.

Модель індивідуального ризику може бути використана у якості моделі функціонування страхової компанії, яка призначена для розрахунку ймовірності банкрутства. Вона базується на таких припущеннях [3]:

- 1) аналізується фіксований відносно короткий проміжок часу (такий, що можна знехтувати інфляцією та не враховувати дохід від інвестування) — зазвичай один рік;
- 2) кількість угод страхування  $N$  фіксована та не випадкова;
- 3) плата за страховку повністю вноситься на початку періоду, що аналізується; ніяких надходжень протягом цього періоду немає;
- 4) ми спостерігаємо кожну окрему угоду страхування та знаємо статистичні властивості пов'язаного з ним індивідуального позову  $X$  (оскільки не всі угоди призводять до позову, деякі з випадкових величин  $X_1, \dots, X_N$ , де  $X_i$  — позов від  $i$ -ї угоди, можуть дорівнювати нулю).

У межах цієї моделі банкрутство визначається сумарним позовом  $S = X_1 + \dots + X_N$  до страхової компанії. Якщо цей сумарний позов більший за капітал компанії, остання не зможе виконати всі свої зобов'язання та збанкрутує. Тому ймовірність банкрутства компанії дорівнює



$$R = P(X_1 + \dots + X_N > u). \quad (1)$$

У моделі припускається, що випадкові величини  $X_1, \dots, X_N$  — незалежні (таким чином, ми виключаємо катастрофічні нещасні випадки, що призводять до позовів одразу за декількома угодами).

Фактично явну формулу для ймовірності банкрутства  $\psi(u)$  в класичній моделі ризику, що розглядається у роботі, можна вказати лише для того випадку, коли виплати страхової компанії розподілені за експоненціальним законом. Але ця ситуація досить рідко трапляється у практичній діяльності страхових компаній, до того ж вона є досить складною для обчислень. На практиці використовують наближені формули для обчислення функції  $\psi(u)$ , що є ймовірністю банкрутства компанії при початковому капіталі  $u$ .

*Апроксимація Беекмана—Боверса для (u) [3].* Нехай

$$H(u) = P\{\inf_{t \geq 0} Q_t < -u : \inf_{t \geq 0} Q_t < 0\}. \quad (2)$$

Тоді

$$H(u) = \frac{\varphi(u) - \varphi(0)}{1 - \varphi(0)} = 1 - (1 + \theta)\psi(u), \quad (3)$$

звідки

$$\psi(u) = \frac{1}{1 + \theta}(1 - H(u)). \quad (4)$$

*Апроксимація де Вільдера [3].* Ідея цієї оцінки така: ми апроксимуємо процес виплат у загальній класичній моделі ризику процесом, у якого виплати мають експоненціальний розподіл так, щоб

$$MQ_t^k = M\bar{Q}^k(t) \text{ при } k = 1, 2, 3.$$

Процес  $Q(t)$  визначається трьома параметрами  $(\bar{\lambda}, \bar{c}, \bar{\mu})$  або  $(\bar{\lambda}, \bar{\theta}, \bar{\mu})$ . для яких можна встановити такі рівності:

$$\tilde{\mu} = \frac{\mu_3}{3\mu_2}\theta, \quad \tilde{\theta} = \frac{2\mu_1\mu_3}{3\mu_2^2}\theta, \quad \tilde{\lambda} = \frac{9\mu_2^3}{2\mu_2^2}\lambda. \quad (5)$$

Отже,

$$\psi(u) = \psi_{DV}(u) = \frac{1}{1 + \tilde{\theta}} e^{-\frac{u\tilde{\theta}}{\tilde{\mu}(1+\tilde{\theta})}} \quad (6)$$

за самою побудовою апроксимації у випадку експоненціального розподілу виплат  $\psi(u) = \psi_{DV}(u)$ .

Експоненціальна апроксимація [3]. Позначимо через  $\mu_i$  моменти функції  $F(y)$  розподілу виплат  $Y_k$  так, що  $\mu_i = M\mu^i$ ,  $i = 1, 2, 3, \dots$

Тоді має місце експоненціальна апроксимація, запропонована Ф. де Вільдером:

$$\psi_L(u) = e^{-\frac{2\mu_1\theta u}{\mu_2}} \left( 1 + \left( \theta u - \frac{\mu_2}{2\mu_1} \right) \frac{4\theta\mu_1^2\mu_3}{3\mu_2^3} \right). \quad (7)$$

Апроксимація Лундберга [6]. Використавши оцінку Ове Лундберга, можна отримати таку апроксимацію ймовірності банкрутства:

$$\psi_L(u) = e^{-\frac{2\mu_1\theta u}{\mu_2}} \left( 1 + \left( \theta u - \frac{\mu_2}{2\mu_1} \right) \frac{4\theta\mu_1^2\mu_3}{3\mu_2^3} \right). \quad (8)$$

Апроксимація Рені [6]. Використовуючи теорему А.Рені [6], можна отримати апроксимацію Рені

$$\psi_R(u) = \frac{1}{1 + \theta} e^{-\frac{2\mu_1\theta u}{\mu_2(1+\theta)}}. \quad (9)$$

Досить важливим є питання, яка з наведених оцінок дає найточніший результат для ймовірності банкрутства залежно від різних значень параметрів функції ( $u$ ). Після розгляду різних апроксимацій стає зрозумілим, що у кожному конкретному випадку реальної страхової компанії, використовуючи статистичні дані за попередні періоди, необхідно встановлювати імовірнісний розподіл, який найточніше характеризує процес виплат компанії, обчислювати для цієї компанії декілька оцінок ймовірності банкрутства залежно від її стартового капіталу, а потім, порівнюючи отримані результати, робити висновок про реальний стан страхової компанії.

У практичних застосуваннях класичної моделі ризику інтенсивність надходження страхових позовів  $\lambda$  та функція розподілу їх величин  $F(z)$  (або її перші три моменти  $\mu_1$ ,  $\mu_2$ ,  $\mu_3$ ) є параметрами моделі, а відносна страхова надбавка та власний капітал компанії  $u$  є змінними, що впливають на міру ризику. На практиці страхові компанії можуть збільшувати або зменшувати розмір параметрів  $\theta$  та  $u$  для того, щоб імовірність банкрутства не перевищувала певного безпечного (з погляду компанії) рівня  $p_0$ . Можна визначити величину стартового капіталу компанії так, щоб ймовірність її банкрутства  $\psi(u)$  залишалася на рівні  $p_0$ . Коли виплати компанії мають експоненціальний розподіл, рівень стартового капіталу визначається за формулою [3]

$$u = -\frac{(1 + \theta)\mu}{\theta} \ln(p_0(1 + \theta)), \quad (10)$$

де  $p_0$  — критичний рівень ймовірності банкрутства. Показник мінімального стартового капіталу, розрахований за формулою (10), дає змогу кожній страховій компанії визначити, нижче якого рівня небезпечно знижувати обсяг свого власного капіталу (якщо ймовірність банкрутства була нижча за необхідну) або на яку величину треба збільшити розмір власного капіталу чи відносну страхову надбавку (а отже, і загальний обсяг страхових платежів), щоб перебувати на безпечному (з погляду компанії) рівні.

Так, використовуючи дифузійну апроксимацію, ми отримаємо

$$u = \frac{-\ln p_0}{2\mu\theta}(\mu^2 + \theta^2). \quad (11)$$

Використовуючи апроксимацію де Вільдера, матимемо

$$u = \frac{-\ln p_0 - \ln(1 + \tilde{\theta})}{\tilde{\theta}}(1 + \tilde{\theta})\tilde{\mu}. \quad (12)$$

Використовуючи експоненціальну апроксимацію, одержимо

$$u = \frac{-(1 + \ln p_0)\sqrt{\mu_2^2 + (4/3)\tilde{\theta}\mu_1\mu_2} + \mu_2}{2\mu_1\theta} \quad (13)$$

Використовуючи апроксимацію Рені, отримаємо

$$u = \frac{\mu_2(1 + \theta)\ln(p_0(1 + \theta))}{-2\mu_1\theta}. \quad (14)$$

У випадку апроксимації Беекмана-Боверса маємо:

$$u = \Gamma_{обр}(1 - p_0(1 + \theta)), \quad (15)$$

де  $\Gamma_{обр}$  — функція обернена до гамма-розподілу з параметрами  $\mu_h$  і  $\sigma_h^2$ .

Отже, для того, щоб обчислити значення ймовірності банкрутства страхової компанії потрібно лише знати середній розмір страхових виплат та відносну страхову надбавку. Слід зазначити, що страхові компанії України дуже відрізняються одна від одної залежно від кількості та розміру страхових виплат. Наприклад, за перше півріччя 2014 р. страхова компанія «Скарбниця» була лідером за сумами страхових виплат з добровільних видів страхування, виплативши своїм клієнтам понад 95 млн. грн. Ця сума розподілена лише за 12-и страховими виплатами. Таким чином, середній розмір однієї виплати компанії «Скарбниця» дорівнює близько 8 млн. грн. Схожі показники має «Злагода»: понад 85 млн. грн. виплат за добровільними видами страхування лише у 9-и страхових випадках (середній розмір однієї виплати становить близько 9,5 млн. грн.). Зазначимо, що обов'язковими видами страхування ці компанії практично не займаються. Очевидно, подібні показники важко пояснити класичною моделлю ризику.

Водночас, переважна більшість страхових компаній України, що входять до першої сотні за обсягом власного капіталу, уклали за перше півріччя 2014 р. десятки тисяч страхових угод. Кількість страхових позовів до цих компаній також порівняно велика і коливається від 100-200 виплат («Лемма», «Альянс», «Княжа») до декількох

десятків тисяч позовів (такі компанії, як «Оранта», «АСКА», «Уніка»). Таким чином, щоб порівняти страхові компанії з малою кількістю позовів та великими розмірами виплат із компаніями з великою кількістю позовів з порівняно малими розмірами виплат ми зробили певні припущення щодо середнього розміру виплат компанії. У описаній моделі під цим показником мається на увазі не середній розмір однієї виплати, а середній розмір виплати за певний проміжок часу, наприклад, за півмісяця. Відповідно до середніх розмірів страхових виплат великих та середніх страхових компаній України, ймовірність банкрутства було розраховано для середнього обсягу виплат у 50 000, 75 000, 100 000 та 200 000 грн. Відносна страхова надбавка дорівнює 30 % та 40% .

Проведені розрахунки ймовірностей банкрутства страхових компаній України на основі показників 2014 року показали, що для страхових компаній, розмір страхових резервів яких перевищує 25 млн. грн., ймовірність банкрутства перебуває на дуже низькому рівні, а саме не більше 0,01 %. Таким чином, можна стверджувати, що ймовірність банкрутства принаймні 50-и найбільших страхових компаній України практично нульова. Тому в подальших розрахунках оцінок ймовірності банкрутства розглядалися середні страхові компанії України із розміром страхових резервів від 1 млн. до 25 млн. грн., а це 40 страхових компаній України. У таблиці 1 наведені результати розрахунків для деяких страхових компаній України.

У процесі дослідження було розроблено електронну таблицю у пакеті Microsoft Excel, яка дає змогу отримати точне значення ймовірності банкрутства страхових компаній при різних рівнях страхових виплат і різних розмірах відносних страхових надбавок. Слід ввести згадані два параметри діяльності компанії до відповідних клітин таблиці замість зазначених там, і на перетині стовпчика, що був змінений, та рядка з назвою відповідної страхової компанії прочитати значення ймовірності банкрутства.

Зробимо висновки про те, як зміна параметрів моделі впливає на значення показника ймовірності банкрутства страхової компанії. Наприклад, ймовірність банкрутства компанії «Скарбниця» (стартовий капітал 7817,0 тис. грн.) приблизно у 10 разів більша за ймовірність банкрутства компанії «Мега-Поліс» (стартовий капітал 12997,9 тис. грн.) за однакових середніх розмірів страхових виплат та відносної страхової надбавки 30%. Для відносної страхової надбавки у 40% чи 50% ймовірності банкрутства цих компаній відрізняються ще більше (у 20-30 разів).

*Таблиця 1*

**Оцінка ймовірності банкрутства страхових компаній України  
(експоненціальний розподіл, відносна страхова надбавка – 30%, точність -  
10<sup>-4</sup>%), %**

Номер у рейтингу за страховими резервами	Страхова компанія	Страхові резерви станом на 31.12.2014, тис. грн	Середні виплати, грн			
			50000	75000	100000	200000
55	UTICO	21 304,0	0,0000	0,0000	0,0007	0,2353
56	Страхові гарантії	20 293,9	0,0000	0,0000	0,0009	0,2614

57	Кредо	20 063,9	0,0000	0,0000	0,0009	0,2618
58	Нафтогазстрах	19 018,8	0,0000	0,0000	0,0013	0,3191
59	Граве Україна	17 031,3	0,0000	0,0000	0,0014	0,3266
60	Злагода	16 684,5	0,0000	0,0000	0,0016	0,3467
61	Юнівес	16 558,7	0,0000	0,0000	0,0017	0,3634
62	Мотор-Гарант	16 490,0	0,0000	0,0001	0,0020	0,3875
63	Віді- страхування	15 413,1	0,0000	0,0001	0,0026	0,4506
64	Домінанта СО	15 160,2	0,0000	0,0001	0,0030	0,4784
65	Довір'я Гарантія	14 019,0	0,0000	0,0002	0,0047	0,5985
66	Мега-Поліс	12 997,9	0,0000	0,0003	0,0065	0,7068
67	Теком	12 873,8	0,0000	0,0004	0,0086	0,8151
68	Крона	12 311,0	0,0000	0,0006	0,0108	0,9125
69	Аско-Медсервіс	12 264,2	0,0000	0,0009	0,0156	1,0954
70	Гарант-Система	12 202,0	0,0000	0,0018	0,0259	1,4121
80	Мономах	6 541,8	0,0060	0,1408	0,6806	7,2358
81	Поліс-Центр	6 254,1	0,0152	0,2615	1,0828	9,1266
82	Мегаполіс СО	5 199,0	0,0161	0,2710	1,1122	9,2496
83	Юнісон-Гарант	4 476,5	0,1121	0,9890	2,9371	15,0310
84	Промислово- Страховий альянс	4 070,0	0,1177	1,0215	3,0091	15,2142

У разі збільшення середнього розміру страхових виплат, скажімо, з 75 тис. до 100 тис. грн. ймовірність банкрутства зростає по-різному, залежно від розміру початкового капіталу. Так, для порівняно малих ймовірностей банкрутства (менше 1%) ймовірність зростає у 5-10 разів (компанії «Злагода», «Кредо» тощо), а для середніх значень (1-5%) зростання ймовірності банкрутства вже не таке значне (у 2-3 рази, компанії «Крона», «Мономах» тощо).

Порівнюючи значення ймовірностей банкрутства за різних відносних страхових надбавок, можна відзначити, що у разі збільшення страхової надбавки з 30 до 40 % та з 40% до 50% ймовірність банкрутства знижується у 3-4 рази, причому для порівняно великих значень імовірності банкрутства (у 4-5%) зниження цього показника не таке істотне, як для значень імовірності, менших за 1%.

Вартує також зазначити, що обчислити мінімальний розмір страхових резервів компанії для будь-якого рівня ймовірності банкрутства також можна за допомогою електронного аналога таблиць, розроблених у пакеті Microsoft Excel, замінивши у відповідній клітинці таблиці значення ймовірності банкрутства.

### **Список літератури:**

1. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Товариство «Знання», КОО, 2002. – 203 с.
2. Волошин В.В. Призначення і розвиток актуарних розрахунків / В.В. Волошин. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.vlp.com.ua/node/1912>.
3. Козьменко О.В. Актуарні розрахунки: навч. посібник / О.В. Козьменко. – Суми: Ділові перспективи, 2011. – 224 с.

4. Кир'ян Т. Актуарні розрахунки в системі загальнообов'язкового пенсійного страхування першого рівня / Т. Кір'ян, В. Лукович // Україна: аспекти праці. — 2007. — №7. — С. 9—12.
5. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: [монографія] / М.С. Клапків. — Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. — 570 с.
6. Ковтун І.О. Основи актуарних розрахунків: навчальний посібник / І.О. Ковтун, М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов. - К.: Видавничий Дім «Професіонал», 2008. - 480 с.
7. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року N 85/96-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
8. Шегда А.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: навч. посіб. / А.В. Шегда, М.В. Голованенко: за ред. А.В. Шегди. — К.: Знання, 2008. — 271 с.

### **РОЗДІЛ 3.**

## **МОДЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

---

---

---

**ПАШКЕВИЧ М.С.,**  
завідувач кафедри обліку і аудиту,  
д.е.н., доцент,  
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,  
м. Дніпропетровськ, Україна

## **АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ УМОВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

Оприлюднена у 2010 р. остання редакція законопроекту «Про основи державної регіональної політики» [1], на відміну від проаналізованих у п. п. 1.2-1.3 Концепції державної регіональної політики 2001 р., та Державної Стратегії регіонального розвитку 2006 р., визначає основною метою політики регіонального вирівнювання підвищення соціально-економічних стандартів життя людей незалежно від місця проживання. Водночас єдиним шляхом економічного зростання та забезпечення соціальних гарантій на сучасному етапі розвитку визнається формування інноваційної моделі господарювання, яка спирається на процеси комерціалізації результатів наукових досліджень.

У [2] зазначається, що саме наука може стати «потужним локомотивом позитивних змін в економіці, передусім у розвитку вітчизняної високотехнологічної промисловості, поліпшенні інвестиційного клімату, а також у сприянні прогресивним структурним перетворенням». Водночас, у [2] питання розробки нової регіональної політики віднесено до стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку всієї держави, а реалізація потенціалу розвитку економік регіонів визначено пріоритетним завданням оперативного рівня.

Таким чином, інноваційна політика та політика регулювання регіональної економіки повинні бути узгоджені між собою та взаємодоповнювати одна одну. Зрушення у інноваційних процесах держави можливо прискорити при наявності потужного імпульсу від регіонів, а значні структурні та міжрегіональні дисбаланси, у свою чергу, можливо подолати на підставі функціонування ефективної міжрегіональної інноваційної моделі сталого розвитку. У цьому контексті на передній план виходить питання дослідження існуючих економіко-правових умов інноваційних процесів у регіонах, яке дозволить виявити проблемні сторони наявного інституціонального підґрунтя, особливості якого спричиняють фактичне відставання регіонів України від регіонів ЄС у інноваційному розвитку, а також обґрунтувати напрями удосконалення теоретико-методологічних положень регіонального інноваційного розвитку, які знаходяться на перехресті принципів інноваційної та регіональної політики.

Одним з найважливіших нормативно-правових документів, який через інноваційну діяльність підприємств та відносини між економічними суб'єктами опосередковано регламентує практичні механізми регіональних інноваційних



процесів, є Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [3]. Трансфер технологій є завершальною стадією інноваційної діяльності та стосується сфери обігу інновацій, тобто передачі майнових прав на нематеріальні активи між економічними суб'єктами. Слід відмітити, що вплив параметрів та особливостей процесу трансферу технологій, як складової інноваційної діяльності, на розвиток економіки регіонів може бути не однозначним. Тому від тих методологічних підходів, з позиції яких визначається сутність інноваційної діяльності та процесу трансферу технологій, залежить характер, напрям і темп регіонального економічного розвитку.

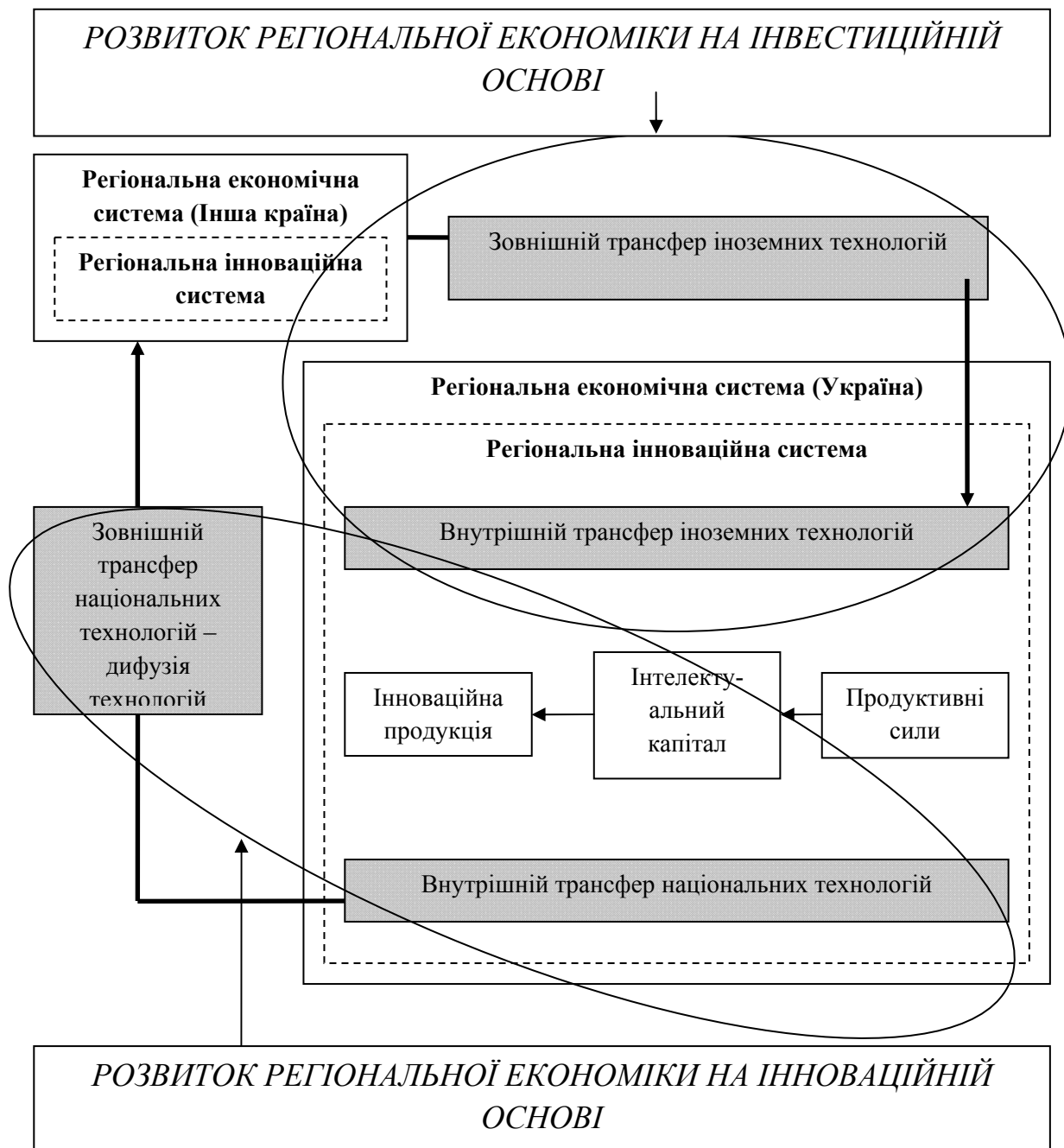
Як раніше зазначалося, стратегії, програми, концепції соціально-економічного розвитку України та її регіонів останнього десятиріччя ґрунтуються на інноваційній моделі розвитку. На перший погляд, можна припустити, що у перелічених документах у першу чергу йдеться про національний інноваційний розвиток. Однак, жодне з визначень термінів «інноваційна діяльність» у [4] та «трансфер технологій» у [3] не містить однозначного тлумачення, яке б чітко було прив'язане до національної економіки в цілому та економіки регіонів України зокрема.

Навпаки, запропоновані у 2011 р. зміни до закону України про трансфер технологій [5] опосередковано розшифровують процес передачі технологій, як не тільки відносини з приводу комерціалізації *вітчизняних* технологій, але й відносини з приводу ввезення в Україну *зарубіжних* технологій. Таким чином, якщо розглядати інноваційний розвиток економіки регіонів за рахунок національних продуктивних сил, вітчизняних технологій та національної інноваційної системи, то запропоновані зміни до закону про трансфер технологій тільки частково відносяться до нього у тій частині, яка стосується підтримки вітчизняного виробництва інновацій. У іншій частині трансфер іноземних технологій сприятиме розвитку економіки регіонів, але на інвестиційній замість інноваційної основі, водночас активізуючи інноваційну діяльність тих країн, чії технології ввозяться в Україну (рис. 1).

У зв'язку з вищенаведеним, зазначимо, що будемо розглядати саме ті економіко-правові умови інноваційних процесів, проблеми та перспективні напрями їх вирішення, які стосуються інноваційної діяльності у частині трансферу національних технологій та зумовлюють вплив цих процесів на соціально-економічний розвиток регіонів України. У свою чергу, потребує вирішення завдання обґрунтування економіко-математичної моделі збалансованих інноваційно-інвестиційних процесів у регіональній економіці за критерієм максимізації рівня розвитку продуктивних сил.

На нашу думку, одними з найголовніших напрямів у регулюванні процесу трансферу технологій, від розвитку яких залежить ефективність інноваційної діяльності у регіональній економіці, стимулювання або, навпаки, гальмування інноваційного підприємництва, створення та комерціалізація наукових розробок науково-дослідних установ, налагодження економічних зв'язків між наукою та підприємствами, є наступні. Це регулювання відносин, у яких об'єктом економічних інтересів виступають права на інтелектуальну власність, що і є предметом трансферу

технологій, а також регулювання процесу надання державної фінансової підтримки здійснення трансферу технологій приватними та державними підприємствами. Розглянемо їх більш детально.



**Рис. 1. Зв'язок інноваційних процесів регіональної економіки з процесом трансферу технологій**

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Запропонована нова редакція ст. 11 «Право на передачу технологій», яка регламентує розподіл прав на об'єкти інтелектуальної власності, на наш погляд, є однією з найбільш спірних та дискусійних в контексті управління регіональною економікою. Концептуальні засади розподілу майнових прав на інтелектуальну власність є значущими, оскільки саме відносини передачі прав на нематеріальні

активи складають зміст трансферу технологій та комерціалізації результатів наукових досліджень. Від їх особливостей та дизайну потоків нематеріальних активів залежить ефективність, результативність, інтенсивність регіональних інноваційних процесів.

У новій редакції закону про трансфер технологій значно укріплюється право на об'єкти інтелектуальної власності головних розпорядників державних коштів у разі повного або часткового фінансування створення нових технологій державними коштами. Зокрема, у п.2 ст.11 зазначено, що головні розпорядники державних коштів у разі фінансування створення технологій мають право у майбутньому передавати ці майнові права, якщо це передбачено договором.

Власне факт наявності у держави майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності вступає у протиріччя з Цивільним кодексом України [6], у якому зазначено, що держава не може бути власником майнових прав на інтелектуальні активи. Навпаки, факт наявності у держави прав власності на нематеріальні активи закріплюється п.3 ст.11, у якому зазначено, що навіть *умови* набуття прав на інтелектуальну власність виконавцем, у ролі якого виступає державне підприємство, відображаються у державних контрактах. Таким чином, якщо новітня технологія, розроблена на державному підприємстві, не стосується сфер національної безпеки, охорони здоров'я, не була профінансована за рахунок державних коштів, не є необхідною для виконання державних функцій, не визнана такою, що має використовуватися в публічних інтересах, розробник цієї технології, тобто державне підприємство, має все одно укласти з органами влади спеціальний державний контракт [7].

З наведеного випливає, що будь-яка новітня технологія може бути автоматично віднесена до вище перелічених пунктів, при яких держава обов'язково стає повним або частковим власником отриманих у ході інноваційної діяльності нематеріальних активів, а по-друге, цей державний контракт може бути укладений з будь-якими умовами, не завжди вигідними для державного підприємства-виконавця. Це означає, що інноваційна діяльність державних підприємств, де сьогодні сконцентровані достатні виробничі потужності, повністю позбавляється автономного керування з боку менеджменту цих підприємств. Автоматично знижується ефективність управлінських рішень у сфері інноваційного розвитку, оскільки вони приймаються у центрі, а не на місцях. Працівники підприємства втрачають зацікавленість у інноваційній діяльності, результати якої не створюють підстав для виникнення права приватної власності на нематеріальні активи.

Враховуючи те, що під цю регулюючу норму підпадають науково-дослідні установи, то можна зробити висновок, що перелічені проблеми фактично торкаються початкового етапу інноваційних процесів регіональної економіки – створення конкурентоспроможного інтелектуального продукту. Якщо на цьому етапі існуючі проблеми перешкоджають отриманню якісних результатів наукових досліджень з високим потенціалом майбутнього перетворення на реальні інновації, то можна прогнозувати низьку ефективність всієї інноваційної системи регіону.

На наш погляд, непередбачувані наслідки негативного характеру може мати механізм регулювання процесу здійснення трансферу технологій, створення яких відбувалось державним підприємством за рахунок коштів стороннього інвестора. Змінами до закону про трансфер технологій у п.4 ст.11 передбачено, що при закріпленні прав на результати науково-технічної діяльності за державним підприємством або науковою установою-виконавцем головний розпорядник бюджетних коштів все одно має право безоплатно використовувати ці результати з метою виконання робіт або здійснення поставок продукції для державних потреб. Закладений у цьому механізмі дизайн відносин органів влади та підприємств-виконавців науково-технічної діяльності має у собі підстави для виникнення антагоністичних економічних інтересів, що не сприяють інноваційному розвитку регіональної економіки.

Також слід відмітити, що у запропонованій органами державної влади редакції закону про трансфер технологій спостерігається певна термінологічна не узгодженість. Наприклад, у ньому використовується декілька термінів для позначення договору, а саме «договір», «державний контракт», «договір про створення», «договір про трансфер», які не відповідають жодному з видів договорів, передбачених у Цивільному Кодексі України. Наприклад, у п.3 ст.11 зазначено, що «...права на результати науково-технічної діяльності закріплюються за виконавцем на умовах, що визначаються у державних контрактах», а п.6 наведено: «у разі якщо складові технологій частково створено за рахунок власних коштів підприємств, установ, організацій і фізичних осіб, а частково – за рахунок державних коштів, майнові права на ці складові розподіляються на підставі договору про їх створення та використовуються за умовами договору про їх трансфер» [5]. Як видно, для одного випадку визначено три види договорів. Таким чином, штучно створюються правові умови для бюрократизації інноваційних процесів, виникнення документальної плутанини та зайвих судових справ, що у результаті гальмує процес створення інновацій та підвищення рівня конкурентоспроможності регіональної економіки. Розглянемо більш детально вплив наведених норм законодавства у сфері інноваційної діяльності на розвиток економіки регіону.

Як раніше вказувалося, під час активізації інноваційної діяльності у регіоні основний акцент робиться на створенні необхідних умов для науково-дослідних установ, ВНЗ та інших наукових лабораторій, які більшою мірою є державними, тому що результати наукових досліджень вчених саме цих установ у подальшому підлягають комерціалізації. Накопичений науковий потенціал зазначених державних установ та його реалізація являється основним підґрунтям інноваційного розвитку регіону та вагомим показником інтегральної оцінки інноваційного потенціалу регіону в цілому.

Однак, вище розглянуті умови здійснення трансферу технологій, на нашу думку, вступають у протиріччя з названими завданнями, адже повністю або частково позбавляють державні установи права на інтелектуальну власність, створену у ході наукових досліджень. Держава намагається максимально контролювати здійснення

трансферу технологій державними підприємствами та організаціями, та отримувати від цього економічні вигоди. Натомість, науково-дослідні установи стають пасивними учасниками регіональної економіки, а отримані результати наукових досліджень, у цьому випадку, не можна віднести до інтелектуального капіталу регіонів, тому що вони складають національний інтелектуальний капітал. Таким чином, прагнучи інноваційного розвитку економіки регіонів, регіони фактично позбавляються основи цього розвитку – місцевого регулювання обігу нематеріальних активів.

Не зважаючи на те, що у [2] наголошувалося на необхідності створення для наукових колективів особливих економіко-правових умов організації підприємств типу start-up у спрощеному порядку для комерціалізації результатів наукової діяльності з урахуванням інтересів держави, відповідних наукових чи навчальних установ, нові норми регулювання трансферу технологій перешкоджатимуть розбудові регіональних інноваційних систем на основі інноваційного підприємництва, яке починається зі свободи ініціативи на місцях. Створення при державних дослідних університетах та інститутах невеликих інноваційних компаній spin-off стає неможливим, внаслідок відсутності у винахідника та установи, де він працює, права займатися комерційною діяльністю на основі використання інтелектуальної власності. Тоді для регіональної економіки автоматично втрачаються можливості структурних змін на користь розвитку підприємництва у інноваційному секторі, зростання рівня зайнятості за рахунок створення нових робочих місць, підвищення соціальних стандартів життя, збільшення податкових надходжень до місцевих та Державного бюджету.

Також, на наш погляд, у разі внесення запропонованих змін до закону про трансфер технологій, гальмується необхідний регіональній економіці розвиток кооперації між державними науковими установами та підприємствами, оскільки майнові правовідносини у випадку фінансування створення нових технологій у державних установах сторонніми підприємствами чітко не визначено. І головне, у цих відносинах не простежується обґрунтованого вибору оптимального співвідношення інтересів держави, розробника інновацій та зацікавленого підприємства, яке фінансово підтримувало процес досліджень. Внаслідок складності фінансових відносин між приватними підприємствами та державними науковими установами, виникнення трьохсторонніх угод, підприємства втрачають зацікавленість у співпраці, створюючи власні дослідні лабораторії та позбавляючи регіональну економіку додаткових можливостей розвитку внаслідок науково-виробничої кооперації та використання наявного інтелектуального та виробничого потенціалу науково-дослідних установ.

Політика накопичення державою прав інтелектуальної власності, які виступають ринковими продуктивними активами, може призвести до не достатньо ефективного управління ними внаслідок негативної дії економічного ефекту масштабу та подальшого прийняття рішення про роздержавлення інтелектуального майна. У свою чергу, при відсутності науково обґрунтованих принципів процесу приватизації нематеріальних активів під час роздержавлення може відбутися не

справедливий перерозподіл майнових прав на інновації. Тому, на нашу думку, для розвитку регіональної економіки на інноваційній основі та створення належних економіко-правових умов інтенсифікації інноваційних процесів держава повинна суттєво обмежити свої права на об'єкти інтелектуальної власності, дозволивши державним виконавцям робіт зі створення нових технологій володіти ними та мати можливість їх комерціалізувати на законній основі.

У зв'язку з вищенаведеним, стає очевидною необхідність удосконалення принципів державної регіональної політики з урахуванням вимог інноваційного розвитку економіки регіонів. Тому, починаючи від проекту Концепції державної регіональної політики 1998р. і до законопроекту «Про основи державної регіональної політики» 2010р., усі документи з питань розвитку регіонів містять фундаментальні принципи децентралізації, деконцентрації влади та врахування інтересів громади при формуванні та реалізації державної регіональної політики. Принцип децентралізації означає передачу частини прав та повноважень від центральних органів влади до місцевих. Принцип деконцентрації – перерозподіл прав та повноважень з метою недопущення монополізації у вирішенні питань одним органом влади. Однак, інші принципи державної регіональної політики передбачають активне залучення представників регіональної громади до діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток регіонів.

На нашу думку, враховуючи вищезазначені проблеми стимулювання інноваційних процесів у регіонах, можна стверджувати, що існуючий формат механізмів реалізації принципів децентралізації та деконцентрації влади не дозволяють розбудувати вертикаль правової взаємодії між центром та територіальною громадою, в результаті чого ця вертикаль обмежується рівнем органів виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Принцип кооперації державної влади з територіальною громадою у процесах інноваційного розвитку економіки на практиці реалізується формально та зводиться до збору думок місцевих громадських організацій, представників приватного бізнесу та окремих громадян з приводу різних питань функціонування регіональної економіки. Однак, вагомих інструментів впливу територіальна громада фактично не використовує.

Таким чином, на наш погляд, існуючі принципи державної регіональної політики, спрямованої на інноваційний розвиток економіки регіонів, повинні бути доповнені принципом делегування частини прав, повноважень та відповідальності від центральної влади до учасників регіональних соціально-економічних процесів (рис. 2). При наявності цього принципу подовжується вертикаль взаємодії від центру до територіальної громади, набуває значимості підкріплена правами та зобов'язаннями участь громади у формуванні регіональної політики економічного розвитку.



**Рис. 2. Теоретичні підходи до державного регулювання інноваційних процесів у регіональній економіці**

*Джерело: розроблено автором*

У прикладній площині інноваційного розвитку економіки регіонів реалізація зазначеного вище принципу делегування повноважень може відбуватися у вигляді передачі прав володіння та вільного розпорядження об'єктами інтелектуальної власності, розробку яких було профінансовано за рахунок державних коштів, від центру на місця. Адже це, у першу чергу стосується передачі прав на нематеріальні активи державним підприємствам та науковим установам, і вигоди, отримані від комерціалізації наукових розробок, автоматично повертаються у державу у вигляді додаткових прибутків державних підприємств, організацій та установ.

З метою активізації процесів інноваційного розвитку регіонів України, державі необхідно делегувати права управління об'єктами інтелектуальної власності, що були створені за рахунок державних коштів, державним підприємствам та установам-виконавцям. У разі виникнення комерційних відносин, об'єктом яких є ця інтелектуальна власність, прибуток отримує державна установа-виконавець, тим

самим підвищуючи рівень своєї фінансової автономії, та знижуючи витрати на утримання з Державного бюджету.

На нашу думку, державне регулювання розвитку економіки регіонів через стимулювання інноваційної діяльності повинно здійснюватися на основі ефективних економічних механізмів лояльності, завдяки яким для державних наукових установ створюються особливі інкубаційні умови у процесі трансферу технологій. Дієвим може бути механізм участі держави у інноваційних процесах на основі фінансування досліджень у тому випадку, коли замість прав володіння та розпорядження інтелектуальним капіталом держава отримує право встановлення певного відсотку участі у прибутку, отриманого від комерціалізації технологій, створених за рахунок державних коштів. Особливими умовами при цьому можуть бути коридор значень державного прибуткового відсотку залежно від обсягів фінансування, термін, протягом якого цей відсоток стягується тощо.

У цьому випадку економіко-правові умови державної фінансової підтримки процесів інноваційного розвитку регіональної економіки схожі до умов механізмів банківського кредитування. Ці умови розширюють права державних наукових установ на об'єкти інтелектуальної власності, але й значно підвищують відповідальність за їх комерційний потенціал. При наявній низькій економічній ефективності процесу наукових досліджень це змусить керівництво наукових установ більш відповідально планувати свою діяльність та більш економічно обґрунтовано приймати інноваційні проекти у розробку. Це пов'язано з тим, що при децентралізованому регулюванні інноваційного розвитку економіки регіонів центральні державні органи не будуть відбирати інноваційні проекти з трансферу технологій, оскільки тільки установи на місцях можуть досконало знати регіональні проблеми, регіональний ринок та здійснювати більш ефективну комерційну оцінку та запит на державне фінансування. Але водночас саме регіональний консорціум «наука-влада-бізнес» відповідатимуть за кінцевий результат впровадження інноваційних проектів та рівень інноваційного розвитку регіону.

Проаналізуємо основні зміни до закону України про трансфер технологій, які стосуються державної фінансової підтримки діяльності, пов'язаної з трансфером технологій. Розглянемо їх вплив на інноваційний розвиток економіки регіонів.

Нова редакція ст. 26 «Особливості підтримки трансферу технологій» регламентує режим цільового субсидіювання процесу розробки та передачі об'єктів інтелектуальної власності. Слід особливо підкреслити, що під режим цільового субсидіювання підпадають тільки ті проекти з трансферу технологій, які пройшли *державну реєстрацію*. Таким чином, зміни до чинного закону про трансфер технологій додають принципово новий процедурний етап – проходження інноваційним проектом обов'язкової державної реєстрації та його взяття на державний облік.

З економічної точки зору будь-який етап, який подовжує час від виникнення ідеї до отримання прибутку від її реалізації, гальмує швидкість протікання інноваційних процесів у регіоні, стримує розвиток його економіки, оскільки



включення проекту з трансферу технологій до державного реєстру згідно нової редакції ст.15 здійснюється уповноваженим центральним органом влади. Встановлений максимальний термін у 5 років, протягом якого інноваційний проект знаходиться у державному реєстрі і дає його учасникам право на отримання цільового державного субсидіювання, автоматично обмежує термін окупності проекту за рахунок наданих фінансових пільг та виведення проекту на необхідний рівень прибутковості до 5 років.

Режим цільового субсидіювання трансферу технологій є інструментом стимулювання суб'єктів регіональної економіки до придбання або використання у виробничій діяльності новітніх технологій, тобто здійснення трансферу технологій. Новою редакцією закону про трансфер технологій передбачено максимальне звільнення на 75% від сплати податку на прибуток у разі закупівлі вітчизняної технології, та звільнення від сум ввізного мита у разі закупівлі зарубіжної технології. Вивільнені кошти перераховуються на спеціальні рахунки підприємств та для їх подальшого використання встановлюються спеціальні умови.

Як раніше зазначалося, на нашу думку, тут постає питання оптимального співвідношення інвестування у розвиток національних інновацій та у трансфер закордонного обладнання, адже цільове субсидіювання державними коштами платників податків стосується не тільки трансферу вітчизняних технологій, але й трансферу зарубіжних технологій в Україну. Таким чином, підприємство, яке зацікавлене у оновленні виробничої бази, буде прораховувати вигоди та обирати економічно найефективніший варіант. Стверджувати, що економічно вигідним буде використання новітніх вітчизняних технологій, які потребують випробувань, налагодження, виробництва, майнові права на які можуть частково належати державі, проти ввезення конкурентоспроможного, апробованого зарубіжного обладнання, не представляється можливим.

З одного боку, трансфер зарубіжних технологій прискорює соціально-економічний розвиток регіону, але стримує вплив на цей розвиток факторів регіонального інтелектуального капіталу та регіональних інноваційних процесів внаслідок низької конкурентоспроможності вітчизняних технологій або низької економічної ефективності придбання саме їх замість закордонних аналогів. З іншого – такі умови сприятимуть стимулюванню створення унікальних технологій вітчизняними науковими установами, які не матимуть аналогів у світі і матимуть абсолютні переваги на ринку.

Таким чином, на підставі нових економічних механізмів підтримки трансферу технологій, запропонованих у якості змін до закону про трансфер технологій, однозначно стверджувати, що вони підтримуватимуть вітчизняного виробника технологій, а не приховано лобіюватимуть інтереси фірм, які працюють на закордонному обладнанні в умовах трансферу технологій, не представляється можливим. Відповідно ступінь ефективності регулювання регіональної інноваційної економіки на основі національних інновацій за допомогою зазначених механізмів, на нашу думку, не представляється надто високим. До того процедура отримання

зекономлених коштів від реалізації проектів трансферу технологій (сум податку на прибуток та сум ввізного мита) зі спеціальних рахунків може виявитися дуже складною та бюрократизованою. Наприклад, при не використанні цих коштів протягом певного терміну, вони можуть бути автоматично перераховані до Державного бюджету та втрачені для підприємства.

Слід відмітити, що занепокоєння викликають тенденції, які вже сьогодні спостерігаються у деяких областях та свідчать про перевагу інвестицій у закордонні технології над інвестиціями у національні інновації. Так, обласні інвестиційні агентства займаються фінансуванням крупних проектів регіонального соціально-економічного значення, але виключно на основі ввезення та експлуатації закордонного обладнання. Вітчизняні інноваційні проекти ці агентства не розглядають, а лише пропонують іноземному постачальнику використати елементи вітчизняної технології.

На користь того, що у інноваційній економіці регіону згідно нового законодавства, інтереси підприємств, які зацікавлені у придбанні нових технологій, захищені більше, ніж інтереси науково-дослідних установ, які зацікавлені у виробленні та комерціалізації власних технологій, свідчить наступний аналіз існуючих правових умов для інноваційної діяльності.

Пряма державна підтримка створення новітніх технологій державними установами у вигляді надання коштів Державного бюджету, тягне за собою розподіл прав власності на інтелектуальні активи на користь держави, що прописано у новій редакції ст.11. У свою чергу, не пряма державна підтримка придбання новітніх закордонних технологій підприємствами у вигляді звільнення від частини податку на прибуток та ввізного мита, не тягне за собою перерозподілу прав інтелектуальної власності, оскільки ці питання у законі про трансфер технологій не розглядаються. При цьому не розглядаються також і питання власності та економічних стимулів у разі придбання нового закордонного обладнання державними науковими установами повністю або частково за рахунок державних коштів. А це має істотне значення, оскільки йдеться про оновлення матеріально-технічної бази дослідних організацій. Таким чином, з наведеного видно, що більш жорсткі умови діяльності з трансферу технологій створюються для розробників цих технологій – державних наукових установ, у порівнянні з покупцями технологій – підприємствами усіх форм власності.

На користь інвестиційного шляху розвитку економіки регіонів говорить суттєве відставання вітчизняного технологічного укладу. І створення на застарілій матеріально-технічній базі, яка до того не використовується у повному обсязі, конкурентоспроможних інноваційних технологій не представляється можливим.

Тому можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної науки здійснення трансферу зарубіжних технологій в Україну може стати пріоритетним механізмом регіонального соціально-економічного розвитку. Але у такому випадку учасники господарчої діяльності повинні бути проінформовані про пріоритети та правила ведення діяльності, щоб задекларовані принципи не розходилися з практичними діями. Натомість, сьогодні розвиток української

економіки вбачається тільки на основі стимулювання регіональних інноваційних процесів, але разом з тим у цьому напрямі спостерігається надмірна зарегульованість та концентрація прав та повноважень у держави.

Також слід наголосити на проблемах важливої інституційної сфери забезпечення реалізації інноваційної політики для розвитку економіки регіонів. Як зазначено у [2], у 2010 р. було створено єдиний профільний центральний орган виконавчої влади – Державне агентство з питань науки, інновацій та інформації України, яке має формувати та забезпечувати реалізацію державної політики у відповідних сферах. Можна припустити, що саме воно буде тим уповноваженим центральним органом, який здійснюватиме регулювання діяльності з трансферу технологій відповідно до закону. У зв'язку з цим протиріччя виникає у наступному положенні. Згідно нової редакції п.3 ст.6 закону про трансфер технологій, саме уповноважений орган створює Українську інноваційну мережу у вигляді інтернет-ресурсу для здійснення посередництва у сфері трансферу технологій. При цьому не зрозумілим залишається питання про легітимність інших національних мереж, які вже сьогодні працюють в Україні у сфері трансферу технологій та підпорядковані іншим органам центральної виконавчої влади [9]. Якщо розцінювати мережі у сфері трансферу технологій, як вагомий елемент національної та регіональної інноваційної інфраструктури, що виконує посередницькі функції між розробником та замовником новітніх переважно вітчизняних технологій і сприятиме інноваційному розвитку економіки регіонів, то при наявності однієї легітимної мережі, яка належить державі, можна говорити про державну монополізацію цього сектору. У разі наявності декількох мереж, навіть при існуванні законодавчої бази для їх діяльності, що поки не визначено у проекті змін до закону про трансфер технологій, не виключені інституційні протистояння та не узгодженість дій, що в цілому негативно відобразиться на інноваційних процесах в економіці регіонів.

З вищенаведених досліджень можна зробити наступні висновки. Інноваційні процеси в економіці регіонів згідно перспективного розвитку їх економіко-правових умов будуть максимально підпадати під державний контроль на основі привласнення прав на нематеріальні активи. Натомість, науково-дослідні установи регіонів, які, знаходячись на першому етапі інноваційних процесів, визначають напрям та швидкість інноваційного розвитку економіки регіонів, автоматично обмежені у майбутньому комерційному використанні власних наукових розробок, що були профінансовані за рахунок державних коштів. Внаслідок цього стримуватиметься зростання регіональної економіки. Разом з цим, політика державного регулювання регіонального розвитку передбачає реалізацію принципів децентралізації та деконцентрації влади, узгодження інтересів влади та регіональної громади у питаннях розвитку. На нашу думку, до принципів регіональної політики слід додати принцип делегування прав та повноважень від органів влади до представників територіальної громади, наприклад, делегування прав на об'єкти інтелектуальної власності у інноваційній діяльності від центральних та місцевих органів влади до юридичних осіб, що беруть участь у відносинах трансферу технологій на рівні регіонів.

### **Список літератури:**

1. Ткачук А. Проект Закону України «Про засади державної регіональної політики» : за станом на 14.06.2010 : (текст) [Електронний ресурс] / А. Ткачук. – Режим доступу : [www.ssrđ.org.ua/content/ukr/events/new\\_regional\\_policy\\_Tkachuk\\_ua.ppt](http://www.ssrđ.org.ua/content/ukr/events/new_regional_policy_Tkachuk_ua.ppt).
2. Модернізація України – наш стратегічний вибір : (текст) [Електронний ресурс] / Президент України. – Режим доступу : [http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya\\_sborka.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya_sborka.pdf).
3. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» №143-V від 14.09.2006 : за станом на 01.01.2011 : (текст) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=143-16>.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002 : за станом на 02.10.2011 : (текст) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
5. Постанова «Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до Закону України «Про державне регулювання у сфері трансферу технологій» №5271-VI від 18.09.2012 : за станом на 18.09.2012 : (текст) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5271-17>.
6. Радник. Український юридичний портал. Цивільний кодекс України. Стаття 89 «Державна реєстрація юридичної особи» : (текст) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://radnuk.info/komentar/chky/chky-knuga1/chky-knuga1-pozd2/101-tsk-glava7/1808--89----.html>.
7. Кірін Р.С. Інтелектуальна власність / Р.С. Кірін, В.Л. Хоменко, І.М. Коросташова. – Д. : НГУ, 2008. – 280 с.
8. Anderson M. Sustainable development : (стаття) [Електронний ресурс] / M. Anderson // WFF Voices Online Edition – 2002. - Vol. XVII. – Режим доступу до журн. : <http://www.wf-f.org/02-1-UNSustainableDev.html>.
9. Національна мережа трансферу технологій NTTN : (текст) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nttn.org.ua>.

**БОГУШ Л.Г.,**  
к.е.н., с.н.с.,  
провідний науковий співробітник,  
Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України,  
м. Київ, Україна

## **УСТАЛЕННЯ КУЛЬТУРНО-ПОБУТОВОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ПОВНОВАЖЕНЬ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ**

Децентралізація владних повноважень у поєднанні з реформуванням адміністративного устрою України на засадах утворення об'єднаних територіальних громад актуалізують проблематику сталого розвитку соціальної інфраструктури, визначення й забезпечення гарантій доступності для населення як її об'єктів і мереж, так і власне матеріально-побутових і соціально-культурних послуг прийнятної якості.

Узгодженість спектру взаємодій, очікуваних результатів та віддалених наслідків зазначених процесів і заходів щодо їх оптимізації визначає соціальну орієнтацію стратегій і програм суспільно-економічного розвитку регіонів України та якість державної регіональної політики, уособлюючись в таких параметрах соціального розвитку, як: природне відтворення і стан здоров'я населення; його освітній і професійно-кваліфікаційний потенціал; інноваційна та підприємницька активність; міждержавні, міжрегіональні, маятникові трудові міграції; обсяги і структура дозвілля; соціальний захист вразливих і цільових категорій.

Значущі напрями дослідження якості відтворення середовища життєдіяльності та потенціалу територіальних громад пов'язані із:

- станом і перспективами поліпшення житлових умов населення та побутового середовища життєдіяльності в системах розселення;
- рівнем розвитку, доступністю і напрями модернізації підсистем загальної і професійної освіти;
- поліпшенням економічного та організаційного середовища формування і реалізації потенціалу соціокультурної ідентичності територіальних громад різного масштабу;
- створенням умов для повноцінного відтворення трудового потенціалу населення водночас із розширенням сфери зайнятості (зокрема, завдяки формуванню та диверсифікації регіональних кластерів: культурно-побутового обслуговування суб'єктів господарювання; наукового супроводу економічної діяльності, стимулювання малого і середнього наукоємного підприємництва; індустрії масового і спеціалізованого туризму та дозвілля).

Серед значущих розробок з обґрунтування підходів до усталення соціального розвитку територіальних громад України в умовах постіндустріальної модернізації вітчизняної економіки, посилення її конкурентоспроможності на засадах підвищення ефективності реалізації соціогуманітарного потенціалу (водночас з конкретизацією соціальних гарантій, децентралізацією повноважень у сфері відтворення регіональних

систем життєзабезпечення, соціального захисту населення) слід, зокрема, відмітити дослідження щодо: удосконалення теоретико-методологічних основ регулювання суспільно-економічних процесів на етапі масштабних інституційних перетворень та посилення ролі антикризового управління [1]; формування державних соціальних програм, збалансованих за критерієм державного втручання задля забезпечення справедливого перерозподілу суспільних благ [2]; трансформації соціальної інфраструктури в контексті дотримання принципів цілісної політики людиноцентричного розвитку [3].

До найбільш дискусійних питань відповідних процесів експерти вітчизняних і міжнародних організацій як у сфері реформування фінансово-економічних засад функціонування соціальної сфери загалом, так і з суто галузевих питань діяльності матеріально-побутових і соціально-культурних ланок нині насамперед відносять:

- концептуальні основи та нормативне підґрунтя розподілу повноважень між органами влади різних рівнів з урахуванням доступного наповнення не лише місцевих, але й регіональних бюджетів (за компетенціями, насамперед, пов'язаними із організацією професійно-технічної освіти, вузькопрофільної медичної допомоги у амбулаторних і лікарняних закладах районного рівня, медико-соціальної допомоги, в тому числі паліативної);

- захищеність субвенцій у сферах освіти й охорони здоров'я, що передбачається розподіляти у розрізі регіонів та об'єднаних територіальних громад у розрахунку на контингент споживачів послуг закладів загальної середньої, професійно-технічної освіти, амбулаторно-поліклінічної і лікарняної допомоги, як статей видатків державного бюджету;

- унормування часових вимірів доступності спектру об'єктів у межах як соціального простору об'єднаних територіальних громад, так і їх систем і мереж регіонального рівня, представлених зокрема освітніми, госпітальними округами, регіональними системами екстреної (швидкої і невідкладної) медичної допомоги, відповідними мережами інфраструктури культури і мистецтв місцевого підпорядкування;

- розробку і затвердження кількісно-якісних параметрів надання соціально-культурних і матеріально-побутових послуг, віднесених до компетенції муніципалітетів та об'єднаних територіальних громад, у тому числі показників контролю ефективності зазначеної діяльності у вимірах її фінансування та задоволення потреб пересічного споживача;

- механізми представництва і реалізації потреб низових систем розселення у розвитку і забезпеченні належного функціонування матеріально-побутової і соціально-культурної інфраструктури на рівні об'єднаних територіальних громад;

- механізми співпраці місцевих органів влади з недержавними комерційними і неприбутковими підприємствами та організаціями, що залучаються до матеріально-побутового і соціально-культурного обслуговування населення (в тому числі до надання супутніх послуг з обслуговування профільної діяльності ланок низової і регіональної соціальної інфраструктури в рамках партнерства держави і приватного сектору), а також нормативні основи, важелі впливу і параметри

контролю діяльності цих структур, насамперед у сферах ЖКГ та громадського транспорту;

- збалансування зобов'язань, повноважень та ресурсів органів місцевої влади в сфері організації стаціонарної і виїзної торгівлі товарами першої необхідності (зокрема, торгівлі медикаментами і виробами медичного призначення в поселеннях, де функціонує ФАП або немає жодного закладу охорони здоров'я), а також зміцнення кадрового забезпечення відповідних об'єктів і видів економічної діяльності;

- повноваження місцевих органів влади у сфері розробки генеральних планів зонування і забудови підпорядкованих територій, профільного використання і зміни цільового призначення соціальних об'єктів комунальної власності, а також розпорядження об'єктами історико-культурної спадщини, природно-рекреаційними територіями та об'єктами природно-заповідного фонду;

- дотримання належної екологоорієнтованості процесів розбудови та експлуатації систем і мереж життєзабезпечення (інфраструктури житлово-комунальної, охорони здоров'я, громадського транспорту, бездротового зв'язку, у тому числі в сфері поводження з їх відходами та захисту житлової і громадської забудови систем розселення від інших негативних впливів, зумовлених функціонуванням відповідних об'єктів і комунікацій).

Зважаючи на зміст дискусійних моментів і протиріч, а також досвід децентралізації соціальних зобов'язань у країнах світу, подальшого дослідження потребує методологія модернізації організаційно-економічного механізму функціонування соціальної інфраструктури територіальних громад за критеріями: виконання гарантій повноцінного розвитку і продуктивної самореалізації особистості; забезпечення суспільно-економічної ефективності матеріально-побутових і соціально-культурних ланок регіонального господарства.

Методологія визначення та реалізації гарантій доступності інфраструктури та послуг соціального призначення в умовах передачі значної частини відповідних повноважень до місцевих органів влади та посилення ролі місцевого самоврядування у визначенні перспектив соціально-економічного розвитку територіальних громад і регіонів ґрунтується на категоріях «загальносуспільні, суспільно необхідні, приватні послуги соціального призначення», «державні соціальні гарантії і стандарти», «товари і послуги, що торгуються / не торгуються», «доступність соціальної інфраструктури», «галузева, зовнішня, економічна, соціальна ефективність функціонування матеріально-побутових і соціально-культурних ланок», «ієрархічна організація соціальної інфраструктури систем розселення і територіальних громад» [4].

Поряд з цим концептуальні основи децентралізації повноважень щодо соціального забезпечення і захисту населення складають принципи, механізми і методи діяльності органів місцевої влади і самоврядування, спрямовані на визначення довгострокових цілей та реалізацію основоположних завдань щодо:

- досягнення і зміцнення соціокультурної ідентичності, соціальної й етнопонаціональної злагоди і солідарності низових та об'єднаних територіальних громад (як базового елементу адміністративного устрою України);

– диверсифікації сфери зайнятості, підвищення рівня економічної активності місцевого населення;

– розвитку, концентрації та спеціалізації сфери послуг об'єднаних територіальних громад у рамках становлення регіональних кластерів матеріально-побутового і соціально-культурного обслуговування виробництва та населення (зокрема, в межах ВЕЗ, транскордонних регіонів, міжнародних транспортних коридорів, рекреаційних зон загальнодержавного і регіонального значення) [5];

– забезпечення сталого відтворення, сприяння нарощуванню демографічного та професійно-кваліфікаційного потенціалу населення на основі доступних ресурсів об'єднаних територіальних громад і регіонів;

– унормування і виконання положень наукової концепції сталого розвитку соціуму, господарства та довкілля, покликаних збалансувати параметри і взаємодії економічної, соціальної, ресурсної підсистем життєдіяльності територіальних громад (в тому числі в контексті просторового розвитку систем і мереж їх життєзабезпечення);

– впровадження чинних нормативно-правових документів, стратегій, програм досягнення гарантованих соціальних стандартів, покращення умов проживання та обсягу реальних доходів, підвищення рівня продуктивної зайнятості населення низових та об'єднаних територіальних громад (зокрема: Концепції державної регіональної політики, затвердженої указом Президента від 25.05.2001 р.; Концепції розвитку сільських територій, схваленої розпорядженням Кабміну 23.09.2015 р.; проектів Асоціації агенцій регіонального розвитку України у сфері поліпшення якісних характеристик економічного середовища, розроблених на основі стратегічного планування міжсекторної співпраці влади (місцевої, центральної) – бізнесу – громадськості; проектів Українського фонду соціальних інвестицій у сфері покращення місцевої соціально-комунальної інфраструктури та послуг на основі організації партнерства між органами центральної і місцевої влади, громадами, приватними і некомерційними організаціями).

В контексті висвітлених методологічних підходів щодо визначення та реалізації гарантій доступності інфраструктури та послуг соціального призначення для об'єднаних територіальних громад до повноважень органів місцевої влади насамперед можуть бути віднесені суспільно необхідні послуги, що задовольняють повсякденні та періодичні потреби населення, а їх контролюючі функції, поряд з цим, доцільно поширити на:

– процеси споживання суб'єктами територіальної громади товарів і послуг, що не торгуються;

– відстеження, формування запитів і пропозицій до інстанцій вищого рівня, а також реалізацію узгоджених планів заходів щодо коригування затверджених індикаторів якості середовища життєдіяльності (суспільно-політичних, соціально-економічних, екологічних) [6].

Водночас пріоритетом другого порядку є опрацювання та оптимізація механізмів і важелів впливу владних структур об'єднаних територіальних громад на:



- розробку регіональних і загальнодержавних програм розвитку та модернізації інфраструктури загальносуспільного призначення;
- місцевий ринок товарів і послуг, що торгуються (тобто визначають спеціалізацію поселень і регіонів у державному поділі праці);
- перспективи створення та унормування діяльності спектру ВЕЗ, структур і об'єктів інноваційної інфраструктури.

Враховуючи ієрархію та зміст сукупності соціальних потреб людини, соціальних груп, суспільства загалом, у соціально-економічному контексті серед них доцільно виділяти:

- за функціональним призначенням задля облаштування життєдіяльності та реалізації системи цінностей певного соціуму (абстрактних ідей, що: втілюють суспільні ідеали, завдяки чому слугують еталоном належного, основою формування і регуляції ціннісних орієнтацій особистості у процесі її соціалізації; аргументують цілі суспільства чи соціальної групи, шляхи і засоби їх досягнення) – матеріально-побутові та соціально-культурні;
- у відповідності з історично виробленими механізмами задоволення потреб – суспільні (у їх складі – загальносуспільні та суспільно необхідні, що формуються і реалізуються на загальнодержавному, колективному та індивідуальному рівнях), а також приватні;
- за невідкладністю для індивіда та соціальних груп – повсякденні, періодичні, епізодичні (це, в свою чергу сформувало класифікацію споживчих товарів та послуг із зазначеною частотою попиту, територіальну організацію відповідної економічної діяльності та інфраструктури).

Перелік повсякденних, періодичних та епізодичних потреб територіальних громад, окремих їх членів і функціональних спільнот варіює в залежності від:

- рівня розвитку, позицій країни на зовнішніх ринках;
- адміністративного та соціально-економічного статусу поселення / системи розселення, прийнятих стандартів способу і якості життя, структури зайнятості;
- рівня доходів громади загалом та соціальних груп у її складі.

Зазвичай задоволення повсякденних потреб у сучасному суспільстві відбувається в процесі споживання послуг житлово-комунальних, роздрібної торгівлі, ресторанного господарства, комунікаційних (різних форм зв'язку). Періодичні потреби, в свою чергу, задовольняються інфраструктурою сфери побуту, громадського транспорту (міського і міжміського), системи соціального забезпечення і страхового обслуговування населення, дошкільної і загальної середньої освіти, амбулаторної медико-санітарної допомоги, базової мережі закладів культури місцевого підпорядкування (масових бібліотек, об'єктів клубного типу), а також масових форм рекреації (у межах як місцевих рекреаційних, так і санаторно-курортних, туристичних зон регіонального, загальнодержавного, міжнародного значення). Реалізація потреб як першочергових (у сфері збереження здоров'я), так і здебільшого вищого рангу, що входять до кола епізодичних, пов'язана з

функціонуванням інфраструктури спеціалізованої (у тому числі вузькопрофільної стаціонарної) та екстреної медичної допомоги, професійної освіти (професійно-технічних і вищих навчальних закладів), спеціалізованих закладів культури і мистецтв (музеїв, театрів, філармоній, парків атракціонів, зоопарків тощо), спеціалізованого транспорту міжміського і міжнародного сполучення, фінансово-кредитних установ з обслуговування населення.

Коло суспільно необхідних послуг, що задовольняють повсякденні та періодичні потреби населення низових й об'єднаних територіальних громад, визначається чинними соціальними гарантіями та законодавчо встановленими стандартами їх реалізації (нормами, раціональними і мінімальними нормативами), а також напрямками втручання держави у ринкову економіку з метою усталення господарської діяльності, компенсації недоліків і негативів вільного ринку, збалансування соціально-економічних параметрів й індикаторів розвитку регіонів і територіальних громад, санації та стимулювання поживавленого зростання депресивних територій [7, 8]. Отже, до відповідних послуг, видів економічної та організаційної діяльності, що потрапляють до компетенції місцевих органів влади, належать:

➤ розвиток соціально-культурної інфраструктури, відтворення її матеріально-технічної бази за чинними стандартами, подання пропозицій у рамках формування державного замовлення на матеріально-технічне забезпечення і дотування контингенту відвідувачів відповідних об'єктів, у тому числі в рамках:

– ланки освіти (у напрямках: збереження та розширення мережі дошкільної освіти, повного забезпечення потреб населення за місцем проживання у загальній початковій освіті, в тому числі через використання резерву об'єктів у комунальній власності та потенціалу пристосованих приміщень; забезпечення широкого доступу, зокрема транспортного, до інфраструктури середньої і позашкільної освіти; реалізації місцевих програм, участі у відповідних регіональних і загальнодержавних програмах оптимізації мережі, зміцнення матеріально-технічного, кадрового, методичного забезпечення дошкільних, загальноосвітніх, позашкільних закладів; створення стартових умов для задоволення потреб у професійно-технічній і вищій освіті, у тому числі на засадах організації підсумкової атестації та ЗНО, участі у формуванні держзамовлення на підготовку кадрів, обґрунтування пропозицій щодо оптимізації мережі ПТНЗ);

– ланки охорони здоров'я (у напрямках: сприяння повному охопленню амбулаторно-поліклінічними послугами усього контингенту споживачів з числа місцевого населення, в тому числі на засадах оптимізації мережі ФАП, лікарських амбулаторій та інших амбулаторно-поліклінічних закладів ПМСД; формування замовлення на гарантований обсяг лікарняних послуг, послуг екстреної медичної допомоги, медико-соціальних послуг, що надаються цільовим категоріям – інвалідам, особам похилого віку, хронічно і невиліковно хворим; обґрунтування пропозицій щодо розміщення на території об'єднаних територіальних громад низки лікарняних закладів у складі госпітальних округів, зокрема, лікарень планового і реабілітаційного

лікування, центрів діагностики і консультування; реалізації муніципальних програм, участі у відповідних регіональних заходах із розгалуження інфраструктури екстреної медичної та медико-соціальної допомоги, а також оптимізації у відповідності із запитами місцевого населення мережі аптечних та лікувальних закладів, що ведуть торгівлю медикаментами і виробами медичного призначення);

– ланки культури і мистецтв (у напрямках: матеріально-технічного і кадрового забезпечення базової мережі відповідної інфраструктури місцевого підпорядкування, реалізації місцевих програм інноваційної модернізації її МТБ; збереження історико-культурної і духовної спадщини; сприяння діяльності професійних митців і колективів, стимулювання самодіяльної творчості місцевого населення; відтворення і нарощування сукупності компонентів соціокультурного потенціалу як складової ресурсів, використовуваних у процесі диверсифікації сфер економічної діяльності та зайнятості територіальних громад);

➤ задоволення потреб населення у житлі та житлово-комунальних послугах прийнятної якості через:

– забезпечення житлом соціально вразливих громадян, цільових категорій зайнятих у ланках соціального призначення та спеціалізації господарства об'єднаних територіальних громад за рахунок муніципального фонду соціального житла, в тому числі житлових площ відомчих і муніципальних гуртожитків;

– виконання профільних розділів державних програм соціального захисту (у напрямках: моніторингу і виявлення масштабів потреби, а також виплати субсидій на оплату послуг ЖКГ, купівлю газу і твердого палива приватними споживачами; моніторингу, виявлення масштабів потреби в енергоефективній модернізації житлової і нежитлової забудови, узагальнення та подання відповідних пропозицій до органів державної і регіональної влади, що формують і приймають участь у реалізації таких фінансово-кредитних та інвестиційних програм; збору й узагальнення звернень місцевого населення з питань підвищення рівня житлової забезпеченості та житлового будівництва для цільових категорій – молодих сімей і фахівців, інвалідів, багатодітних сімей, учасників ліквідації катастроф, військових дій та їх сімей, подання на цій основі пропозицій до профільних щорічних програм Мінрегіонбуду, Міноборони, Мінмолодьспорту, Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву тощо);

– коригування на місцевому рівні обсягів і механізмів реалізації пільг на споживання низки комунальних послуг, у тому числі: встановлення збільшених норм придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу пільговими категоріями населення за рахунок коштів місцевих бюджетів; надання пільг на зазначені види пічного побутового палива і скраплений балонний газ у натуральній формі або готівкою;

➤ розвиток комунальної, транспортної, іншої комунікаційної інфраструктури (пошти, дротового, бездротового зв'язку, електронних мереж і систем) у рамках зобов'язань і повноважень щодо відтворення та оптимізації середовища життєдіяльності територіальних громад у поєднанні з освоєнням

мультиплікативного ефекту інновацій у сфері поліпшення організаційно-технологічних умов функціонування та якості продукції ланок місцевого і регіонального господарства (у напрямках: фінансування поточних витрат на утримання і розвиток зазначених об'єктів та мереж у муніципальній власності; контролю за дотриманням чинних норм і нормативів створення, функціонування, техногенної безпеки комунальної, транспортної, комунікаційної інфраструктури, внесення доповнень до чинної нормативної бази на місцевому і регіональному рівнях, а також пропозицій щодо унормування – на загальнодержавному і регіональному рівнях; обґрунтування заходів та участі у відповідних загальнодержавних і регіональних програмах розгалуження, модернізації, логістичного забезпечення відповідної інфраструктури; реалізації місцевих програм розбудови, ремонту, поліпшення техніко-технологічного й кадрового потенціалу сфер комунального, транспортного, комунікаційного обслуговування територіальних громад);

➤ задоволення потреб населення у гарантованих законодавством видах пенсійного забезпечення, загальнообов'язкового страхування, соціальної допомоги цільовим категоріям (зокрема, субсидій, дотацій) у рамках відповідної діяльності, що організується Мінфіном та Мінсоцполітики;

➤ стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання спектру видів економічної діяльності, у тому числі в ланках соціального призначення, у межах підпорядкованих систем розселення (у напрямках: реалізації програм комп'ютеризації, підключення до електронних мереж, підвищення кваліфікації кадрів закладів освіти, культури, науки, інших ланок соціальної інфраструктури територіальних громад; організаційного, фінансового сприяння створенню і розвитку асоціацій шкіл, ресурсних центрів системи освіти на базі професійно-технічних і вищих навчальних закладів, а також проведенню у зазначених центрах і ВНЗ базових та прикладних наукових досліджень; обґрунтування пропозицій, залучення місцевих суб'єктів господарювання до участі в загальнодержавних і регіональних програмах розвитку інноваційної інфраструктури – мережі техно- та індустріальних парків, технополісів, бізнес-інкубаторів, старт-ап-центрів тощо, в тому числі на території ВЕЗ, транскордонних регіонів, міжнародних транспортних коридорів);

➤ виконання делегованих регуляторних функцій у сферах:

– контролю стандартів містобудування (планування, зонування, використання об'єктів житлової і громадської забудови, територій культурно-дозвілльового і рекреаційного призначення);

– контролю стандартів господарювання і якості споживання у оптовій, роздрібній торгівлі та ресторанному господарстві;

– антимонопольного регулювання діяльності з виробництва, розподілу, реалізації населенню комунальних (у тому числі з водо-, енерго-, теплопостачання, водовідведення), транспортних та інших комунікаційних послуг;

– антиінфляційного регулювання в межах зобов'язань і програм соціального захисту.

Унормування спектру суспільних запитів, проблем і ризиків, пов'язаних із забезпеченням ключової ролі органів місцевої влади та місцевого самоврядування в усталенні соціального розвитку об'єднаних територіальних громад, передбачає наділення їх достатніми повноваженнями і важелями впливу на процеси споживання суб'єктами територіальної громади товарів і послуг, що не торгуються, в тому числі в аспектах збалансування попиту і пропозиції відповідних місцевих ринків, а також їх контролю.

Згідно із ринковою теорією розміщення виробництва (зокрема, теоріями центральних місць і транзакційного аналізу), до товарів і послуг, що не торгуються, оскільки їх не можна переміщувати від виробника до споживача (або технологія не дозволяє перемістити споживача до виробника), а механізми ціноутворення зумовлюють ізоляцію відповідних цін у межах локальних ринків, належать:

- земля та об'єкти нерухомості;
- послуги у сфері реалізації (роздрібній торгівлі, ресторанному господарстві);
- початкова і загальна середня освіта;
- частина комунальних послуг (за винятком діяльності з постачання газу та електроенергії, тобто такої, що використовує інфраструктуру регіонального і магістрального або загальнодержавного значення);
- низка послуг зв'язку (пошти, проводового зв'язку і радіомовлення);
- спектр послуг охорони здоров'я (зокрема, первинної, екстреної, медико-соціальної допомоги, санітарно-епідеміологічного нагляду і контролю);
- низка фінансово-кредитних послуг (кредитування, добровільного страхування населення).

Вплив місцевих органів влади на ціноутворення в межах суспільно необхідного споживання та регулювання ринків зазначених товарів і послуг здатен коригувати рівень платоспроможності соціальних груп, цільових категорій і функціональних спільнот населення об'єднаних територіальних громад у порівнянні з іншими регіонами та країнами, а, отже, забезпечувати співмірність базових параметрів рівня і якості їх життя [9].

Іншим аспектом регулювання та індикативного програмування процесів сталого соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад є дієвість важелів впливу органів влади і самоврядування на місцеві ринки товарів і послуг, що торгуються (товарів тривалого використання, півфабрикатів, послуг у сфері НДДКР, охорони здоров'я, професійної освіти – вищої і професійно-технічної, основних послуг індустрії туризму, банківських установ тощо). Можливість переміщувати ці види продукції від виробника до споживача (або переміщувати споживача до виробника) зумовлює їх роль у визначенні спеціалізації поселень і регіонів у державному поділі праці, а відтак:

- слугує фактором: динаміки структури місцевого ринку праці та рівня оплати праці зайнятих; прогнозування, планування та оцінки перспектив диверсифікації і кластеризації як місцевого господарства, так і регіонального

господарського комплексу;

– зумовлює співмірність відповідних цін, їх незначні коливання у розрізі місцевих, регіональних ринків як сегментів ринку країни (в умовах відкритої економіки – включно до наближення цін, пропонованих територіальним громадам, до світових), що кардинально впливає на частку зазначених товарів і послуг у структурі споживання місцевого населення [9].

Поряд з цим усталення процесів життєдіяльності, відтворення і реалізації соціального капіталу територіальних громад вимагає впровадження механізмів їх ефективного впливу на дотримання вектору інноваційності соціально-економічного розвитку у взаємодії підсистем «відтворення і використання рентогенеруючого потенціалу суспільства – економічна діяльність у сфері освіти і наукового обслуговування – спеціалізація, організаційне і технологічне забезпечення господарства». Серед провідних напрямів роботи органів місцевої влади і самоврядування у сфері стимулювання інноваційної економіки слід відмітити:

– інноваційну модернізацію МТБ і методичного забезпечення процесів функціонування закладів освіти, професійної підготовки, наукового обслуговування і державного управління низових, об'єднаних територіальних громад і регіонів;

– становлення регіональної мережі ресурсних центрів у сферах профільної професійної освіти і прикладних НДДКР на базі місцевих закладів професійно-технічної, вищої освіти, наукового обслуговування, бібліотечної та архівної справи;

– обґрунтування і реалізацію пропозицій щодо розвитку регіональної мережі інноваційної інфраструктури, зокрема, зорієнтованої на сприяння малому підприємництву, започаткування високотехнологічних видів спеціалізації, а також обслуговуючої діяльності;

– підвищення рівня комплексоутворення місцевого і регіонального господарства у напрямках їх диверсифікації, а також розширення представництва у кластерах основних і обслуговуючих видів діяльності, сформованих у загальнодержавному і зовнішньоекономічному масштабах.

Загальним критерієм окреслення кола повноважень місцевих органів влади в утриманні, відтворенні й розвитку соціальної інфраструктури (як і затвердження ними суспільно-політичних, соціально-економічних, екологічних індикаторів якості середовища життєдіяльності) слід визнати значущість відповідних послуг для гідного існування населення, удосконалення та реалізації складових соціального капіталу, тоді як критерієм щодо обсягів виділення відповідних державних субвенцій – дотримання чинних стандартів споживання та якості життєдіяльності.

Згідно із Бюджетним кодексом України у редакції від 25.10.2015 р., передбачене надання місцевим бюджетам низки трансфертів з держбюджету, серед яких, зокрема, субвенції (тобто міжбюджетні трансферти для використання з певною метою в порядку, визначеному органом, який прийняв рішення про їх надання): на здійснення державних програм соціального захисту; на виконання інвестиційних програм (проектів); освітня; на підготовку робітничих кадрів; медична; на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів

програмного характеру; на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження.

Зазначені трансферти можуть використовуватись задля фінансування різноманітних потреб соціального розвитку та вирівнювання відповідних індикаторів об'єднаних територіальних громад, слугуючи важливою новацією у механізмі фінансування ланок соціального призначення (насамперед, загальної середньої, професійно-технічної освіти, первинної і вторинної медичної допомоги), а також в унормуванні підходів до оптимізації просторової організації цієї інфраструктури.

Основна частина різновидів субвенцій призначена лише для оплати поточних видатків інфраструктурних об'єктів. Виняток складають субвенції освітня та на підготовку робітничих кадрів, які дозволяється використовувати на капітальні видатки за умов: повного забезпечення поточних видатків бюджетного періоду; відсутності простроченої бюджетної заборгованості за захищеними видатками.

Як субвенція на підготовку робітничих кадрів, так і медична можуть спрямовуватись на реалізацію заходів з оптимізації мережі таких закладів, що надають послуги в межах державного замовлення.

У складі медичної, освітньої та субвенції на підготовку кадрів передбачена обов'язкова наявність резерву коштів (в обсязі не більше 1% цих субвенцій), який можливо спрямувати на видатки, що не були враховані під час застосування формули розподілу субвенцій держбюджету між місцевими бюджетами.

Освоюючи трансферти з держбюджету, місцеві державні адміністрації повинні: забезпечити під час виконання бюджетів проведення своєчасної та в повному обсязі оплати праці працівників бюджетної сфери, а також розрахунків за енергоносії та комунальні послуги цих закладів (у першочерговому порядку – щодо установ охорони здоров'я); упорядкувати структуру штатів працівників у межах затверджених асигнувань на оплату праці, не допускаючи збільшення їх кількості, за винятком випадків відкриття (розширення) закладів та приросту контингенту одержувачів відповідних послуг.

Залишки субвенцій на кінець бюджетного періоду зберігаються на рахунках місцевих бюджетів і можуть використовуватись у наступному бюджетному періоді для поточного утримання (крім витрат на заробітну плату) і оновлення матеріально-технічної бази закладів загальної середньої освіти, з підготовки робітничих кадрів та охорони здоров'я, а також для виконання програм у сфері охорони здоров'я (відповідно до цільового виду субвенції). Місцеві ради та органи влади об'єднаних територіальних громад наділені правом розподіляти залишки субвенцій, а також додатково понад обсяги субвенцій планувати і здійснювати з місцевих бюджетів оплату поточних і капітальних видатків, включаючи погашення бюджетних зобов'язань минулих років.

Основними проблемами розробки порядків і механізмів визначення та розподілу субвенцій нині є:

– незадовільна достовірність інформації щодо низки параметрів, закладених у формулах їх розрахунку;

- відсутність законодавчих гарантій забезпечення певного сумарного обсягу субвенцій, у тому числі відносно обсягів бюджетів різних рівнів і ВВП;
- незахищеність відповідних статей видатків державного бюджету (у IV кв. 2015 р., зокрема, освітню субвенцію було передано на потреби збройних сил);
- неврегульованість механізмів контролю за цільовим використанням субвенцій на рівні регіональних і місцевих бюджетів.

В часовому (історичному) вимірі зміст зобов'язань і повноважень місцевих бюджетів підлягає коригуванню під впливом низки чинників і закономірностей соціального розвитку, що водночас є основними факторами розвитку та актуалізації соціальних потреб територіальних громад, соціальних груп і функціональних спільнот у їх суспільно-економічному просторі. Серед них:

- науково-технологічні (визначаються, перш за все, на рівні країни, адже є похідними НТП, динаміки інноваційних циклів і техніко-технологічних укладів; впливають на територіальні громади, зважаючи на особливості їх економіко-географічного положення, рівень розвитку комунікаційної та інноваційної інфраструктури, участь у регіональному і загальнодержавному поділі праці);
- цільові та результативні параметри макросоціального розвитку:
  - особливості та динаміка характеристик соціальної диференціації, у тому числі: розшарування за майновими ознаками, рівнем та співвідношенням грошових і сукупних доходів, обсягам споживання суспільно необхідних матеріально-побутових і соціально-культурних товарів і послуг; рівня освіти, соціальної і трудової мобільності населення територіальної громади на тлі відповідних регіональних показників;
  - зміст та еволюція підходів до визначення обсягів і структури держзамовлення на підготовку робітників і спеціалістів, рівня оплати праці, пільг та спектру видів соціальної допомоги, до оподаткування трудових і рентних доходів, надання первинної та спеціалізованої медичної допомоги, забезпечення житлом низько- і середньодоходних верств, організації доступу до джерел інформації, духовної та історико-культурної спадщини;
  - культурно-ідеологічні (спосіб життя соціальних груп і верств, функціональних, етнонаціональних спільнот регіонів та об'єднаних територіальних громад; успадковані та сприйняті родинні, суспільні, релігійні настанови гідної суспільно-економічної і побутової активності; зміст ідеологій загальнонаціональної та етнічної самоідентифікації населення в аспектах толерантного ставлення до представників інших народів, культур і релігій, можливостей і засобів асиміляції у суспільстві, у тому числі прийнятних видів і механізмів економічної діяльності та співробітництва).

Основні цілі та принципи оптимізації просторової організації, матеріально-технічної та економічної бази соціального забезпечення населення в процесі децентралізації відповідних владних повноважень актуалізують вироблення механізмів і шляхів ієрархічної побудови соціальної інфраструктури систем розселення і територіальних громад, обґрунтованих за критерієм збалансування



галузевої і зовнішньої, економічної та соціальної ефективності функціонування матеріально-побутових і соціально-культурних ланок з метою реалізації гарантій та кількісно-якісних стандартів доступності профільних об'єктів і мереж.

Отже, однією з головних вимог до соціальної інфраструктури (як просторово розосередженої підсистеми господарства і суспільства загалом, матеріального підґрунтя функціонування соціальної сфери країни, що виконує низку державних зобов'язань соціального забезпечення) є комплексність. Це передбачає забезпечення одночасного взаємоузгодженого розвитку її ланок, на рівні об'єднаних територіальних громад представлених набором об'єктів і мереж, що визначається насамперед статусом і господарською спеціалізацією цих адміністративних утворень. Оскільки соціальна сфера країни покликана передусім задовольняти сукупність визнаних суспільно необхідними потреб населення, то перелік об'єктів в окремих поселеннях має залежати від їх соціально-економічного статусу і регіональної системи розселення, а, отже, територіальні відмінності повинні стосуватися не складу, а масштабів просторової зосередженості соціальної інфраструктури та форм діяльності відповідних суб'єктів господарювання (стаціонарної, дистанційної, виїзної) у межах об'єднаних територіальних громад.

Підходи до локалізації інфраструктурних об'єктів і мереж у соціальних комплексах об'єднаних територіальних громад конкретизуються згідно з їх призначенням для задоволення певних потреб. Головним критерієм обов'язкової наявності окремих елементів інфраструктури в поселенні є створення умов для задоволення повсякденних потреб жителів, тоді як для задоволення потреб вищого рангу – періодичних, епізодичних – відповідні об'єкти створюються на визначених рівнях чинного адміністративного устрою та організації поселенської мережі, унормованих:

- гарантіями і стандартами соціальних зобов'язань (у рамках унормування структури і механізмів функціонування госпітальних, освітніх округів, базових мереж закладів культури і мистецтв загальнодержавного й місцевого значення, системи екстреної медичної допомоги, санаторно-курортних зон, мережі об'єктів природно-заповідного фонду, де законодавством дозволене господарювання);

- платоспроможним попитом населення відповідної країни, зарубіжних держав, у тому числі тих, з якими підтримуються тісні соціально-економічні стосунки в рамках транскордонної співпраці за окремими проектами, а також функціонування ВЕЗ.

Відтак мережа підприємств, закладів, споруд соціального призначення на території об'єднаних громад, міських і сільських систем розселення у їх межах формується як міжселення з ієрархічною структурою центрів обслуговування. Соціальна інфраструктура, що задовольняє повсякденні потреби населення, складається з набору елементів за місцем проживання, взаємозамінність яких неможлива. Об'єкти, що задовольняють потреби, властиві лише частині жителів у окремі періоди життя або за ознакою їх соціальної приналежності:

- розподіляються по регіонах у залежності від поселенської мережі,

вікового складу, чисельності відповідних категорій населення, його соціальної структури;

– потребують коригування мережі (у тому числі на засадах диференціації загальнодержавних нормативів на регіональному і місцевому рівнях), зважаючи як на вказані вище фактори, так і на платоспроможний попит у межах комерційного споживання послуг.

Раціональна територіальна організація соціальної інфраструктури об'єднаних територіальних громад певного регіону забезпечує оптимальну доступність послуг (у контексті прийнятності витрат часу і фінансових ресурсів, якості послуг) для всіх потенційних споживачів з числа його мешканців та населення інших регіонів у зонах тяжіння об'єктів періодичного й епізодичного попиту. Під доступністю розуміють рівень певних витрат населення на подолання відстані до об'єкту та отримання послуги. Розрізняють нормативний, територіальний, часовий та економічний (вартісний) види доступності. Нормативна доступність відображає відповідність інфраструктурного потенціалу, обсягу та якості послуг чинним нормативам та існуючим потребам. Територіальна доступність характеризує ступінь відповідності у виборі місць надання послуг по відношенню до особливостей адміністративного устрою і територіальної організації регіональної системи розселення. Часова доступність фіксує витрати часу споживачів на відвідання закладів та отримання послуг, що зумовлює її залежність від частоти попиту на повсякденні, періодичні та епізодичні послуги. Економічна, або у вузькому розумінні – вартісна, доступність відображає відповідність економічних характеристик виробництва й надання послуг, у тому числі їх ціни, матеріальним можливостям населення.

Зазначені принципи і закономірності розвитку інфраструктурного забезпечення соціальних процесів на рівні об'єднаних територіальних громад відповідають не лише чинним положенням формування освітніх, госпітальних округів, систем екстреної медичної допомоги, базової мережі об'єктів культури і мистецтв місцевого підпорядкування, але застосовувались для обґрунтування шляхів реорганізації професійно-технічної освіти, проведеної на початку 2015/2016 н. р. (створення мережі професійних коледжів регіонального значення).

Якість життєдіяльності й відтворення територіальних громад (від рівня низових спільнот у межах локальних систем розселення до масштабів об'єднаних територіальних громад районів та спільнот у кордонах регіонів України) визначає ресурси і можливості їх саморозвитку та конкурентоспроможності, зумовлюючись змістом та узгодженістю процесів і заходів у сферах:

➤ реалізації принципів соціальної держави щодо:

– створення умов для формування і повноцінного використання потенціалу економічно активного населення з метою забезпечення гідного життя власними силами;

– розбудови системи соціального забезпечення і захисту населення, зорієнтованої на виконання унормованої конституцією суспільної угоди (як основи цілісності соціуму і держави) через механізми соціальної солідарності та злагоди;

- оптимізації інституційної та економічної бази соціального забезпечення і захисту населення, механізми яких передбачають якнайповніше задоволення його загальносуспільних і суспільно необхідних потреб, а також створення прийнятних для спектру суб'єктів соціуму (його функціональних і територіальних спільнот) умов доступу до товарів і послуг, що задовольняють приватні потреби;
- формування організаційно-економічного механізму та інфраструктури соціального забезпечення населення у відповідності з принципами:
  - абсолютної значущості та невзаємозамінності базових і суспільно генерованих потреб;
  - одночасної глобалізації та індивідуалізації потреб суб'єктів вітчизняного соціуму в процесі розширення транснаціональних систем господарювання та ствердження країни на світових ринках товарів і послуг;
  - створення умов для відтворення і капіталізації людського, інтелектуального, інноваційного, комунікативного, організаційного, представницького (або інтерфейсного) потенціалу функціональних спільнот (колективів) і територіальних громад (через розширення і модернізацію ресурсної бази, підвищення рентабельності економічної діяльності) в процесі формування і задоволення піраміди потреб індивіду;
  - застосування індикаторів соціально-економічної ефективності як критерію ієрархізації інфраструктури матеріально-побутових і соціально-культурних ланок у системах розселення;
- удосконалення механізмів контролю, ліквідації, запобігання природним, техно- й антропогенним загрозам і ризикам дестабілізації середовища життєдіяльності та господарювання, а також моделей способу життя територіальних громад, на конкретно-історичному етапі вмотивованих їх етнорелігійною і соціокультурною ідентичністю;
- забезпечення підґрунтя, удосконалення механізмів реалізації соціокультурної ідентичності територіальних громад різного рівня, в тому числі з метою реалізації потенціалу соціальної солідарності і злагоди у заходах щодо диверсифікації та інноваційної модернізації господарських систем, розширення їх участі в міжрегіональному, міждержавному поділі праці.

### ***Список літератури:***

1. Теоретико-методологічні основи регулювання економічних процесів: від кризи до сталого розвитку / за заг. ред. О.В. Кендюхова. – К.: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2015. – 217 с.
2. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні / О.В. Макарова. – К.: ІДСД ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. – 244 с.
3. Трансформація соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку. – Вінниця: ПП Балюк І.Б., 2015. – 384 с.
4. Богущ Л.Г. Соціальні пріоритети сталого розвитку України: критерії формування, політика реалізації / Л.Г. Богущ // Економіка та держава. – 2013. – № 12. – С. 34 - 39.

5. Богуш Л.Г. Формування обслуговуючих кластерів як шлях до підвищення рівня задоволення соціальних потреб та нарощування конкурентоспроможності регіонів України / Л.Г. Богуш // Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи. – К.: ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», 2011. – Ч. 2. – С. 211-219.
6. Богуш Л.Г. Якість життя в параметрах та індикаторах соціальних процесів / Л.Г. Богуш // Економіка та держава. – 2013. – № 11. – С. 59-63.
7. Богуш Л.Г. Потенціал та соціальні орієнтири регіональних економік: проблеми і перспективи реалізації [Електронний ресурс] / Богуш Л.Г. // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – 0,43 друк. арк. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1615>.
8. Богуш Л.Г. Стратегія стабілізації соціально-економічної ситуації в регіонах України в контексті проблем Донбасу / Л.Г. Богуш // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон: ХДУ, 2014. – Сер. «Економічні науки». – Вип. 9, ч. 1. – С. 221-227.
9. Ореховский П. Фактор пространства в транзакционном анализе / П. Ореховский // Общество и экономика. – 2008. – № 6. – С. 12-27.

**ПАПІЖ Ю.С.,**  
к.е.н., доцент,  
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери,  
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,  
м. Дніпропетровськ, Україна

## **ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КЛАСТЕРУ ГІРНИЧОДОБУВНОГО РЕГІОНУ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

На сучасному етапі в Україні регулювання розвитку регіонів відбувається згідно відповідних програм, законодавчих актів та нової державної Стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [4]. Серед основних завдань зазначеної Стратегії на тривалу перспективу державними органами визначено структурну перебудову економіки регіонів України, у першу чергу промислових регіонів і центрів з надмірною концентрацією підприємств важкої індустрії та складною екологічною ситуацією, до яких повною мірою відносяться гірничодобувні регіони.

Отже, головною метою державної регіональної економічної політики України є збільшення національного багатства країни на основі ефективного використання природно-ресурсного, трудового і науково-технічного потенціалу регіонів, раціоналізації систем їх локальної взаємодії та досягнення внутрішньої регіональної збалансованості.

Але на сьогодні функціонування регіональних економік, особливо гірничодобувних регіонів, характеризується підсиленням соціально-економічної диференціації: економічний стан та подальші перспективи розвитку, галузева розрізненість та відповідні коливання державної підтримки, що, безумовно, не дозволяє досягти збалансованого розвитку країни в цілому.

Відповідно основою сучасного економічного розвитку України мають бути концептуальні зміни щодо формування політики комплексного ефективного функціонування її регіонів. Розвиток регіональної економіки повинен передбачати забезпечення постійної позитивної динаміки загального вектору розвитку регіонів країни та його стратегічне зміцнення у найближчій перспективі.

Проблемами розміщення продуктивних сил займалися В.В. Ковалевський, О.Л. Михайлюк та В.Ф. Семенов [12]; фінансовим аспектам розвитку регіону присвячено праці М. Коваленко та Н.Л. Кремпової [6]; питанням формування та розвитку інноваційної інфраструктури регіону присвячено роботи З.В. Герасимчука та Н.Т. Рудя [3]; аналіз динаміки інвестиційного потенціалу регіонів надано В. Ліщуком [7] та наукове обґрунтування регулювання регіональної економіки представлено у працях М.С. Пашкевич [9].

Курс Європейського Союзу на активну регіоналізацію економіки, тобто перенесення акцентів та розширення можливостей регіонів у прийнятті важливих рішень щодо просторового розвитку, свідчить про те, що питання подолання кризових явищ розвитку продуктивних сил є не тільки національним або локальним,

але й глобальним. Звідси дослідження, спрямовані на розробку концептуальних засад та обґрунтування дієвих механізмів стимулювання економічного розвитку регіонів, особливо гірничодобувних, в Україні є надзвичайно актуальною темою.

Ефективний розвиток регіону - це комплексний процес, що веде до вирішення проблем населення на регіональному рівні, до підвищення умов життя мешканців регіону шляхом досягнення збалансованості соціально-економічного та екологічного розвитку, який здійснюється на основі раціонального використання всього ресурсного потенціалу регіону, включаючи географічні особливості регіону, а також особливості економіки, інфраструктури, промисловості і потенційних можливостей окремих міст, що відносяться до даного регіону.

Потрібно акцентувати, що умови змінюються, і на перший план сьогодні виходять проблеми орієнтації на створення умов ефективного розвитку регіону, активізації інноваційної діяльності, удосконалення структури економіки регіону, підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг.

У сучасних умовах інтеграція української економіки у світову економічну систему неможлива при ігноруванні тенденції до консолідації, результатом якої є поява кластерних об'єднань.

Передовий зарубіжний досвід також доводить, що кластерний підхід є необхідною і навіть безальтернативною умовою суттєвого підвищення конкурентоспроможності країн та їх регіонів. Поглиблення світових інтеграційних процесів та загострення територіальної конкуренції зумовлюють необхідність оновлення механізмів стимулювання розвитку регіонів України, зокрема з урахуванням кластерного підходу.

Кластерний підхід - це новий погляд на регіональну економіку, сутність якого полягає у поєднанні переваг від близького розташування пов'язаних економічними стосунками підприємств в конкретній географічній місцевості, що дає змогу отримати економічний ефект в одній або декількох сферах діяльності регіону.

Проблема обґрунтування концептуальних засад формування територіально-виробничих кластерів для стимулювання розвитку гірничодобувних, у тому числі депресивних, територій має особливу актуальність для України, оскільки, на відміну від ЄС, у нашій державі відсутні спеціальні законодавчі документи, які регулюють питання утворення, діяльності та ліквідації кластерів.

Аналіз концептуальних підходів до визначення сутності та моделей кластерів, а також аналіз системи факторів розвитку регіональної економіки дозволив встановити, що існуючі у теперішній час моделі кластерів не можуть бути застосовані для гірничодобувних регіонів України.

Це пов'язано з наступними причинами. По-перше, зазвичай, кластери є спеціалізованими (галузевими), тобто об'єднують підприємства, продукція та послуги яких відносяться до певної галузі промисловості. Однак, гірничодобувна промисловість, яка знаходиться на стадії спаду свого життєвого циклу, не може бути основою для створення конкурентоспроможного спеціалізованого кластеру.

По-друге, ефективне функціонування сучасного спеціалізованого кластеру забезпечується за рахунок налагодженої системи постачання широкого спектру ресурсів з найменшими витратами, тобто має місце високорозвинена інфраструктура обслуговування промислових процесів. Однак, гірничодобувне підприємство на території України (наприклад, окремо взята шахта) являє собою окремий промисловий об'єкт, розташований на достатньо великій території без розвинутої інфраструктури та з достатньо обмеженим набором доступних ресурсів. Тому проект розташування кластеру, а також налагодження та подальше забезпечення його функціонування майже «з нуля» потребує величезних обсягів інвестицій, що робить його практично неможливим для реалізації.

По-третє, гірничодобувні підприємства (окремо взяті шахти) являють собою складні гірничо-геологічні об'єкти. Деякі з них не можуть в принципі припинити своє функціонування, тобто бути закритими, зважаючи на необхідність, наприклад, здійснення постійного водовідливу шахтних вод. Тобто фактично такі шахти повинні постійно працювати у режимі водокачок з метою запобігання підтоплення прилеглої території. Також підземні порожнини деяких шахт містять скупчення газу метану. Це приховує у собі загрози, і призводить до необхідності вживання постійних заходів для забезпечення екологічного стану цих регіонів на мінімально допустимому рівні. Отже, зазначені шахти постійно потребують значних фінансових ресурсів на утримання, що, відповідно, є фінансовим навантаженням для державного та місцевого бюджетів. У той же час, потенційний кластер, організований на зазначеній території, повинен буде компенсувати витрати на утримання таких шахт через виділення певної частки грошових коштів саме для цих цілей. Якщо обсяг витрат, необхідних на утримання шахт, які не підлягають ліквідації, перевищує рівень рентабельності функціонування кластеру, це може привести до нівелювання ефекту економії витрат підприємствами у регіональному кластері.

По-четверте, зазвичай спеціалізований промисловий кластер вимагає залучення висококваліфікованих фахівців, створення сприятливого трудового клімату та системи відповідної мотивації працівників, забезпечення їх розвинутою соціальною інфраструктурою. Наприклад, якщо порівняти кластер «Силиконова долина», його високі внутрішні стандарти корпоративної культури, командної трудової поведінки, соціальної відповідальності влади та бізнесу, соціальну інфраструктуру, з можливими кластерами на території гірничодобувних регіонів – зонами екологічного, економічного та соціального занепаду, стає зрозумілим, як важко та практично неможливо ефективно реалізувати проект створення спеціалізованого регіонального кластеру із забезпеченням високих екологічних, економічних та соціальних стандартів у цих регіонах.

По-п'яте, потрібно акцентувати, що, за правилом, промислові кластери є енерго- та водоспоживаючими структурами, тобто зазначені базові необхідні ресурси постачаються ззовні, що, відповідно, відбивається на рівні загальних витрат і має динаміку зростання в умовах глобального енергетичного та водного дефіциту. У той же час на сьогодні відсутні енерго- та водогенеруючі кластери, тобто структури із

замкнутим повним енергетичним та водним циклом, які б самозабезпечували свою діяльність життєво необхідними ресурсами та мали певний рівень ресурсної і, відповідно, виробничої автономії. Отже, такі кластери мали б власний ресурсний центр, енерго- та водонезалежність.

Отже, автором вперше запропоновано поняття *«автономний спеціалізований полі-структурний кластер»*, який, на відміну від існуючих, передбачає поєднання суб'єктів господарювання не за ознакою приналежності до однієї промисловості через виготовлення відповідної продукції та надання послуг, а за ознакою приналежності до єдиного ресурсного центру кластера, який надає можливість використовувати комплекс ресурсів природного та техногенного походження для виготовлення продукції і надання послуг різних галузей промисловості. Автономність такого кластеру полягає у самозабезпеченні найважливішими ресурсами (енергія, вода, земля), розташуванні їх безпосередньо на території кластеру та можливістю їх комплексного використання у разі будь-якої необхідності за найбільшою ефективністю. Спеціалізація вищезазначеного кластеру полягає у наявності ресурсного потенціалу регіону, приналежного до певної галузі промисловості. Полі-структурність такого кластеру полягає у використанні спеціалізованого гірничодобувного ресурсного потенціалу для виробництва продукції та надання послуг різногалузевої спрямованості. Графічну інтерпретацію вищенаведеного поняття подано на рисунку.

Отже, наукові дослідження, виконані в різних країнах світу, підтверджують, що економіка регіону, що формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, яка базується на використанні ефектів синергії та масштабу. Кластерні територіально-виробничі форми оптимізації господарства територій є джерелами й факторами забезпечення високого рівня та якості життя населення, економічного зростання і сталого розвитку регіонів.

У контексті відомої специфіки гірничодобувних регіонів, висвітлення певних причин неможливості застосування існуючих у теперішній час моделей кластерів для їх розвитку, автором запропоновано запропоновано поняття *«автономний спеціалізований полі-структурний кластер»* для розвитку саме гірничодобувних регіонів, який передбачає поєднання суб'єктів господарювання не за ознакою приналежності до однієї промисловості через виготовлення відповідної продукції та надання послуг, а за ознакою приналежності до єдиного ресурсного центру кластера, який надає можливість використовувати комплекс ресурсів природного та техногенного походження для виготовлення продукції і надання послуг різних галузей промисловості.



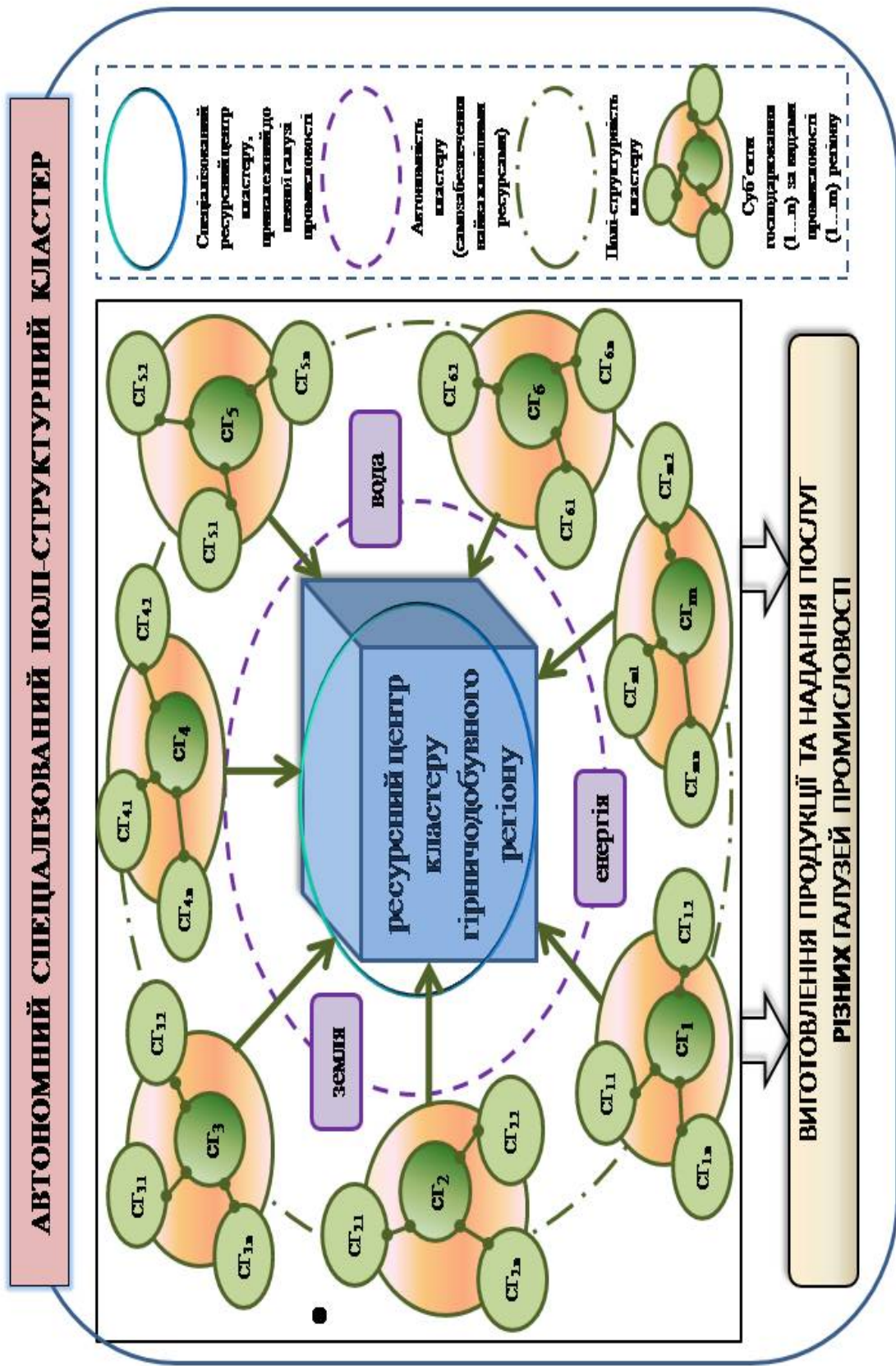


Рис. Графічна інтерпретація автономного спеціалізованого полі-структурного кластеру гірничодобувного регіону  
 Джерело: побудовано автором

Отже, йдеться про нову концептуальну модель формування регіональних територіально-виробничих кластерів, що повинна стати вихідною платформою для ефективного розвитку регіональної економіки України

### **Список літератури:**

1. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition / Michael E. Porter // Harvard Business Review, 1998. — 621 p.
2. Батченко Л.В. Кластери в системі стратегії і тактики розвитку регіону: [монографія] / Л.В. Батченко, А.В. Гуренко, Р.В. Манн та ін. – Донецьк: «ВІК», 2013. – 287 с.
3. Герасимчук З.В. Інноваційна інфраструктура регіону: методологія формування і розвитку / З.В. Герасимчук, Н.Т. Рудь // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 197 - 207.
4. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385.
5. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» №2850–IV від 08.09.2005 : за станом на 10.06.2012 : (текст) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>.
6. Кремпова Н.Л. Формування фінансової стратегії соціально-економічного розвитку регіонів / Н.Л. Кремпова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 5. – С. 200 - 204.
7. Ліщук В. Динаміка інвестиційного потенціалу регіонів України та економічний цикл / В. Ліщук // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 14-16.
8. Папіж Ю.С. Принципи створення територіально-виробничих кластерів для розвитку гірничодобувних регіонів./ Ю.С. Папіж // Вісник Маріупольського державного університету, 2015. - № 9. – С. 38-48.
9. Пашкевич М.С. Наукові засади регулювання регіональної економіки : [монографія] / М.С. Пашкевич. – Дніпропетровськ-Донецьк: НГУ, 2012. – 790 с.
10. Познякова О.І. Кластери як результат трансформації власності в системі інноваційних структур / О.І. Познякова // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2010. – № 8 (668). – С. 135 – 141.
11. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=121164](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164).
12. Семенов Г.А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: монографія / Семенов Г.А., Богма О.С. // Класичний приватний ун-т. — Запоріжжя: КПУ, 2008. — 244с.
13. Тарасенко В. Стратегии развития территориальных кластеров / В. Тарасенко // Экономические стратегии. – 2011. – № 11. – С. 82 – 92.
14. Чернелевська О.Л. Створення кластерів – один із напрямів зростання економіки / О.Л. Чернелевська, Л.М. Чернелевський // Наукові праці НУХТ. - №46. - 2012. - С. 144-148.

**ТРЕТЯК В.П.,**

д.е.н., доцент,

професор кафедри економіки та менеджменту;

**КУДІНОВА М.М.,**

к.е.н., доцент,

доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,

м. Харків, Україна

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ ТА РЯДУ РЕГІОНІВ ЄВРОПИ**

Нинішній соціально-економічний та екологічний стан регіонів є наслідком загальної кризи економіки. Незважаючи на потужний економічний потенціал, величезні можливості для стабілізації і поживлення господарської діяльності, в Україні непомітні суттєві позитивні зрушення. Нераціональне і неповне використання економічного потенціалу зумовлене рядом факторів, у тому числі – недостатньою увагою до регіональних галузевих структур господарств. Ця тенденція гостро проявляється у розриві у рівнях, темпах розвитку, перевагах та можливостях окремих регіонів. З огляду на це обрана для дослідження тема є актуальною, порівняльний аналіз з розвиненими європейськими регіонами, що подібні до вітчизняних територій, дозволить відзначити перспективні напрями їх розвитку у кратко- та довгостроковій перспективі.

Завданням трансформаційних процесів є забезпечення сталого розвитку України та її регіонів. Беззаперечно, економічне зростання залишається основним механізмом розвитку. Проте наголос переноситься на забезпечення його збалансованості та поліпшення якісних характеристик, передусім у соціальній сфері. Мова йде про необхідність гарантування безпеки людини, підвищення рівня її життя, мінімізації різноманітних соціальних дисбалансів [10].

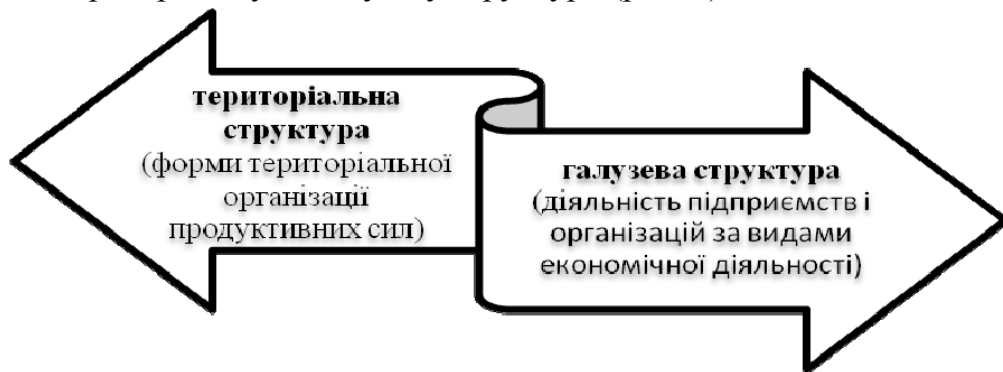
Аналіз розвитку господарства та його окремих галузей – актуальна проблематика наукових досліджень, яка була і залишається важливою в умовах сьогодення. Серед українських учених окремими проблемами економічного розвитку регіонів та їх галузевих структур господарства займаються Гладкий О.В. [2], Голіков А.П. [3], Іщук С.І. [4], Куценко В.І. [5], Підгрушний Г.П. [7] та ін.

Постановка завдання. Дослідити загальні тенденції соціально – економічного розвитку Харківського регіону та деяких регіонів Європи. Запропонувати ініціативи, щодо формування прогресивних пріоритетів розвитку Харківщини.

Господарство країни – велика і складна економічна, соціальна та екологічна система, сукупність усіх видів економічної діяльності. У процесі розвитку господарство країни перетворюється на національний комплекс, що представляє собою територіальне утворення, обмежене кордонами держави, де всі елементи та компоненти економічного життя – підприємства, заклади (зокрема екстериторіальні,

тобто такі, що розміщені за межами держави, але є її власністю або власністю її юридичних осіб), галузі, регіони – функціонують як єдиний організм, спрямований на відтворення суспільного продукту і засобів його виробництва, а також умов життєдіяльності людини [11].

Національний комплекс має певну будову, що можна розглядати в кількох ракурсах, – як територіальну та галузеву структури (рис. 1).



*Рис. 1. Складові національного комплексу країни*

*Джерело: розроблено авторами*

Територіальна структура – як стрижнева категорія геопросторової організації господарства країни, що охоплює низку основних економіко-географічних понять і, зокрема, наявність та взаємопов’язаність форм територіальної організації продуктивних сил.

Галузева структура – це склад галузей і співвідношення між ними. Для детального вивчення галузевої структури конкретного національного комплексу доцільно усвідомити, що таке галузь. Із розвитком науки та досвідом, набутим у практиці господарювання, змінювалися підходи до визначення змісту поняття «галузь». Наприклад, її тлумачили як угруповання більш чи менш однорідних за виробничим призначенням і технологією підприємств та об’єднань («господарська» галузь); під нею розуміли підприємства й об’єднання, зв’язані лише єдиним управлінням, тобто згуртованості на основі відомчого підпорядкування («відомча» галузь). Згодом її стали трактувати як сукупність підприємств, котрі випускають однорідну продукцію («чиста» галузь). Але практика господарювання не допускає невизначеності. У кожній країні в практиці господарювання і в наукових розвідках користуються номенклатурою галузей - сукупністю назв усіх галузей, яка подана у відповідних нормативних документах. В Україні нова номенклатура галузей сформована у Державному класифікаторі України «Державна класифікація видів економічної діяльності» (КВЕД). Користуючись терміном «галузь», треба враховувати, що подібність видів економічної діяльності не є чітко визначеною категорією і для різних цілей її можна розглядати як у більш загальному, так і в конкретному контексті [11].

Всі галузі національного господарства об’єднуються, насамперед, у дві сфери – сферу матеріального виробництва і сферу послуг. До сфери матеріального виробництва входять промисловість, сільське, лісове, рибне господарство і

будівництво – галузі, які випускають матеріальні блага (товари). Вони поділяються на вузькі галузі, підгалузі, види виробництв. У сфері послуг створюються духовні блага та послуги невиконавчого й виконавчого характеру. Одні галузі цієї сфери обслуговують безпосередньо населення (культура, освіта, медичне і рекреаційне обслуговування, побутове обслуговування), інші – населення і виробництво (транспорт і зв'язок, фінанси і кредит, торгівля, страхування), треті забезпечують функціонування суспільства взагалі (наука, управління) [1].

Харківщина – одна з найбільш індустріально розвинених областей України. Переживши системну кризу 90-х років, Харківщина стала єдиним з індустріальних регіонів України, якому вдалося змінити свій тип економіки згідно європейських тенденцій. Це підтверджується глибокими змінами в структурі валового регіонального продукту. Промисловість зберігає позиції одного з основних роботодавців. Разом із тим, сформувався динамічний ринок послуг, істотно посилені сервісні функції обласного центру. Стрімкого розвитку зазнали не лише торгівля, а й складні послуги, передусім, ІТ, інжиніринг, архітектурне проектування тощо, які набули ознак нових сфер спеціалізації області. Завдяки національним реформам реальні перспективи перетворення на повноцінний сектор економіки і фактор міжнародної конкурентоспроможності регіону має вища школа [3].

На рис. 2 наведено обсяг випуску товарів та послуг за видами діяльності Харківської області у 2012 р.

За даними рисунку, у Харківській області за обсягами випуску продукції лідирують переробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство та транспорт. Галузі матеріального виробництва та сфери послуг розвиваються досить гармонійно.

За період з 2001 по 2012 рр. більш ніж 70 % випуску товарів та послуг у Харківській області забезпечували переробна промисловість, сільське господарство, торгівля, транспорт та зв'язок, операції з нерухомим майном та фінансова діяльність (рис. 3).

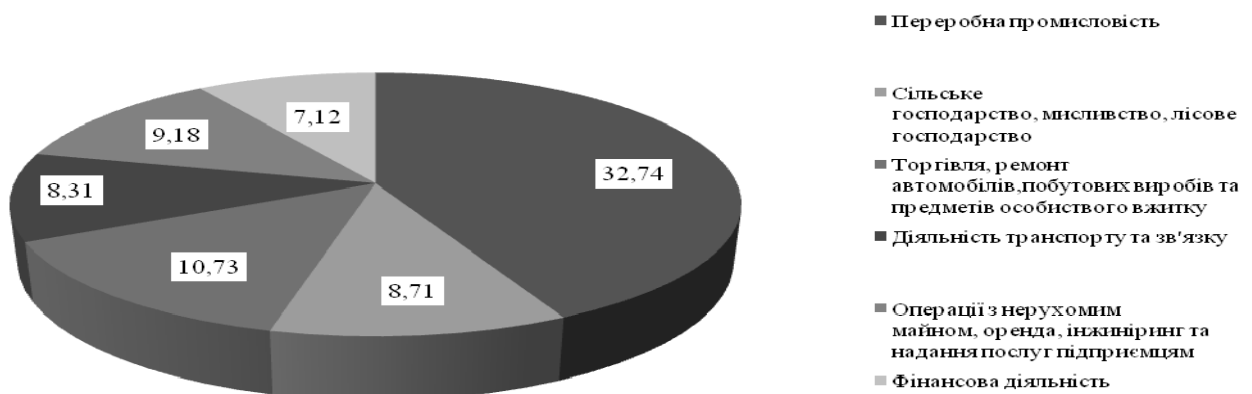
Для того, щоб дослідити наскільки галузева структура господарства Харківської області відповідає прогресивним тенденціям, порівняємо її за показником валової доданої вартості за видами діяльності, що показує з одного боку результативність виробництва, а з іншого – рівень мотивації працівників до продуктивної роботи, з рядом подібних регіонів Європи:

- графство Уест-Мідлендс, центр регіону – м. Бірмінгем (Великобританія);
- графство Великий Манчестер, центри регіону – м. Манчестер та м. Солфорд (Великобританія);
- регіон П'ємонт, центр регіону – м. Турин, (Італія)
- земля Північний Рейн-Вестфалія, центр регіону – м. Дюссельдорф (Германія);
- Великопольське воєводство, центр регіону – м. Познань (Польща).



**Рис. 2. Випуск товарів та послуг за видами діяльності Харківської області у 2012 р.**

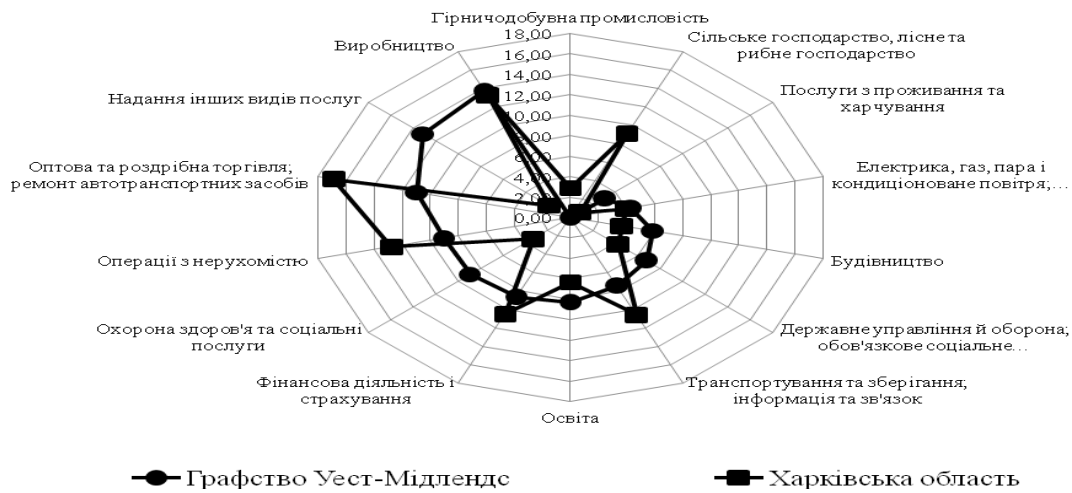
*Джерело: розроблено авторами за даними [6]*



**Рис. 3. Топ-6 видів діяльності, що забезпечували більш ніж 70 % випуску товарів та послуг у Харківській області у 2001-2012 рр.**

*Джерело: розроблено авторами за даними [6]*

На рис. 4 наведено результати порівняльного аналізу структури валової доданої вартості графства Уест-Мідлендс з Харківською областю за видами діяльності у 2012 р.

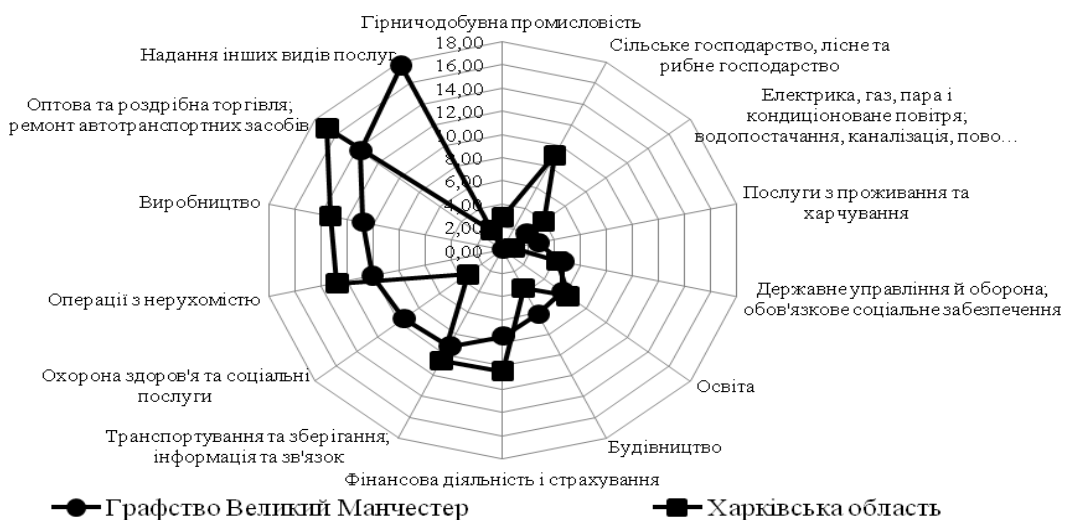


**Рис. 4. Порівняльний аналіз структури валової доданої вартості графства Уест-Мідлендс з Харківською областю за видами діяльності у 2012 р.**

*Джерело: розроблено авторами за даними [6, 12]*

Отримані результати дослідження свідчать, що є певні досить значні відхилення від показників графства Уест-Мідлендс за наступними сферами: освіта; охорона здоров'я на надання соціальних послуг, також послуги з проживання та харчування.

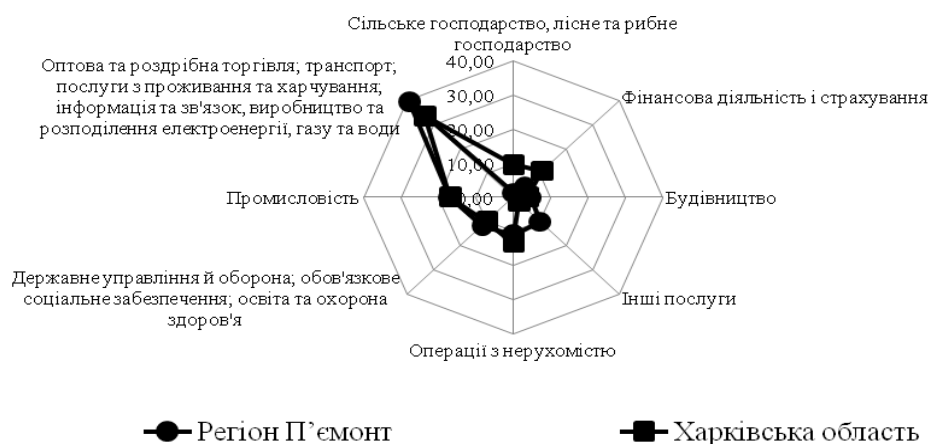
Дані рис. 5 демонструють відставання сфери охорони здоров'я та освіти і з графством Великий Манчестер:



**Рис. 5. Порівняльний аналіз структури валової доданої вартості графства Великий Манчестер з Харківською областю за видами діяльності у 2012 р.**

*Джерело: розроблено авторами за даними [6, 12]*

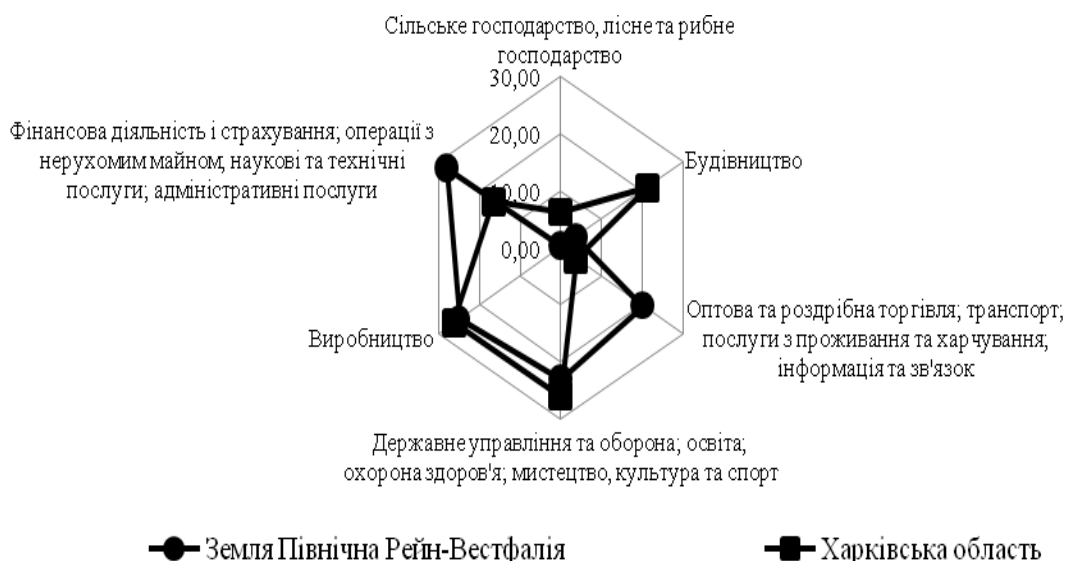
Галузева структура регіону П'ємонт дуже подібна до Харківської області. Є певні відхилення по сільському, лісовому та рибному господарствам – в Харківській області вони розвинені більше (рис. 6):



**Рис. 6. Порівняльний аналіз структури валової доданої вартості регіону П'ємонт з Харківською областю за видами діяльності у 2012 р.**

*Джерело: розроблено авторами за даними [6, 12]*

Порівняльний аналіз Землі Північний Рейн-Вестфалія з Харківською областю показує, що цьому європейському регіоні найкраще в порівнянні з нами розвинені оптова та роздрібна торгівля, транспорт, послуги з проживання та харчування, інформація та зв'язок, а також види фінансової діяльності. Харківська область лідирує в будівництві та сільському господарстві (рис. 7).



**Рис. 7. Порівняльний аналіз структури валової доданої вартості Землі Північний Рейн-Вестфалія з Харківською областю за видами діяльності у 2012 р.**

*Джерело: розроблено авторами за даними [6, 12]*



На рис. 8 представлені результати дослідження валової доданої вартості Великопольського воєводства та Харківської області. Дані свідчать, що два регіони, що досліджуються, розвиваються приблизно в одному напрямі, певні відставання показника валової доданої вартості спостерігаються послуги за такими видами діяльності, як фінансова діяльність і страхування; операції з нерухомим майном; наукові та технічні послуги; адміністративні послуги.



**Рис. 8. Порівняльний аналіз структури валової доданої вартості Великопольського воєводства з Харківською областю за видами діяльності у 2012 р.**

*Джерело: розроблено авторами за даними [6, 12]*

Отже, сьогодні практично всі високорозвинені країни світу мають національні моделі економік, у яких пріоритетом визначається піднесення освіти і науки, розвиток якісної медицини, створення умов для існування високої культури.

Реалії сучасної української дійсності є такими, що завдання технологічної модернізації національної економіки повинні вирішуватись у контексті докорінних суспільно-економічних перетворень, основним змістом яких є формування інституціональних засад ринкової економіки та демократичної правової держави, становлення місцевого самоврядування та громадянського суспільства.

Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить, що синергичного ефекту в соціально – економічному розвитку будь якого регіону можливо досягнути лише там, де спостерігається збалансованість інтересів, заходів і зусиль, визначені тих сфер діяльності на певному етапі економічного розвитку, тих послуг, які можуть бути конкурентоспроможними.

### **Список літератури:**

1. Галузева і територіальна структура господарства економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrmap.su/uk-g9/910.html>.

2. Гладкий О.В. Наукові основи суспільно-географічних досліджень промислових агломерацій : монографія / О.В. Гладкий. – К.:ВГЛ «Обрії», 2008. – 360 с.
3. Голюков А.П. Харківська область, регіональний розвиток: стан і перспективи: монографія / А.П. Голюков, Н.А. Казакова, М.В. Шуба / За ред. чл.-кор. НАН України, проф. В. С. Бакірова. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. – 224с.
4. Іщук С.І., Гладкий О.В. Географія промислових комплексів / С.І. Іщук, О.В. Гладкий. – К.: Знання, 2011. – 375 с.
5. Куценко В.І. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект: [монографія] / В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук; за ред. С.І. Дорогунцова. – К.: Оріяни, 2005. – 400 с.
6. Офіційний сайт Головного управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kh.uprstat.ua>.
7. Підгрушний Г.П. Промисловість і регіональний розвиток України (теорія та практика суспільно-географічного дослідження) : Автореф. дис. д-ра геогр. наук: 11.00.02; НАН України. Ін-т географії. – К., 2007. – 40 с.
8. Регіонально-адміністративний менеджмент. Навчальний посібник / В.Ф. Пуртов, В.П. Третяк, М.М. Кудінова. – Х.: Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2012 – 298 с.
9. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/images/users/Strategiya.pdf>
10. Третяк В.П. Дослідження соціальної сфери: методологія та практика: [монографія] / В.П. Третяк. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. – 273 с.
11. Шевчук Л.Т. Регіональна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/13070107/rps/galuzeva\\_struktura\\_ekonomiki](http://pidruchniki.com/13070107/rps/galuzeva_struktura_ekonomiki).
12. EUROSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/help/new-eurostat-website>.

## **РОЗДІЛ 4.**

# **МОДЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

---

---

---

**ДОРОШЕНКО Г.О.,**  
д.е.н., професор,  
професор кафедри економіки та менеджменту;

**ДОРОШЕНКО О.Г.,**  
к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів та кредиту,  
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна,  
м. Харків, Україна

## **КЛАСТЕРНИЙ ПІДХОД ДО БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЙОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ**

У сучасних умовах, коли економіка потребує від браку грошей і постійно з'являється інформація про банкрутство чергового банку, питання формування дієвого нагляду за банківською системою набувають особливої актуальності. Для підвищення результативності банківського нагляду всі банки України поділено на чотири групи за обсягами активів. Станом на початок другого півріччя 2015 року до групи найбільших і великих банків входило 14 установ, до групи середніх – 24, в групу невеликих – 75. Всього в країні працювало 127 банків, 10 було оголошено неплатоспроможними. Загальні активи найбільших банків склали 976,5 млрд. грн., великих - 140 млрд. грн., середніх - 78 млрд. грн., невеликих - 55 млрд. грн. Загальний об'єм активів платоспроможних банків - 1 трлн. 249 млрд. грн. При цьому активи 10 неплатоспроможних банків в сумі склали 53 млрд. грн. [1].

У листопаді поточного року НБУ ініціював реформу системи банківського нагляду, в основі якої буде покладено кластерний підхід. Відповідне рішення було ухвалено правлінням регулятора в рамках Комплексної програми реформ фінансового сектора до 2020 року. Питання визначення груп банківських кластерів і критеріїв на яких це буде зроблено стає дуже актуальним. Від того до якого кластеру буде віднесено той чи інший банк буде залежати ступінь та інструменти контролю. Проте Нацбанк чітко не освітлює критерії формування кластерів.

Відповідних досліджень бракує у вітчизняній науковій літературі. Серед іноземних авторів необхідно відзначити Ф.Т. Алескерова, В.Ю. Белоусову, В. Болда, Р. Верма, Е. Леві, А. Мікко. Тому спираючись на результати їх досліджень спробуємо проаналізувати можливі варіанти кластеризації, порівняти їх із запропонованими НБУ та зробити відповідні висновки.

Особливим видом фінансового контролю є банківський контроль, який є контролем за діяльністю банків з метою забезпечення безпеки вкладів і стабільності банківської системи країни. Банківський контроль має статус публічно-правової діяльності. Організація банківського контролю (або банківського нагляду) в Україні знайшла своє законодавче закріплення в законах «Про Національний банк України» [2], «Про банки та банківську діяльність» [3].

Центральні банки виконують значну роль в проведенні банківського контролю. Так, у Великобританії, Нідерландах і Італії центральні банки є єдиними органами, уповноваженими здійснювати контроль і нагляд за діяльністю фінансово-кредитних інститутів на території держави. Проте частіше в світовій практиці зустрічається система змішаного фінансового контролю, коли центральний банк виконує обов'язки з нагляду спільно з іншими державними органами. Так, крім Центрального банку Франції банківський контроль у цій країні здійснює Банківська комісія, Комітет з банківської регламентації, Комітет кредитних установ, в Японії - Міністерство фінансів, в Німеччині - Федеральне відомство з нагляду за кредитними установами, в США - Міністерство фінансів, Служба Генерального контролера, Федеральна корпорація страхування депозитів. У Швейцарії, Канаді, Норвегії, Австрії державні органи банківського контролю і нагляду відокремлені від центральних банків.

Головна мета банківського контролю - підтримка стабільності банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів. Для реалізації цих задач контрольні органи наділені широкими повноваженнями: здійснюють виїзні та безвиїзні перевірки, отримують від банків необхідну інформацію, видають в межах своєї компетенції акти нормативного і індивідуального характеру, ухвалюють на законних підставах рішення по різних аспектах діяльності банків. Банківський контроль здійснюється у вигляді ліцензування, регулювання і контролю за економічними нормативами, інспекції і ревізії діяльності елементів банківської системи.

В Україні банківський нагляд здійснюється Нацбанком. Наглядова діяльність Національного банку України охоплює всі банки, їх підрозділи, афілійованих і споріднених осіб банків на території України і за кордоном, установи іноземних банків в Україні, а також інших юридичних і фізичних осіб в частині дотримання вимог закону «Про банки та банківську діяльність».

Національний банк України для цілей банківського нагляду має право одержувати від державних органів і інших осіб інформацію, зокрема конфіденційну, щодо фінансового (майнового) стану засновників банку і осіб, що отримують або збільшують істотну участь в банку, їх ділової репутації, джерел походження коштів, які використовуватимуться для формування (збільшення) статутного капіталу банку.

Банки змінюють свої бізнес-моделі, підлаштовуючись під потреби ринку, дії конкурентів, регуляторне середовище. У різних типів банків різна реакція на зовнішні умови. Оскільки вітчизняний банківський сектор представлений численними банками, то оцінку впливу різноманітних чинників на діяльність комерційних банків доцільно виробляти на агрегованому рівні для різних груп банків. В зв'язку з цим, вибір адекватного підходу до кластеризації банківського сектора (тобто розбиття сукупності банків на групи із загальними ознаками) є важливою задачею.

Перед тим як розглянути нові підходи до організації банківського нагляду в Україні, звернемося до самого поняття кластер та міжнародної практики застосування сегментації банків на основі різних критеріїв.

Найпростіше визначення кластера - промислова група. Природу кластера багато в чому розкриває вивчення етимології слова. Англійське слово cluster - пучок,

кущ. Значення дієслівної форми слова - рости пучками, утворювати грудки, згустки. Таке розуміння кластера означає, що у нього внутрішня, тобто ендогенна природа. Кластер як особлива конфігурація діяльності підприємств може тільки вирости, він не може бути організований, встановлений по команді зверху.

М. Портер у книзі «Конкуренція», разом з іншими визначеннями цього поняття, говорить, що кластер - новий спосіб структурування та розуміння економіки, організації теорії і практики економічного розвитку, що забезпечує додаткові можливості формування і встановлення державної політики [4].

На основі проаналізованої літератури автори представляють наступні можливі критерії кластеризації банківської системи:

1. Експертний підхід заснований на виборі експертами одного, найбільш значущого параметра банківської діяльності. Далі з сукупності банків виділяють групи банків з великим, середнім, малим значенням цього параметра, такими параметрами можуть бути: розмір активів, активність здійснення кредитних або спекулятивних операцій. Оскільки кластери перетинаються, то в рамках даного методу важко відстежити і дати оцінку змінам бізнес-моделей різних типів банків.

До недоліків експертного підходу відноситься суб'єктивізм вибору параметрів кластеризації і меж кластерів, до переваг - легка інтерпретація відповідно до інтерпретації економічного значення критерію кластеризації.

2. Підхід з позиції фінансової стійкості передбачає або оцінку через аналіз вірогідності банкрутства банку, або використання моделі CAMELS.

До плюсів першого варіанту можна віднести наступні моменти:

1) відбувається врахування різного ступеня впливу однакових чинників на вірогідність банкрутства різних кластерів банків;

2) можливість одержати алгоритм автоматичної класифікації сукупності банків на довільне число кластерів.

До мінусів відноситься той факт, що недостатня кількість спостережень в кожній з груп банків може привести до низької значущості оцінок моделі.

Банківський нагляд на основі моделі CAMELS передбачає групування банків з урахуванням балу отриманого за такими критеріями як капітал, активи, рівень менеджменту, доходність, ліквідність, чутливість до ризиків. Така система організації банківського нагляду показала свою ефективність як в Україні так і в світовій практиці. Кластеризація на основі моделі CAMELS має такі переваги:

1) у банків однієї групи схожі характеристики, тому можна підібрати єдині механізми оцінки діяльності банків однієї групи;

2) помітні зміни у характеристиках банку, коли він переходить з однієї групи до іншої;

3) існує можливість спрогнозувати показники діяльності і перспективи банку, що входить до конкретної групи (наприклад, якщо більшість банків групи фінансово нестійка, то решта банків кластера в перспективі може зазнати ті ж труднощі);

4) неточності розрахунку окремих коефіцієнтів майже не впливають на факт віднесення банку до конкретного кластера;

5) відбувається ранжирування груп банків, що є легшою процедурою, ніж ранжирування окремих банків.

До недоліків використання моделі CAMELS для кластеризації можна віднести:

1) необхідність великого масиву якісних даних;

2) трудомісткість процедури кластеризації;

3) складнощі в аналізі динаміки розвитку кластерів, оскільки їх склад постійно змінюється.

Крім CAMELS серед зарубіжних методик також популярні методики, запропоновані фірмами Standart&Poors, Moody's Service, Fitch IBCA, «Thomson Bank Watch-BREE» і т.д. Ці методики оцінки фінансової стійкості банків близькі по змісту до методики CAMELS.

Розбиття банків на кластери з погляду їх фінансової стійкості добре використовувати для оцінки надійності банківської системи, проте труднощі можуть виникнути при оцінці бізнес-стратегій банків, оскільки фінансова стійкість банку - це результуюча характеристика обраної банком стратегії.

### 3. Динамічний аналіз патернів (шаблонів) поведінки банків

Розглянемо тепер роботи, в яких підхід до аналізу банків заснований на динамічному аналізі патернів поведінки банків. Потрібно відзначити, що даний метод вельми популярний у зарубіжних дослідників: Ф.Т. Алеськеров [5], Б. Болда і Р. Верма [6]. Даний підхід включає 4 етапи:

1) Визначаються банківські кластери.

2) Для кожного кластера знаходиться унікальний патерн, тобто значення показників, набір яких характеризують кластер.

3) На третьому етапі аналізується зміна патернів банками з часом. Будується впорядкований ряд номерів патернів, кожний з яких визначає особливості функціонування банку у відповідний момент часу. Конструюються траєкторії для кожного банку.

4) Банки, що мали однакові траєкторії впродовж даного періоду часу, складають динамічні групи.

Часто як показники для характеристики патерну використовуються співвідношення:

- Власний капітал/Валюта балансу - CAP;

- Вкладення в державні цінні папери/Працюючі активи – GOS;

- Одержані міжбанківські кредити/Сумарні зобов'язання - MBK;

- Кредити комерційним організаціям/ Працюючі активи - CRED;

- Фактичний прибуток/ Працюючі активи - PR;

- Ліквідні активи/ Працюючі активи – LIQ.

Позитивними рисами цього підходу є:

1) використання кластерного аналізу дозволяє вирішити проблему, коли система показників для різних об'єктів має однакову структуру, але різна по абсолютних значеннях;

2) існує можливість прослідити еволюцію стереотипів поведінки окремих банків і зміну складу кластерів банків.

До недоліків підходу можна віднести:

1) необхідні безперервні ряди даних за велику кількість років;

2) трудомісткість розрахунків.

3) кількість і склад груп банків визначається аналітиком виходячи з поставленої задачі.

4. Підхід з погляду розміру активів використовується в світі досить активно. Виходячи з розміру активів здійснюється аналіз рівня ефективності витрат банку, який відображає здатність менеджменту банку ухвалювати оптимальні рішення при виборі банківських продуктів і використанні чинників виробництва при мінімізації витрат.

До плюсів кластеризації банків з погляду розміру активів можна віднести:

1) врахування масштабу діяльності банку;

2) порівняна простота, оскільки один чинник вибирається як визначаючий.

Недоліком підходу є той факт, що тільки по одному показнику - розміру активів - не можна судити про діяльність банку.

5. Кластеризація по типу фінансових відносин з рештою учасників ринку базується на сегментації за власниками (банки з державним, приватним вітчизняним, іноземним капіталом); банки, що замикаються на одні і ті ж сектори економіки, як по залученню, так і по розміщенню ресурсів; банки, що мають доступ до пасивів особливого характеру: депозити населення, іноземні позики або депозити реального сектора.

Позитивним моментом даного підходу є системний облік різних чинників кластеризації. До мінусів підходу можна віднести складність процедури кластеризації.

6. Кластеризація за типами стратегій, яких дотримуються банки.

У роботі А.А. Бобишева [7] основними ознаками для сегментації банків пропонуються: джерела доходів банку, структура активів і пасивів. Серед найцікавіших в роботі можна такі типи банків, як диверсифіковані, кептивні (частка власного капіталу в пасивах яких перевищує 60%); банки, що концентрують активи у державних цінних паперах, і малі банки з невизначеними стратегіями.

Достатньо поширеним є виділення таких стратегій [8]:

1 тип стратегій - універсальні банки і по продуктивій, і по клієнтській ніші.

2 тип стратегій - спеціалізована по продуктивій ніші, але універсальна по типу клієнтів.

3 тип стратегій - універсальна продуктова ніша, але спеціалізована клієнтська база.

4 тип стратегії - спеціалізовані продуктова і клієнтська ніша.

Ще один підхід, який активно використовується в російській банківській системі припускає виділення клієнтських банків (включаючи три субкластери), кредитних банків (підрозділяється на два субкластери), клірингових банків («банки



для банків»), капіталізованих монобанків («кептивні» банки), ресурсозалежних дочірніх іноземних банків, банків для фінансування зовнішньоекономічної діяльності, універсальних банків, малих псевдоуніверсальних банків.

Метод угруповання банків за типом стратегій дозволяє:

1) визначити, навколо яких моделей банківського бізнесу відбувається концентрація діяльності на певний момент часу;

2) прослідити, які банківські кластери ростуть, а які зменшуються і причини цього процесу;

3) його результати можна використовувати при ухваленні рішення з приводу диференціації регулювання залежно від типу банку, а не тільки виходячи з критерію його розміру.

До недоліків підходу можна віднести його трудомісткість, а також той факт, що це односторонній погляд на банківський бізнес з позиції споживача банківських послуг.

В цілому, даний підхід може бути використаний з метою оцінки зміни бізнес-стратегій комерційних банків, оскільки безпосередньо пов'язаний з поняттям «стратегія» банку.

Розглянувши особливості кожного підходу до виділення кластерів, звернемо увагу, що в усіх підходах зустрічається у тому чи іншому вигляді використання показників: розмір кредитної організації, джерело власних коштів банку, приналежність банку до фінансово-промислової групи, а також аналізується співвідношення статей балансу банку.

Як зазначалося НБУ змінює процедуру банківського нагляду. Із застосуванням нового підходу Національний банк групуватиме для цілей нагляду невеликі банки за схожістю бізнес-моделей, профілями ризиків та характером здійснюваних операцій чи іншими основними ознаками. Великі та найбільші банку будуть групуватися не за бізнес-моделлю, а за ознакою власності. Виділяють державні банки, банки, що створені міжнародними банківськими групами, великі банки створені приватним українським капіталом. Ці банки працюють як універсальні, чітко і прозоро багато років. Їх менеджмент, основні операції, напрями діяльності усім відомі, знаходяться у відкритому доступі.

Щоб оцінити стан банків, що відносяться до третьої та четвертої груп буде застосовуватися шкала, яка оцінює банк за трьома напрямками: прозорість структури власності, наявність бізнес-моделі і рівень ризикової цієї бізнес-моделі. Банки третьої і четвертої груп поділені на два блоки - ринкові і неринкові, в кожному з яких сформовано по чотири кластери. Серед ринкових банків: бізнес, ризикові, рітейлові банки і банки з іноземними інвесторами (небанківськими установами). До неринкових відносяться: бізнес, схемні, кептивні і заморожені банки.

За даними Нацбанку, на даний момент до третьої і четвертої групи відносяться 92 банки з активами на 127,5 млрд. грн. (10% ринку). Серед цих банків НБУ знайшов тільки 43 ринкових. Інші віднесені до кептивних, заморожених, схемних і ризикових [1].

Ринкові банки - це банки, які працюють відкрито, формування ресурсної бази, видача кредитів і здійснення інших активних операцій відбувається в основному з незв'язаними особами на абсолютно ринкових умовах. Це основна маса банків, основну увагу вони повинні звернути на капіталізацію та чітке оформлення бізнес-моделі. Також у межах цієї групи можна очікувати хвилю консолідації, яка стане запорукою оздоровлення банківської системи.

Ще одна група - неактивні банки. Це банки, які під впливом кризи застигли на певному рівні і не модернізують свою діяльність, не визначилися з напрямками подальшого розвитку чи згорання. Основні заходи банківського нагляду для цих банків будуть сконцентровані на визначенні подальших перспектив діяльності: чи то об'єднання з іншим банком, чи то пошук нового інвестора.

Досить проблемним кластером є кептивні банки, активи та пасиви яких формуються виключно під впливом потреб акціонерів. Такі банки є нестійкими, ризик-менеджмент в них неналагоджено, і це викликає необхідність особливого підходу до нагляду за ними. Він полягатиме в розширенні сфери діяльності банків, обмеженні операцій зі зв'язаними особами, якщо власники планують подальше функціонування банку.

Виділено такий кластер як ризикові банки, активи яких характеризуються високим рівнем концентрації на специфічних операціях. Зміна ринкової ситуації може спричинити серйозні проблеми з дотриманням нормативів, тому з цими банком основна робота буде здійснюватися у напрямі зниження концентрації активів. Крім того у постанові Правління НБУ «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» визначено перелік ознак здійснення банком ризикової діяльності, у тому числі у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення.

До таких ознак віднесено:

- 1) здійснення банком операцій (прямо або опосередковано), що не мають прямої економічної доцільності (сенсу);
- 2) здійснення опосередкованого кредитування пов'язаних із банком осіб;
- 3) не включення до переліку пов'язаних із банком осіб, які мають ознаки пов'язаності з банком, та з якими банк здійснює операції прямо чи опосередковано;
- 4) здійснення операцій з цінними паперами, що мають ознаки фіктивності;
- 5) використання банком фінансових інструментів, що призводить до штучного поліпшення фінансового результату банку або викривлення його звітності;
- 6) дострокове повернення строкових коштів, залучених від пов'язаних з банком осіб;
- 7) одноразове грубе або систематичні порушення банком законодавства у сфері готівкового обігу.

Останній кластер - схемні банки, у яких частина операцій, так чи інакше, пов'язана або з готівкою, або з якимись маржінальними операціями, що підлягають

фінансовому моніторингу або викликають сумніви, щодо законності та прозорості здійснення.

Банки останніх кластерів можуть створити певну загрозу стабільності роботи Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, особливо за умови прийняття одночасного рішення про закриття. Тому це питання необхідно додатково доопрацювати.

Кластерний підхід при здійсненні банківського нагляду дозволить [1]:

- оптимізувати навантаження на наглядовців та кураторів;
- визначити найактуальніші напрями для аналізу операцій банку;
- скоординувати активність наглядових підрозділів, фінансового моніторингу, валютного контролю тощо.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що НБУ чітко не прописавши критерії на яких здійснюється кластеризація, ускладнює розуміння сенсу такої процедури і створює підґрунтя для прийняття непрозорих рішень та суб'єктивної оцінки діяльності банку. Розроблені Національним банком України (НБУ) критерії розділення банків на кластери нормативно неврегульовані і непрозорі, що підсилює додаткові ризики для банків і дестабілізує фінансовий ринок. У більшості країн світу наглядові органи використовують офіційно визнану бальну систему оцінки банків CAMELS, що дозволяє визначити загальний стан всіх напрямів діяльності банку на підставі оцінки шести складових - достатності капіталу, якості активів, ефективності управління, динаміки доходів, ліквідності і чутливості до ризиків.

Можна піти іншим шляхом кластеризації – за походженням капіталу. Окремо варто виділити банки з іноземним західноєвропейським капіталом, в яких внутрішні системи контролю з боку материнських структур набагато жорсткіші, ніж ті, які є в НБУ - відповідно, немає сенсу перенавантажувати їх наглядом. У окремий кластер слід винести і державні банки, де є ризики корупції та неефективного менеджменту. Ще один клас - це ринкові банки, які мають прозору структуру власності. Остання група – усі інші установи, які потрібно розглядати окремо, пильно вивчаючи, чим вони займаються.

Оскільки вітчизняний банківський сектор не є однорідним, то наслідки посилення банківського нагляду і регулювання будуть різними для різних банків з огляду на те, що вони володіють різними можливостями і стимулами для коректування своїх бізнес-моделей. В зв'язку з цим науковий і практичний інтерес викликає реакція різних банків на зміну регуляторного середовища, що полягатиме в коректуванні стратегій ведення банківського бізнесу.

### ***Список літератури:***

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/pu>,  
[http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=21512143](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=21512143).

2. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
3. Закон України «Про банки та банківську діяльність» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
4. Поттер М. Конкуренція / М. Поттер // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.e-reading.by/book.php?book=113281>.
5. Алескеров Ф.Т. Анализ паттернов в статике и динамике, обзор литературы и уточнение понятия / Ф.Т. Алескеров, В.Ю. Белоусова, Л.Г. Егорова, Б.Г. Миркин // Бизнес-информатика - 2013 - № 3 (25) - С. 3 – 18.
6. Bodla B.S. Evaluating Performance of Banks through Camel Model / B.S. Bodla, R.Verma // Icfai University Journal of Bank Management. - 2006 – P. 49–63.
7. Бобышев А.А. Типичные стратегии и финансовое посредничество / А.А. Бобышев // Working Paper. BSP/01/047 – М.: Российская экономическая школа, 2001. – 48 с.
8. Concentration and Foreign Penetration in Latin American Banking Sectors: Impact on Competition and Risk. Yeyati E. Levy, A.Micco Wash / IDB Working Paper 499. - 2003. – 17 p.

**ГОРОЩЕНКО В.В.,**

к.е.н.,

доцент кафедри стратегічного управління економічним розвитком,  
Донецький національний технічний університет,  
м. Донецьк, Україна

## **МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ**

Об'єктивність та необхідність модернізації вітчизняної економіки зумовлені вимогами виживання в умовах зростаючого рівня конкуренції та технологічного випередження окремих країн, які обрали інноваційний шлях розвитку. Саме модернізація економіки, заснована на формуванні високотехнологічних ресурсів у промисловості, реалізації сучасних систем управління промисловістю та ефективному залученню у господарчий обіг інноваційних розробок, дозволяє забезпечити економічне зростання в умовах інноваційної економіки.

Однак, побудована в Україні політична та економічна система є малоефективною з точки зору створення політичних та економічних умов для демократичного та динамічного розвитку суспільства, а також для скорочення традиційного відставання країни від розвинутих держав світу через відсутність цілої низки інституційних та структурних реформ, які були успішно реалізовані іншими країнами, саме тому сьогодні нагально постає питання масштабної модернізації всіх сфер життя України. При цьому, як зауважує В.М. Геєць «проект модернізації економіки має спиратись не на ліквідацію попереднього інституційного середовища, а на його поступову модернізацію, що дозволить економити на інституційному будівництві» [1].

Отже, розробка стратегії модернізації країни має передбачати два напрямки технологічний та інституційний. Перший необхідно спрямовувати на розробку планів розвитку на перспективу з подальшим оновленням виробництва, другий – на інституційні реформи з метою покращення якості економічних, фінансових, соціальних, правових та організаційних інститутів.

Одним із основних організаційно-економічних заходів проведення цих реформ має стати модернізація промислових підприємств України з метою сприяння структурно-технологічній перебудові економіки та забезпеченню її розвитку в процесі реформ сьогодення.

Проблеми модернізації промисловості зайняли досить помітну нішу в наукових дослідженнях українських та російських вчених, зокрема у роботах О.Амоші, Й.Петровича, Л.Федулової, В.Горбатенко, В.Макарової, Ю.Ковальчук, К.Бужимської, С.Гаврова, М.Голгушина та ін. Актуальність такого напрямку зумовлена тим, що загрози і виклики економічного розвитку нашої держави, пов'язані з технологічною відсталістю вітчизняної промисловості, набрали «критичної точки» і, відповідно, обмежують можливості реалізації успішної конкурентної стратегії та перспективи

економічного зростання країни. Перебіг кризових процесів також додав аргументів на користь модернізації промисловості.

Говорячи про модернізацію вітчизняної промисловості в цілому варто відмітити, що різні галузі промисловості мають свою специфіку і повинно використовувати диференційований підхід для модернізації розвитку кожної галузі. Модернізація промисловості на практиці має базуватися на ряді галузевих стратегій і програм розвитку, основною метою яких є зростання долі конкурентоспроможної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках за рахунок розвитку та створення нових високотехнологічних виробництв.

Багато промислових підприємств усвідомили необхідність інноваційних перетворень і пов'язують свій розвиток із модернізацією – техніко-технологічним оновленням виробництва, впровадженням нових форм і методів управління. Однак на практиці підприємства, плануючи процеси інноваційної модернізації, безпосередньо стикаються з рядом проблем, зокрема:

неефективна галузева структура промислового виробництва. Майже 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергоресурси, тобто продукцію низького ступеня переробки, переважно проміжного споживання і високої енергоємності, що значно обмежує можливості промисловості до економічного росту через низьку ефективність сировинних виробництв;

посилення деградації вітчизняної промисловості у бік сировинного придатку розвинутих країн та ринку для імпортованої високотехнологічної продукції. При загальній експортній орієнтації вітчизняного промислового виробництва на рівні 34,8%, за окремими видами діяльності вона досягає більше ніж 60%, наприклад, у легкій промисловості, машинобудуванні та ін.;

прогресуюча інноваційно-технологічна відсталість вітчизняного промислового виробництва від економічно розвинутих країн. Майже 80% промислової продукції виготовляється на виробництвах III та IV технологічних укладів, значний знос основних фондів, низька інноваційна активність промислових підприємств;

не орієнтованість підприємств на взаємодію із інститутами розвитку через які держава здійснює регулювання процесів модернізації;

невідповідність ресурсного потенціалу промислових підприємств сучасним вимогам як основи прийняття рішень щодо модернізації;

посилення ринкової конкуренції в умовах глобалізації економіки, що висуває підвищені вимоги до процесів своєчасного оновлення устаткування у промисловості, при цьому у цілому ряді галузей домінують закордонні технології;

незабезпеченість підприємств доступними фінансовими ресурсами для здійснення модернізації, з однієї сторони і створенням гарантій для інвесторів, з іншої.

Не припиняючи значимість найскорішого виходу вітчизняної промисловості на сучасний науково-технологічний рівень, притаманний розвинутих країнам стратегія активізації структурно-інноваційного та технологічного оновлення

виробництва не повинна відриватись від дійсності, тобто орієнтуючись на досягнення світової економіки, неможна ігнорувати розрив, який склався у науково-технологічному розвитку між Україною та розвинутими державами світу. Тому основна увага має зосереджуватись на модернізації традиційного індустріального базису національної економіки.

Представники різних напрямків економічної науки зробили значний внесок у розкриття сутності модернізації, та як показав їх аналіз найчастіше воно розглядається з трьох позицій, а саме: соціальної, політичної та економічної.

У соціальному аспекті модернізація розглядається як комплексний процес глибоких змін цивілізаційного характеру, який здійснюється у різних країнах під впливом потреб розвитку суспільства та людини, досягнень науки та техніки, конкуренції та інших способів взаємодії факторів всередині країн та між ними [2] та як комплекс заходів, спрямованих на подолання економічного відставання країни від деяких розвинутих країн шляхом удосконалення економіки, які відповідають сучасним вимогам [3].

У політичному аспекті модернізація розкривається як показник спроможності політики сприймати зміни, інновації, гнучко реагувати на виклик часу [4] та як зростання спроможності політичної системи адаптуватись до нових зразків соціальних та створювати нові види інститутів, які забезпечують розвиток соціальної системи [5].

Найчастіше модернізація висвітлюється в економічному аспекті. Так у роботах [6-11] під модернізацією розуміються технологічні, структурні та інституційні зміни в економіці, які спрямовані на:

зростання якості і продуктивності праці, підвищення частки високотехнологічних виробництв в структурі ВВП, зростання якості життя населення і конкурентоздатності країни в глобальній економіці [6];

підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки [7];

зміну факторів, умов, механізмів, співвідношення засобів розвитку суспільного виробництва або окремих пріоритетних складових всієї економіки та суспільства [8];

підвищення конкурентоспроможності держави та забезпечення її розвитку в довгостроковій перспективі [9];

створення якісного зростання і стабільного розвитку економіки на основі фундаментальних інституціональних, науково-технічних, соціальних, культурних, політичних, інфраструктурних факторів [10];

якісні зміни у суспільстві, які відповідають новій системі інтересів, цінностей та пріоритетів [11].

Аналіз літератури [2-18] показав, що разом із великою кількістю трактувань поняття «модернізація» існує значне число видів модернізації. Так, різними авторами розглядається поділ модернізації на наступні види, а саме:

- соціокультурна; індустріальна; інформаційно-когніційна [2];
- спонтанна; креативна; адаптивна [7];
- органічна; неорганічна; рецидивуюча [12];

- симбіотична; контртраанті модернізація; сверх модернізація [13];
- суцільна; часткова [14];
- проривна; підштовхувальна; консолідуєча [15];
- загальна; осередкова на [16];
- ліберальна; імперська; корпоративна; соціально-ринкова [17];
- еволюційна; революційна; авторитарна [18].

Узагальнення наведених визначень та вивчення економічної літератури дозволяють визначити основні риси, притаманні процесу модернізації, а саме:

комплексність, тобто модернізація має торкатися всіх сфер життя суспільства; системність, вимагає проведення модернізації одночасно на всіх рівнях, а саме: світовому, державному, галузевому та рівні підприємства, оскільки вона передбачає зміни економічних, правових, політичних, культурних інститутів та відносин;

диференційний характер, означає можливість здійснення процесу модернізації спираючись на власні традиції країни одночасно із запозиченням певних вад інших країн;

мобілізаційність означає потребу у залученні фінансових та інших видів ресурсів для здійснення модернізаційних заходів;

просторово-часова спрямованість означає проведення модернізації на визначеній території та протягом певного часу;

поетапність, передбачає формування механізму проведення модернізації, визначення орієнтирів, складових та умов процесу, спрямованих на зміни у визначеному середовищі.

Виходячи з вище викладеного будемо визначати модернізацію як багаторівневий комплексний процес, який передбачає поетапну мобілізацію всіх наявних ресурсів та їх оптимізацію з метою проведення інституційних перетворень у фінансово-економічній, соціально-культурній, політичній та інших сферах суспільства.

Однак, на наш погляд, варто погодитись з В.К. Симоненко, що оскільки модернізація виконує місію оздоровлення, відлагодження, перебудови суспільної системи, то модернізація без інновацій – безплідний ґрунт для вкладання капіталу [10]. В зв'язку із цим вважається більш доцільним домовити про інноваційну модернізацію економіки, яка повинна охоплювати усі її сектори та їх підприємства, щоб в кінцевому підсумку забезпечити сталий та ефективний розвиток національного господарства у найближчій перспективі.

Основним підґрунтям цього процесу має стати масштабне впровадження у виробництво досягнень НТП, спрямованих на докорінне та інтенсивне оновлення матеріально-технічної бази галузей з метою виготовлення продукції, яка буде конкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках. В даному контексті формується загальна мета проведення інноваційної модернізації, досягнення якої надасть змогу промисловим підприємствам домогтися високих результатів у своїй діяльності та задовольнити суспільні потреби у необхідних продуктах і послугах.



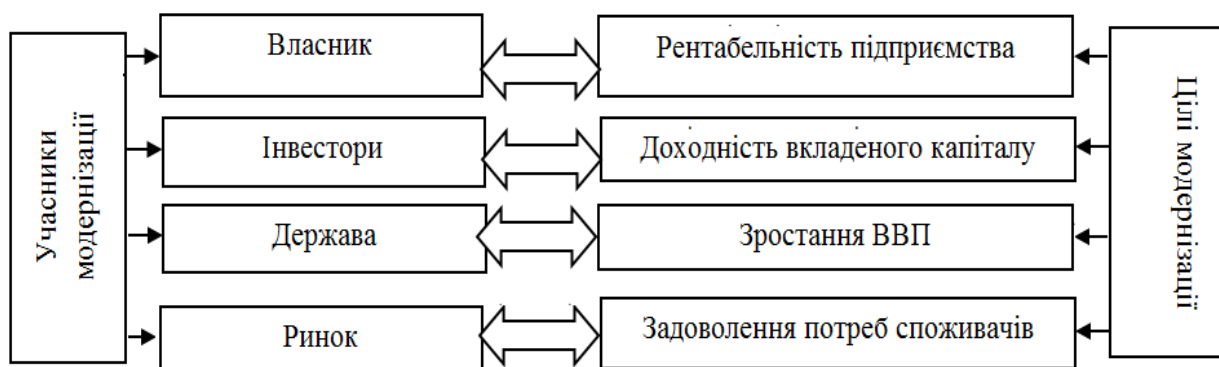
Інноваційна модернізація спрямована на техніко-технологічне переоснащення промислового виробництва, що звичайно потребує залучення інвестицій з метою заміни фізично та морально зношених основних фондів підприємств та оновлення основного капіталу у достатніх обсягах, тобто спрямована на інноваційно-інвестиційний процес, який в цілому охоплює комплекс суспільно-виробничих та фінансово-економічних відносин від зародження інноваційної ідеї до її практичної реалізації щодо модернізації промислового виробництва з метою досягнення переваг у майбутньому.

Як відомо, будь-який процес завжди передбачає здійснення витрат та перетворення ресурсів, які спрямовуються на розвиток відповідного процесу. Такими ресурсами для інноваційної модернізації можуть виступати: інвестиційні, фінансові, матеріальні, інтелектуальні, природні, трудові та інформаційні ресурси.

В зв'язку з цим, в умовах інституційних змін в економіці інноваційна модернізація промислових підприємств має передбачати не лише техніко-технологічне оновлення виробництва за наявності достатнього рівня ресурсів, а також узгодженість дій учасників конкурентного ринку, забезпечення інтересів інвесторів та реалізації державної політики у цій сфері, тобто вимагає стратегічного управління.

Доцільність стратегічного підходу щодо модернізації пов'язана із об'єктивним (зміна технологій, поява нового устаткування, галузевих стандартів, екологізація) та суб'єктивним (власники, держава, конкуренти, персонал підприємства, фінансові структури) впливом [19].

Учасниками інноваційної модернізації промислового підприємства виступають: власник, інвестори, держава та ринок, які забезпечують умови, що дозволяють модернізації стати ефективною. Кожен з учасників має свою ціль (рис.1).



**Рис. 1. Цілі учасників інноваційної модернізації промислового підприємства**

На здійснення інноваційної модернізації промислових підприємств впливає значна кількість внутрішніх та зовнішніх факторів.

Внутрішні фактори характеризують потенціал підприємства щодо здійснення модернізації. До них можна віднести:

- наявність фінансових коштів для підтримки всіх фаз процесу модернізації;
- ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування інновацій;

спроможність отримати кредит для реалізації всіх заходів;  
можливості підприємства в області НДДКР;  
технічна оснащеність виробництва;  
інтеграція технологічних та організаційно-управлінських технологій;  
ефективна система маркетингу;  
управління якістю;  
рівень професійної кваліфікації персоналу підприємства, необхідний для здійснення модернізації;  
рівень залучення персоналу до процесу модернізації та його постійне організаційне навчання тощо.

До зовнішніх факторів відносять:

комунікаційні зв'язки з заказниками, інвесторами;  
лобіювання інтересів у державних інституціональних структурах;  
інноваційну політику держави;  
грошово-кредитну політику організацій - інвесторів;  
стратегії конкуруючих підприємств;  
наявність попиту на кінцеву продукцію;  
політичну ситуація всередині країни та на міжнародному рівні;  
конкуренцію на зовнішніх ринках;  
взаємовідносини із владою;  
економічні закони ринкової економіки та ін.

Вказані фактори релевантні труднощам, які виникають в умовах ринку і з якими безпосередньо стикається будь-яке промислове підприємство при проведенні модернізації.

Проекти інноваційної модернізації потребуватимуть залучення значних обсягів інвестицій, тобто можемо говорити, що модернізація спрямована на інноваційно-інвестиційний процес, який виступає об'єктом державної інвестиційної, інноваційної, промислової та структурної політик, які, в свою чергу, через наявні механізми підтримують процеси інноваційної модернізації, визначають напрямки та засоби її проведення. Тому держава має забезпечувати правову основу рішень щодо інноваційної модернізації промисловості, зокрема питань, які стосуються формування інфраструктури забезпечення модернізації, захист державних і приватних інтересів, екологічної рівноваги при проведенні модернізації та ін.

В зв'язку із цим процес регулювання інноваційної модернізації промисловості передбачає відносини між суб'єктами та об'єктами управління на державному, регіональному, місцевому, галузевому та рівні підприємства (рис. 2).

Необхідність державного втручання в процес інноваційної модернізації, формування раціональної галузевої структури промисловості зумовлена певними причинами, а саме [20]:

глобалізацією, що змушує кожна країну шукати власні товарні ніші на світових ринках;

структурними і галузевими кризами, що спостерігаються в умовах некерованої структурної трансформації;

нездатністю міжгалузевої конкуренції спрямовувати фінансові і матеріальні потоки на задоволення колективних благ;

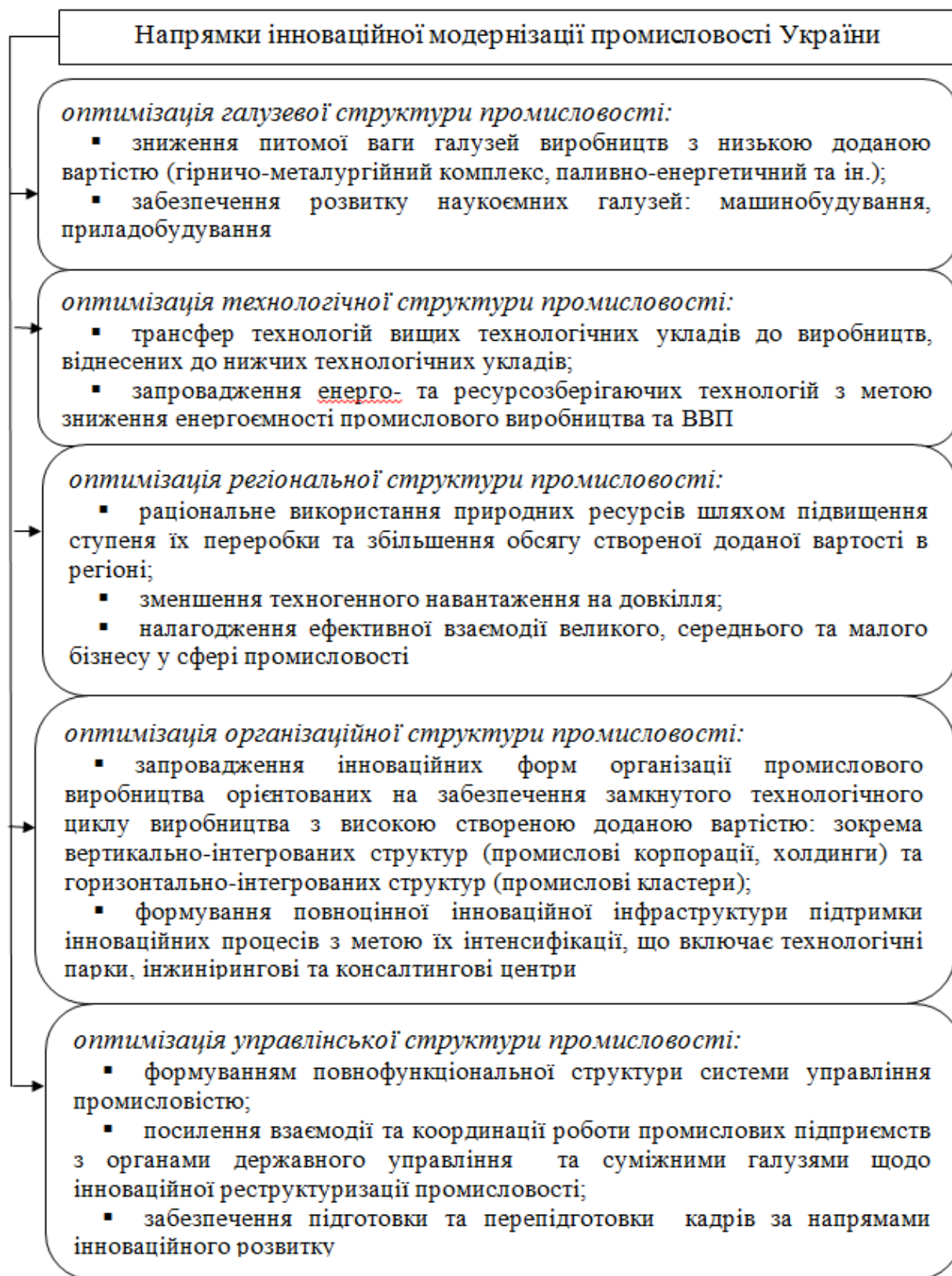
наявністю структурних деформацій;

нездатністю ринкового механізму самостійно вирішувати проблеми задоволення суспільних благ і коригування побічних ефектів. У динаміці галузевої структури промисловості це може проявитися в конкурентній поразці галузей, що забезпечують національну безпеку. У свою чергу, за відсутності державного регулювання є загроза можливого переважання розвитку, наприклад, еко логічно шкідливих виробництв тощо.



Рис. 2. Процес регулювання інноваційної модернізації промисловості

На сучасному етапі світових трансформаційних процесів головними критеріями економічного розвитку стають інноваційність, ефективність і конкурентоспроможність, це свідчить про те, що інноваційна модернізація промисловості відіграє роль ключового фактора технологічної модернізації економіки і має здійснюватися в розрізі певних напрямків оптимізації, зокрема галузевої, технологічної, регіональної, організаційної та управлінської структури промисловості (рис. 3).



**Рис. 3. Напрямки інноваційної модернізації промисловості України**

Досвід розвинених країн світу, власні висновки, а також аналіз науково-практичних напрацювань вітчизняних учених свідчить про те, що для активізації процесів інноваційної модернізації вітчизняної промисловості та стимулювання її структурної перебудови необхідно проведення певних заходів, а саме впровадження:

дестимулюючих санкцій на випуск застарілої продукції і використання неефективних ресурсо- й енергомістких та екологічно небезпечних технологій;

заходів щодо підвищення якості системи державного управління;

пільгового оподаткування коштів промислових підприємств, які спрямовуються на освоєння нових технологій, науково-дослідних розробок, з метою організації випуску нової конкурентної на світовому ринку продукції;

пільгового режиму амортизаційних відрахувань та інвестиційного кредиту, зниженого відсотку оподаткування, прибутку на частину вартості інвестицій, яка використана для придбання устаткування на стадії модернізації підприємства;

плану заміни застарілої техніки у промисловості і лише після цього формування плану впровадження інновацій та сучасних технологій;

заходів щодо розширення обсягів державного замовлення на проведення НДДКР та промислове освоєння технологій і продукції, які є стратегічними у контексті забезпечення інноваційного розвитку та конкурентоспроможності;

практики розширення міжрегіональних та міжнародних коопераційних зв'язків у сфері промисловості;

державного страхування кредитів банків, наданих для виконання інноваційних проектів;

умов для випуску товарів з високою часткою доданої вартості та збільшення їх експорту, перш за все, за рахунок технологічної конкурентоспроможності, а не цінової політики;

використання методів нетарифного регулювання експорту й імпорту для захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників у визнаних міжнародною практикою правових формах;

гнучкої системи тарифного регулювання експорту й імпорту промислової продукції з урахуванням вимог СОТ і відповідної практики державного втручання;

практики залучення зростаючих обсягів фінансування через фондовий ринок шляхом створення економічних та організаційних стимулів для інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств;

створення нових робочих місць, орієнтованих на цілі модернізації;

стимулюючих заходів, спрямованих на задоволення сукупного попиту вітчизняних споживачів на інновації та надання вигідних умов виробникам відповідної продукції для задоволення попиту зовнішнього ринку;

державної підтримки виробників та експортерів високих технологій і виробленої з їх використанням продукції;

заходів підвищення інвестиційної привабливості промисловості, формування сприятливих умов для залучення вітчизняних та закордонних інвесторів для реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у сфері промисловості;

заходів покращення інституційного середовища та формування системи працюючих фінансових інститутів інноваційного розвитку;

напрямків розвитку ринку інновацій, створення соціально-інноваційної та інвестиційно-фінансової інфраструктури, інноваційно-промислових зон, технопарків;

передумов формування сприятливого інвестиційного клімату на основі удосконалення інституціональних механізмів, нормативно-правової бази та розвитку інфраструктури ринка інвестицій та ін.

Таким чином, основним принципом регулювання та стимулювання інноваційної модернізації має стати забезпечення сприятливих умов у тих сферах і на тих етапах інноваційного процесу, де ринкових стимулів явно недостатньо і, тим паче враховуючи те, що в певних ситуаціях ринок не дає ефекту, а саме, коли існує потреба у здійсненні крупних інвестиційних проєктів з тривалими строками окупності, високим ступенем ризику та невизначеності по відношенню до майбутньої норми прибутку.

### **Список літератури:**

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. - К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. - 864 с.

2. Лапин Н.И. Социокультурные факторы российской стагнации и модернизации / Н.И. Лапин // Социологические исследования.-2011. - № 11.-С. 3 – 16.

3. Белых В.С. Модернизация экономики: понятие, цели и средства / В.С. Белых // Бизнес, менеджмент и право. - 2011. - № 1. - С. 14 – 19.

4. Горбатенко В. Стратегія модернізації суспільства / В. Горбатенко. - К.:Академія, 1999. - 242 с.

5. Поляков Л.В. Новая философская энциклопедия: в 4-х т. Т.3 / под ред. В.С. Степина.- М.: Мысль, 2001. – 240 с.

6. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект / К.О. Бужимська // Вісник ЖДТУ.-№ 3 (49). - 2009. - С. 214 – 217.

7. Вардомский Л.Б. Модернизация экономики в странах СНГ: типы, ресурсы, инструменты / Л.Б. Вардомский, А.В. Шурубович // Экономическое обозрение ЕврАзЭС.- 2008. - № 1 (13). - С. 4 – 8.

8. Мамалуй О.О. Про зміст механізму модернізації української економіки / О.О. Мамалуй // Вісник Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого.-2010. - № 3. - С. 27 – 34.

9. Левковець О.М. Технологічна модернізація економіки України / О.М. Левковець // Державне регулювання економіки. - 2011. - № 15. - С. 4 – 5.

10. Симоненко В.К. К прорыву не готовы. Инноватизация и модернизация экономики / В.К. Симоненко // 2000.Держава. - 2012. - 24 февраля-1 марта. - С. 1 – 5.

11. Макарова И.В. Потенциал модернизации машиностроительного комплекса региона: монография / И.В. Макарова.- Екатеринбург, 2010. – 226 с.

12. Наумова Н.Ф. Рецидивирующая модернизация России: беда, вина или ресурс человечества / Н.Ф. Наумова. - М.: Едиториал УСС, 1999. – 176 с.

13. Холмогоров Е. Модернизация и сверхмодернизация / Е. Холмогоров // Альманах «Северный Катехон» №2 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.katehon.ru>.

14. Эйзенштадт Ш. Новая парадигма модернизации / Ш. Эйзенштадт // Сравнительное изучение цивилизаций: Хрестоматия: Учеб.пособие для студентов вузов. / под ред. Б.С. Ерасова. - М.: Аспект Пресс, 1998. – 560 с.
15. Долгушин М.И. Традиции и проблема модернизации / М.И. Долгушин. - Киров:Киров.фил. МФЮА, 2005. - 194 с.
16. Шмаков В.С. Модернизация в России: от традиции к глобализму / В.С. Шмаков // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Философия. - 2007. - Том 5. - № 2. - С. 76 - 81.
17. Гавров С.Н. Модернизация России: постимперский транзит: монография / С.Н. Гавров. - М.: МГУДТ, 2010. - 269 с.
18. Рубцов А.В. Приведение к современности / А.В. Рубцов // Независимая газета. -2010. - 14 апреля. - С. 5.
19. Ковальчук Ю.А. Стратегическое управление эффективностью модернизации: монография / Ю.А. Ковальчук. -М.: БИНОМ: Лаборатория знаний, 2010.- 246 с.
20. Державне регулювання інноваційної діяльності промислового комплексу України: наук. розробка / авт.кол.: В.Г. Бодров, М.В. Гаман, В.О. Гусєв.-К.:НАДУ, 2010. – 72 с.

**РЕШЕТНЯК О.І.,**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства;

**ЗАЙКА Ю.А.,**

здобувач кафедри економіки підприємства,  
ХГУ «Народна українська академія»,  
м. Харків, Україна

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ОСВІТИ ЗА ДОПОМОГОЮ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР**

В даний час ми спостерігаємо тенденції розвитку освіти, які вимагають розробки більш досконалих способів регулювання ринку освітніх послуг в Україні. Існує необхідність здійснити сполучну оцінку поточного стану сфери освіти до вимог роботодавців і міжнародних стандартів. Актуальність даного дослідження полягає у визначенні основних напрямів перетворень сфери освіти в умовах економічної кризи і відсутності можливості збільшення державного фінансування. В умовах, що складаються гостро стоїть необхідність запровадження дієвих інструментів регулювання освітніх процесів, які дозволять забезпечити узгодженість інтересів між навчальними програмами та потребами ринку праці [1].

Потреби ринку праці зумовлені особливостями розвитку окремих територій. Для оцінки стану та перспектив розвитку відповідної професійної освіти необхідно здійснити поглиблене вивчення причин, які впливають на попит і потреби ринку праці. Для розвитку економіки України настійно потрібна розробка координуючих механізмів, що дозволяють відновити порушені пропорції у випуску фахівців і встановити взаємозв'язки між усіма рівнями освіти.

Зволікання у вирішенні даного питання може призвести до подальшого знецінювання вітчизняної освіти, а розширення міжнародного ринку освітніх послуг за рахунок збільшення на ньому кількості зарубіжних філій та представництв навчальних закладів призведе до того, що вітчизняні навчальні заклади стануть остаточно неконкурентоспроможними, не забезпечуючи випуск затребуваних на ринку праці фахівців. Відбуваються у сфері освіти вимагають розробки нових форм регулювання, контролю та стимулювання розвитку сфери освіти. Процес розробки нових способів підтримки сфери освіти за рахунок створення інтегрованих структур ставить перед органами управління завдання модернізації діючого механізму регулювання [2].

Таким чином, проблеми модернізації діючого механізму регулювання і розробки досконаліших способів регулювання та стимулювання розвитку сфери освіти за рахунок формування освітніх кластерів визначили актуальність теми даного дослідження [3].



Теоретичною базою дослідження виступили роботи В. Ойкена, Ф.Хайека, Л. Ерхарда. Різні аспекти, пов'язані з формуванням кластерними механізмами, розглянуті в працях учених: Асадулін Р.М., Корецького, В.П., Корчагиной Н.А., Портера М., Смирнова А.В., Томпсона А., та ін. Дослідженням ринку освітніх послуг присвячені роботи Аветісова А.А., Березина І.С., Валієва Ш.З., Запесоцкий А.С., Молчанової І.М., Немцова С.І., Степанової В.В., Лукашенко М.А. та ін. Теоретичну основу для дослідження освітніх кластерів складають роботи таких вчених як Галимова Л.И. [4], Дроздовська П., Жук О., Захарова Н.П. [5] Корчагіна Е.А., Леонтьєва А.В., Мицюк С.В., Мухаметзянова Г.В., Пугачової Н.Б., Шимко П.Д. та ін.

Метою даного дослідження є формування організаційно-економічного забезпечення державного управління сферою освіти за допомогою формування кластерних структур.

Формування концепції розвитку сфери освіти в Україні має включати розробку механізмів формування та функціонування освітніх кластерів, які дозволять забезпечити перехід традиційної системи освіти до інноваційної.

Формування освітнього кластера передбачає системне об'єднання різних організацій (освітніх і наукових установ, органів державного управління, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, підприємницьких структур, інвестиційно-інноваційні організації і т.д.), що дозволяє використовувати переваги внутрікластерної взаємодії з метою більш швидкого та ефективного поширення нових знань, які стимулюють інновації з метою забезпечення зростання конкурентоспроможності не тільки сфери освіти, але й економіки України в цілому.

Об'єктом інноваційно-освітніх кластерів повинні виступати не окремі господарюючі суб'єкти, а внутрікластерні взаємодії між цими суб'єктами, які реалізуються у формі програм і проектів ефективного поширення нових знань, а також підготовки та перепідготовки професійних кадрів виходячи з виявлення потреб ринку праці зараз і в перспективі [6].

Основними труднощами, з якими можна зіткнутися в ході формування системи кластерних структур є:

- відсутні у даний час в Україні механізми методичної, інформаційно-консультаційної та освітньої підтримки розвитку освітніх кластерів;
- відсутні механізми координації діяльності органів державної виконавчої влади та органів регіональної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, а також об'єднань підприємців та освітніх установ з реалізації кластерної політики;
- обмеження інструментів фінансової підтримки реалізації кластерних освітніх проектів з бюджетних джерел і невідображення механізму залучення позабюджетних коштів на реалізацію освітніх програм.

Рішення даного комплексу проблем може бути здійснено за допомогою формування інтегрованих інноваційно-освітніх кластерів, на які має бути покладена роль основних центрів кластерного розвитку окремих регіонів і країни в цілому.

Основною метою формування і функціонування інноваційно-освітніх кластерів має стати розвиток науково-технологічного потенціалу країни за допомогою

реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки, техніки і технологій, а також за рахунок впровадження результатів інтелектуальної діяльності в практику роботи вітчизняних підприємств і організації реального сектора економіки. Рішення даних завдань спрямоване на підвищення конкурентоспроможності сфери освіти та підвищення економічної ефективності функціонування підприємств вітчизняної економіки.

Реалізація кластерної політики у сфері освіти на рівні державного управління повинна бути націлена на: створення сприятливих умов формування і розвитку конкурентоспроможних освітніх кластерів на території України; здійснення діагностики діючих кластерів; підтримання кластерних ініціатив; стимулювання розвитку освітніх кластерів; здійснення моніторингу діяльності кластерів і оцінку ефективності реалізованої кластерної політики.

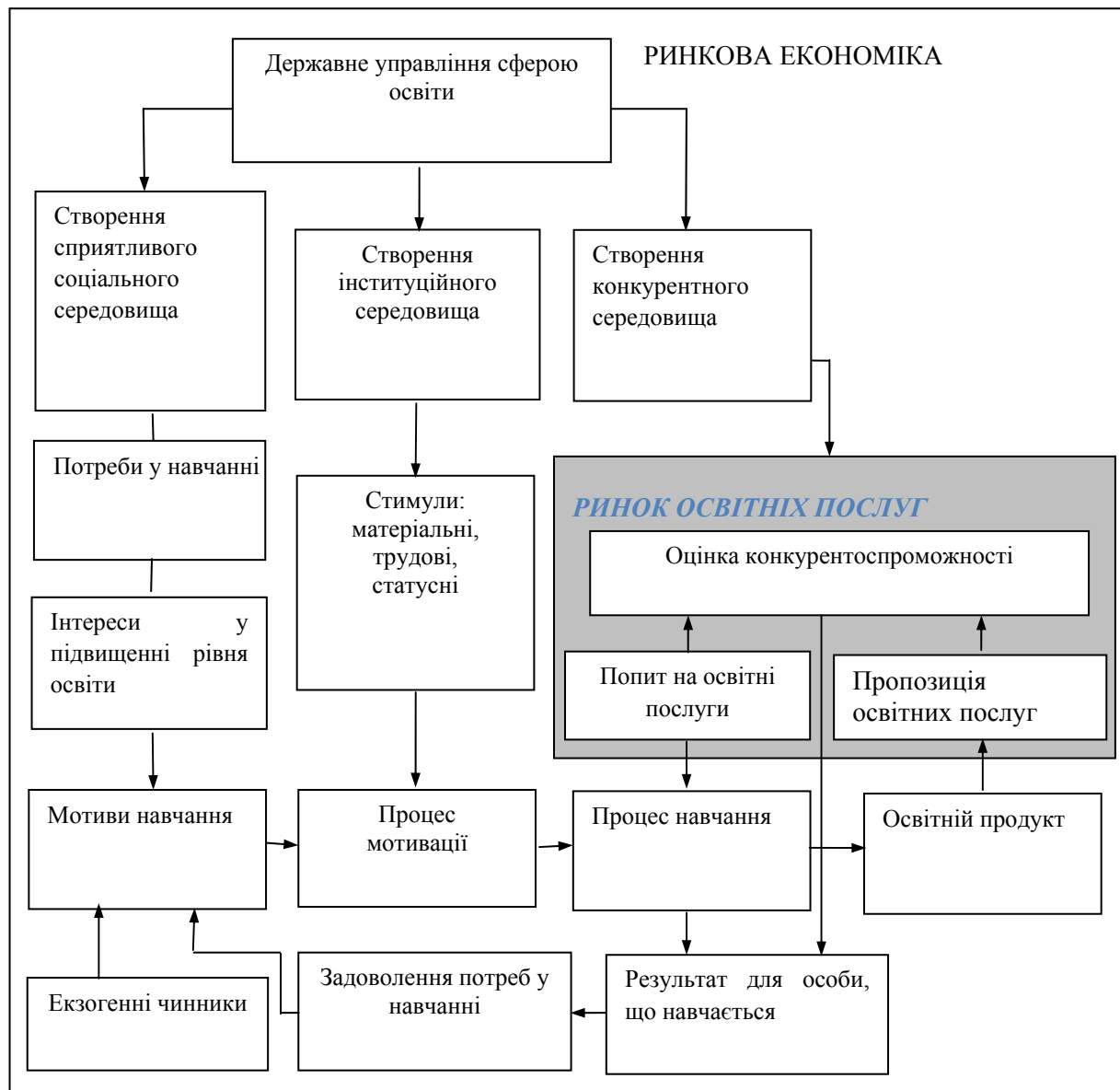
Оптимальною формою освіти інноваційно-освітніх кластерів вважається форма консорціуму, що представляє в економіко-правовому значенні об'єднання незалежних самостійних організацій та установ які злагоджено і скоординовано реалізують спільну політику у сфері реалізації інноваційних проєктів і заходів, спрямованих на поліпшення та вдосконалення підготовки вітчизняних кадрів, розробку та впровадження нових технічних і технологічних рішень [7].

Суть механізму формування іноваційно-освітніх кластерів полягає в наявності основи у вигляді інноваційно-освітніх кластерів і надбудов, які координуються державними органами влади.

Методологія формування механізму державного управління інноваційно-освітнім кластером повинна ґрунтуватися на наукових підходах: 1) системному (забезпечення комплексності та взаємозв'язку підсистем і всіх структурних елементів кластера); 2) мотиваційному (визначення і зіставлення мотивів і стимулів освітньої діяльності); 3) еволюційному (розвиток архітекtonіки, а також методів та інструментів регулювання); 4) екуменічному (застосуванні ліберально-демократичного та директивного підходів при виборі інструментів регулювання та управління).

В результаті проведених досліджень була підтверджена робоча гіпотеза, що передбачає наявність об'єктивної необхідності переорієнтації державного управління на особистісну мотивацію процесів навчання та підвищення конкурентоспроможної системи освіти за рахунок оцінки потреб ринку праці з метою розвитку підприємництва, що обумовлює розробку напрямів реформування системи державного управління сферою освіти і модернізацію суспільного і економічного життя країни.

У даній роботі пропонується мотиваційна модель державного управління сферою освіти у вигляді відкритої системи у складі національної економіки, в який функціонує взаємозв'язок екзогенних та ендогенних факторів і встановлених державою стимулів розвитку сфери освіти з урахуванням потреби ринку, що дозволить визначити детермінанти механізму управління (рис. 1).



*Рис. 1. Мотиваційна модель державного управління сферою освіти  
Джерело: розроблено авторами*

Крім того, для підвищення конкурентоспроможності сфери вітчизняної освіти в роботі пропонується реалізувати механізм державного управління сферою освіти на основі формування кластерних структур, сформованих із застосуванням процесуально-детермініського підходу, що поєднує причинно-наслідкові та імовірнісні фактори його змісту і принципів функціонування. Причинно-слідче функціонування даного механізму розглядається як детермінований вплив на об'єкт управління залежно від його вихідних параметрів і результатів попередніх впливів на об'єкт управління. Вплив механізму державного управління на поведінку суб'єктів освітньої діяльності завжди має імовірнісний характер, який визначається специфікою і мотиваційною складовою окремих структурних елементів кластера, задіяних у конкретному освітньому проекті.

На основі процесуально-детермініського підходу авторами уточнена сутність механізму державного управління сфери освіти як системи інститутів, яка при

досягненні об'єктом управління певних параметрів здійснює застосування адекватних форм, методів та інструментів управління, спрямованих на розвиток інноваційної діяльності та забезпечує зростання конкурентоспроможності освітніх послуг. Передбачається, що застосування інструментів державного управління, має посилити мотивацію суб'єктів підприємницької діяльності, які включені в кластер, підвищувати фінансування за свій рахунок тих освітніх проектів, які відображають специфіку їх інтересів, що має стати сутністю механізму державного управління освітньої діяльності.

Зміст даного механізму державного управління включає встановлення ефективних зв'язків між його елементами, що обумовлюють адекватну реакцію на певні параметри об'єктів управління з метою підвищення результативності процесів навчання.

Аналіз безлічі виникаючих зв'язків у ході формування освітніх кластерів дозволяє обґрунтовувати доцільність виділення у складі загального механізму державного управління сферою освіти за допомогою формування кластерних структур, спеціальних механізмів в кожному його елементі (етапі, просторі, функції, об'єкті, програмі) ієрархії системи, яка забезпечує узгодженість мотивів і стимулів освітньої діяльності. Базовим інструментом здійснення управління в пропонованому в роботі механізмі, є управлінські рішення, які приймаються в ході моніторингу індикаторів сфери освіти і ринку праці і, припускають виявлення причин, які перешкоджають збалансованому розвитку існуючої освітньої системи.

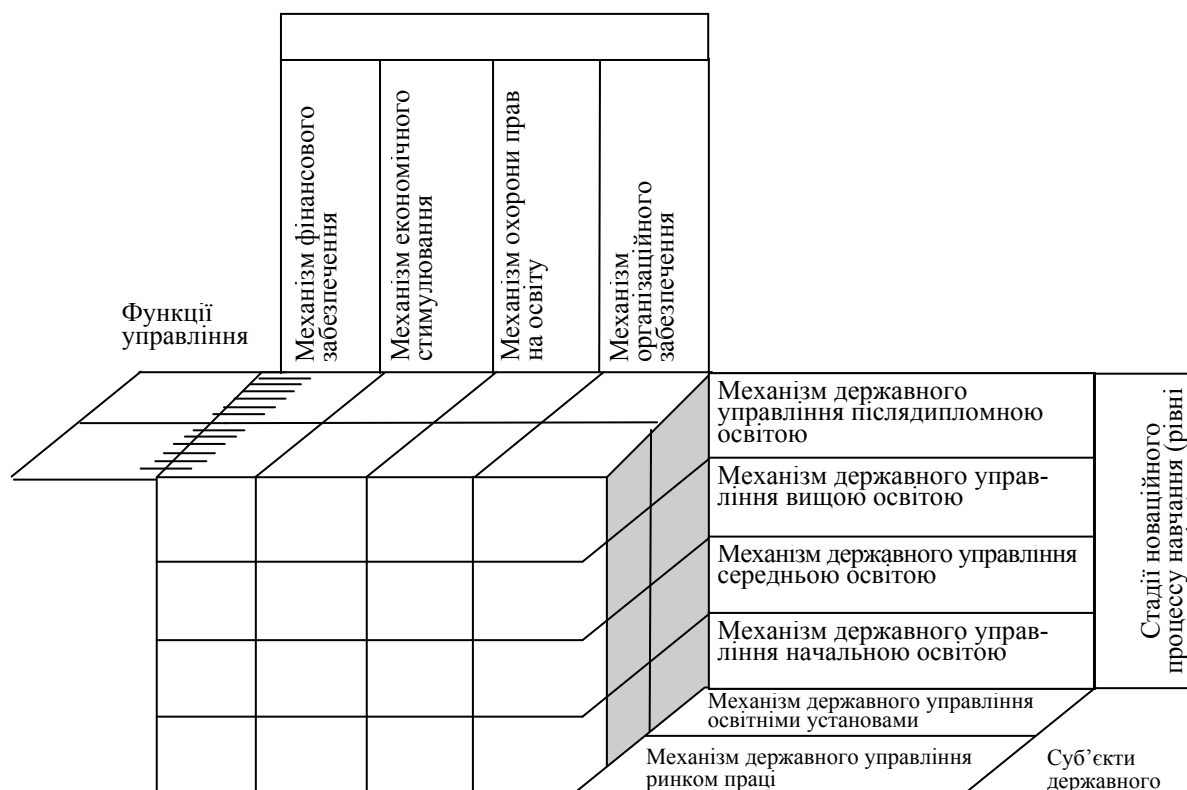
Формування освітніх кластерів має спростити взаємозв'язки між окремими суб'єктами освітнього процесу за рахунок встановлення прямих контактів між усіма його учасниками.

На основі концептуальних принципів у роботі пропонується функціональна і структурна архітектоніка механізму державного управління сферою освіти за рахунок формування освітніх кластерів.

Структура пропонованого механізму в просторовому, організаційному (рис. 2), функціональному аспектах залежить від характеру і особливостей професійної та освітньої діяльності в даній сфері, специфіки технології забезпечення підтримки державного управління. Ступінь диференціації всіх підсистем механізму державного управління освітнім кластером обумовлена необхідністю здійснення функцій управління на всіх стадіях освітнього процесу.

Механізм державного управління формованими освітніми кластерами являє собою динамічну систему взаємопов'язаних механізмів і обґрунтовує можливість динамічного розвитку сфери освіти.

Як зазначалося раніше, однією з провідних проблем, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності сфери вітчизняної освіти є зміна структури фінансування освітніх програм відповідно до потреб національної економіки. У роботі запропоновано новий інструментарій державного стимулювання партнерського фінансування освітніх програм підприємницькими структурами і розроблено методичний підхід до оцінки економічної ефективності його застосування.



**Рис. 2. Архітектоніка механізму державного управління сферою освіти**

*Джерело: розроблено авторами*

Дослідження світової та вітчизняної практики фінансування інноваційної діяльності дозволило зробити висновок, що приватний сектор повинен стати ключовим у формуванні джерел фінансування освітніх програм. При цьому держава має лише здійснювати бюджетну, грошово-кредитну, податкову, амортизаційну політику, які повинні бути спрямовані на сприяння формуванню інвестиційних ресурсів для розвитку сфери освіти в Україні.

Державна ж фінансова підтримка сфери освіти повинна бути диференційованою залежно від специфіки сфери професійної підготовки, освітнього рівня і повинна бути спрямована на підвищення мотивації підприємницького сектору економіки, здійснювати фінансування освітніх програм і проектів в рамках їхніх інтересів. Так, зокрема, необхідно передбачити надання пріоритетів у бюджетному фінансуванні і компенсації витрат науково-освітніх та науково-дослідних інститутів на пріоритетними для розвитку в Україні. На підставі вище сказаного може бути запропонований метод оцінки економічної ефективності державного стимулювання фінансування освітніх програм і проектів за рахунок позабюджетних джерел, а саме за рахунок зацікавлених підприємницьких структур.

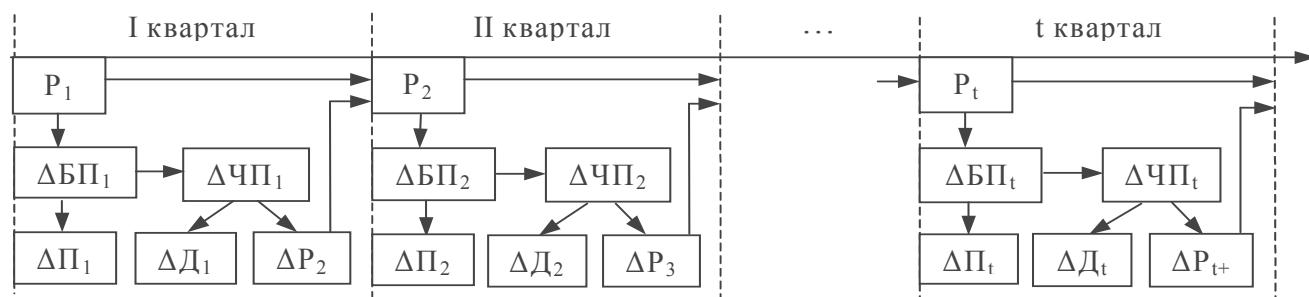
Даний метод оцінки ефективності враховує бюджетний і економічний ефекти, що виникають у суб'єктів фінансування освітніх програм. В основу цього методу покладена авторська модель визначення економічної ефективності державного стимулювання фінансування освітніх програм і проектів за рахунок державно-приватного партнерства (рис. 3).

Критерій бюджетного ефекту

$$\sum \Delta \Pi > P, \quad (1)$$

де  $\sum \Delta \Pi$  – сума приросту податкових платежів до бюджету протягом нормативного періоду реалізації кластерної ініціативи;  $P$  – втрати бюджету від фінансування сфери освіти.

**Схематична інтерпретація моделі визначення економічної ефективності державного стимулювання розвитку системи освіти завдяки кластерним об'єднанням**



де  $P_1, P_2, P_t$  – реінвестиційний прибуток у розвиток освітнього кластеру;  $\Delta БП_1, \Delta БП_2, \Delta БП_t$  – приріст балансового прибутку у результаті підвищення якості освіти;  $\Delta П_1, \Delta П_2, \Delta П_t$  – приріст податкових платежів до бюджету у результаті реалізації кластерних механізмів;  $\Delta ЧП_1, \Delta ЧП_2, \Delta ЧП_t$  – приріст чистого прибутку у результаті підвищення якості освіти;  $\Delta Д_1, \Delta Д_2, \Delta Д_t$  – приріст особистого доходу суб'єктів кластерних взаємодій

1. Приріст інвестицій у розвиток інноваційної діяльності на початок 2-го кварталу:

$$P_2 = P_1 + \Delta P_2 = P_1 + P_1 \cdot H_n \cdot (1 - C_{mn}) \cdot K, \quad (2)$$

де  $H_n$  – очікувана внутрішня норма прибутку від інвестицій у розвиток освіти (у десяткових дробах);  $C_{mn}$  – ставка податку на прибуток (у десяткових дробах);  $K$  – коефіцієнт реінвестування додаткового прибутку.

2. Величина приросту податкових платежів у  $t$ -му кварталі ( $\Delta \Pi$ ):

$$\Delta \Pi_t = P_1 [1 + H_n \cdot (1 - C_{mn}) \cdot K]^{t-1} \cdot H_n \cdot C_{mn}. \quad (3)$$

де  $t$  – номер кварталу.

3. Сума податкових платежів протягом нормативного періоду окупності інвестицій у розвиток освіти ( $T$ ):

$$\sum_{t=1}^T \Delta \Pi_t' = P_1 \cdot H_n \cdot C_{mn} \sum_{t=1}^T \frac{1}{1+d} \left[ \frac{1 + K \cdot H_n \cdot (1 - C_{mn})}{1+d} \right]^{t-1}, \quad (4)$$

де  $\Delta \Pi_t'$  – дисконтований приріст податкових платежів у  $t$ -му кварталі;  $T$  – нормативний період окупності інвестицій у розвиток освіти, перерахований у кількість кварталів;  $d$  – ставка дисконтування податкових платежів.

4. Бюджетний ефект ( $BE$ ) від надання фінансової підтримки суб'єкту інноваційної діяльності:

$$BE = \sum_{t=1}^T \Delta \Pi_t' - P_1 \cdot \quad (5)$$

5. Економічний ефект ( $EE$ ) від надання фінансової підтримки суб'єктам кластру:

$$EE = BE + \sum_{t=1}^T \Delta ЧДД_t, \quad (6)$$

де  $\Delta ЧДД_t$  – приріст чистого дисконтованого доходу суб'єкта освітнього кластеру у  $t$ -му кварталі.

6. Економічна ефективність ( $Se$ ) від надання фінансової підтримки суб'єкту освітнього кластеру:

$$Se = \frac{\sum_{t=1}^T \Delta \Pi_t' + \sum_{t=1}^T \Delta ЧДД_t}{-} \quad (7)$$

Використання цього методу в практиці державного управління сферою освіти дозволяє економічно обґрунтувати застосування інструментів державного регулювання даної сфери.

У запропонованому механізмі суб'єкту підприємницької діяльності, який включений в кластер має надаватися право:

- Використання податкових пільг після здійснення витрат на фінансування освітніх програм і проектів, які відповідають потребам ринку праці, в обсязі фактичної суми витрат.

- Для надання пільг державою може бути встановлений норматив списання на собівартість витрат на фінансування освітніх програм і проектів у рамках основних видів діяльності компанії.

- Можуть застосовуватися пільгування не тільки залежно від обсягу фінансування освітніх програм і проектів, а й «прирості» пільги, які стимулюватимуть економічних агентів до розвитку інноваційної діяльності та фінансування відповідних наукових досліджень науково-освітніми комплексами.

- Величина встановлюваних податкових пільг повинна бути суттєвою для забезпечення ефективності таких процесів і забезпечення зростання мотивації підприємницьких організацій здійснювати фінансування освітніх програм і проектів, за умови контролю з боку фіскальних органів за формуванням валових витрат конкретного підприємства, що буде розглядатися підприємницькими структурами як економічно вигідні вкладення коштів.

- Державними структурами повинні бути розроблені економічно обґрунтовані і встановлені норми фінансування освітніх програм і може реалізовуватися практика надання інвестиційного податкового кредиту, а також забезпечуватися ефективні механізми контролю за цільовим використанням таких кредитів.

Таким чином, може бути визначено, що результативність державного регулювання фінансування сфери освіти за рахунок реалізації механізмів управління в рамках формованих освітніх кластерів, обумовлена концентрацією і ефективним використанням економічних ресурсів на пріоритетних напрямках технологічного оновлення сфери освіти і, як наслідок, відповідних професійних підприємницьких структур, товарів і послуг, які вони виробляють.

Можна очікувати збільшення ВВП країни за рахунок поширення передових освітніх програм серед учасників освітнього процесу.

Таким чином, є очевидною доцільністю здійснення державою функції інтерналізації позитивних екстерналій фінансування освітніх програм і проектів за рахунок перерозподілу суспільного економічного ефекту на користь розвитку галузей економіки.

Такий підхід, забезпечить підвищення конкурентоспроможності сфери освіти в Україні за рахунок того, що розвиватися будуть в основному ті спеціальності і

спеціалізації, які затребувані на ринку праці за рахунок позабюджетних джерел фінансування.

Такий підхід гарантуватиме працевлаштування випускників на ринку праці і безоплатність (для учнів) отримання освіти в рамках реалізації конкретних освітніх програм і проектів.

Це дало підстави зробити висновок, що важливим завданням держави є розробка і здійснення селективної політики формування освітніх кластерів за рахунок державно-приватного партнерства, орієнтованого на розвиток відносно вузького спектру прогресивних професійних освітніх програм за рахунок позабюджетних джерел фінансування які забезпечують технологічну платформу для активізації інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, зростання ВВП і притоки грошових коштів з прибуткових галузей до державного бюджету

Для наукового обґрунтування вибору пріоритетних галузей економіки та створення на базі освітніх та науково-дослідних кластерів з метою реалізації державно-приватного партнерства пропонується системна класифікація за ознаками важливості для економічного розвитку окремих регіонів і національної економіки в цілому: науково-технічний рівень пріоритетів; масштаб пріоритетів у національній економіці; період часу, на який визначаються пріоритети; стадії інноваційних процесів, що входять в пріоритетні напрямки розвитку та затребувані ринком праці.

Пропонована в роботі класифікація дозволяє застосовувати багатокритеріальні підходи до оцінки пріоритетних напрямків вибору галузей економіки, в рамках яких розробляються освітні програми та проекти з метою залучення позабюджетних джерел фінансування від учасників сформованого кластера.

З метою стимулювання розвитку освітніх кластерів необхідно:

- створити координаційні ради з розвитку кластерів у певній сфері економіки та організувати супровід їх роботи;
- реалізувати заходи інформаційної та іміджевої підтримки кластерної політики та кластерного розвитку у сфері освіти за допомогою формування розділів на інформаційному порталі регіональних органів самоврядування, підключити обласні ЗМІ, здійснити видання відповідної друкованої продукції, яка буде залучати потенційних учасників реалізації освітніх проектів;
- забезпечити організаційне та інформаційне сприяння у представленні освітніх кластерів, які формуються на міжнародних ринках праці;
- розробити і реалізувати державні заходи стимулювання долі в освітніх кластерних ініціативах малого та середнього, в т.ч. інноваційного підприємництва;
- сформувати систему преференцій на обласних, державних та міжнародних конкурсах для інвестиційних та інноваційних проектів, що реалізуються в рамках освітніх кластерів;



- проводити конкурси і присуджувати премії Уряду України за кращі інноваційні проекти, реалізовані у межах освітніх кластерів за рахунок позабюджетного фінансування;

- здійснювати моніторинг потреби в кадрах для потреб високотехнологічних виробництв та інфраструктурних організацій з метою формування відповідних освітніх кластерів в Україні;

- здійснювати узгодження програм підготовки кадрів для потреб кластерів з освітніми програмами, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів;

- здійснювати формування освітніх ресурсних центрів (груп освітніх установ), які орієнтовані на вирішення кадрових завдань розвитку освітніх кластерів в рамках інноваційних високотехнологічних галузях економіки України.

Таким чином, при виборі специфіки формованого освітнього кластера необхідно враховувати: співвідношення попиту і пропозиції на ринку праці в даній сфері, середньогалузевий рівень оплати праці, науково-технічний рівень розвитку галузі, що досягається, економічний ефект від інвестування в освітні програми, соціальну значимість і деякі інші в залежності від специфіки галузі. На основі запропонованого підходу в роботі розроблена методика вибору пріоритетів формування та розвитку освітніх кластерів з використанням інтегрального показника соціально-економічної ефективності фінансування освітніх програм і проектів, інструментарій оцінки якого враховує динамічність прогнозних показників, мультиплікативний ефект і синергетичний потенціал формованого кластера.

### ***Список літератури:***

1. Куклін О.В. Економічні аспекти вищої освіти: монографія / О.В. Куклін. – К.: Знання України, 2008. – 331 с.

2. Семів Л.К. Вплив вищої освіти на формування людського капіталу в умовах переходу до економіки знань / Л.К. Семів, Р.А. Семів // Регіональна економіка. – 2009. - № 1. – С. 15 - 26.

3. Шимко П.Д. Развитие региональных кластеров высшего профессионального образования в условиях глобализации / П.Д. Шимко // Экономика образования. – 2009. - № 4. – С. 57 - 72.

4. Галимова Л.И. Образовательный кластер как механизм инновационного развития производственной деятельности / Л.И. Галимова // Вестник Казанского технического университета. – 2009. – № 5. – С. 125 – 127.

5. Захарова Н.П. Образовательный кластер региона / Н.П. Захарова // ВлГУ: электронный журнал. – 2007. - № 18, часть 2. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=1869>.

6. Reshetniak O.I. The Prospects of Development of Ukraine's Economy through the Creation of Integrated Educational Clusters / O.I. Reshetniak, Yu.A. Zaika // Business Inform. – 2015. - № 7. – P. 48-53.

7. Решетняк Е.И. Формирование интегрированных образовательных кластеров в Украине / Е.И. Решетняк, Ю.А. Заика // Вісник Дніпропетровського університету. – Т.23, серія: Економіка, вип. 9(2). – Дніпропетровськ, № 10 / 1. С. 46 - 53.

8. Решетняк Е.И. Формирование образовательных кластеров: оценка синергетического эффекта / Е.И. Решетняк // Вчені зап. Харк. гуманіт. ун-ту «Нар. укр. акад.». – Х., 2015. – Т. 21. – С. 246 – 254.

## **РОЗДІЛ 5.**

# **МОДЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

---

---

---

**ДУБОВИК Т.В.,**

д.е.н., доцент,  
професор кафедри маркетингу і реклами;

**БУЧАЦЬКА І.О.,**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри маркетингу і реклами,  
Київський національний торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна

## **ВПЛИВ СПОЖИВЧИХ ТРЕНДІВ НА РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ**

Економічні перетворення, що відбуваються протягом останніх років в Україні, впливають на всі сфери життя населення, на кожен галузь окремо та на економіку країни загалом. Економічна криза і подальша рецесія призвела до змін в соціальній структурі суспільства, внаслідок падіння реальних доходів населення, інфляції та зростання рівня безробіття. Згідно з дослідженням, проведеним консалтинговою компанією «НауGroup», споживчий кошик українців подорожчав на 74,12%. Даний показник був розрахований на основі оцінювання зміни вартості товарів за період з травня 2014 року по травень 2015 року. В результаті виявлено, що продукти харчування за рік подорожчали на 50%, товари персональної гігієни на 80%, товари для дому – на 97%, медикаменти та транспорт на 83% та 60% відповідно. Відповідно, економічна ситуація, що склалась в країні, в значній мірі модифікувала купівельну поведінку українців, змусивши їх бути більш ощадливими і купувати тільки необхідні товари, послуги. Оскільки, основним спрямуванням діяльності торгівлі є забезпечення потреб населення у споживчих товарах, тому, великого значення для підприємств торгівлі набуває купівельна спроможність споживачів. В 2015 році середня заробітна плата зросла номінально на 15%, проте реальна заробітна плата станом на травень 2015 року знизилась на 27,6% порівняно з аналогічним періодом минулого року. Таким чином, загальні тенденції розвитку сфери торгівлі будуть залежати, в першу чергу, від споживачів, їх можливостей, купівельної поведінки, системи цінностей, розвитку і впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, та інших факторів.

Вивченням проблем і перспектив розвитку роздрібної торгівлі займається багато українських учених: В.В. Апопій, Н.О. Голошубова, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, М.В. Тарасюк та інші. В працях учених відображено результати багаторічних наукових досліджень, спрямованих на удосконалення різних аспектів управління підприємствами роздрібної торгівлі на макро та мікроекономічних рівнях. При цьому, не зважаючи на значну роль роздрібної торгівлі у формуванні ВВП України, недостатньо глибоко досліджені питання тенденцій сучасного розвитку роздрібної торгівлі в Україні, особливо з урахуванням впливу сучасних споживчих трендів.

У сфері роздрібної торгівлі України відбувається активне технологічне оновлення роздрібних торговельних об'єктів і впроваджуються нові підходи до здійснення господарської діяльності роздрібними підприємствами торгівлі, які вже зараз не можуть ігнорувати світові тенденції щодо зміни споживчих настроїв. Тому, метою дослідження є висвітлення питань щодо тенденцій розвитку роздрібної торгівлі в Україні, зважаючи на вплив у зміні споживчих настроїв українців і відходячи від загально прийнятних підходів щодо аналізу розвитку роздрібної торгівлі в Україні за даними державних органів статистики, а саме: обсягів роздрібного товарообороту, аналізу кількості об'єктів роздрібної торгівлі, розміру торговельної площі, та інших показників.

1) В першу чергу слід розглянути вплив цифрових, інформаційних, комунікаційних технологій на традиційну торгівлю – це її майбутнє. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) України має багато стратегічних напрямів розвитку з високим потенціалом за критеріями інвестиційної привабливості та можливостями впровадження, а саме: нові технології передачі та зберігання даних, технології безпеки та зберігання даних, безпроводні сенсорні мережі, системи управління контентом, системне програмне забезпечення, системи управління ресурсами підприємства нового покоління (ERM) та інше. Перспективи розробки та впровадження ІКТ нового покоління не набули стійкого характеру, але вже сьогодні впливають на діяльність підприємств торгівлі. Цифрові технології змінюють тенденції розвитку роздрібної торгівлі в світі та в Україні. Так, зростання популярності онлайн - торгівлі пов'язане з активізацією покоління Y і покоління Z; чверть глобальних онлайн - споживачів зазначають, що замовляють продукти в Інтернеті, більше половини (55%) готові робити це і надалі; українські споживачі готові використовувати мобільні додатки рітейлерів і комп'ютери всередині торгових точок, щоб отримувати більше інформації про товари.

Так, за даними опитування дослідницької компанії Euromonitor у 2014 р., трохи менше 40% населення планети мають зараз доступ до Інтернету. Серед інтернет-користувачів 23% читають огляди продуктів або послуг в Інтернеті мінімум раз в тиждень, а 12% респондентів пишуть відгуки на продукти чи послуги в Інтернеті мінімум раз в тиждень. Компанії платять за просування своїх продуктів вже не тільки відомим особам, акторам, але і популярним блогерам. Програми для мобільних пристроїв отримують ще більш широке поширення в 2015 р. Вже на травень 2014 р. користувачами Appstore було завантажено в загальній складності 50 млрд. програм, тобто близько 7 для кожної людини на планеті. Таким чином, інформаційно-комунікаційні технології розширюють права і можливості споживачів за рахунок доступу до різноманітної інформації. Будучи завжди на зв'язку, споживачі можуть отримувати поточну та своєчасну інформацію, що може впливати на розвиток роздрібної торгівлі.

2) Демографічні зміни і їх вплив на сферу торгівлі. Згідно з прогнозами Євростату, «демографічна революція» призведе до зростання чисельності населення до середини XXI століття на 10 млн. осіб, проте більше 50% будуть становити

громадяни у віці більше 65 років [1]. Європейське населення старіє, а частка населення старше 55 років буде складати більше третини від загальної чисельності населення в 2020 році. Такі демографічні зміни в Європі призведуть до появи комплексу соціальних та економічних проблем для країн регіону. В першу чергу, старіння населення вплине на скорочення робочої сили та збільшення навантаження непрацевдатних осіб на зайнятих [2]. В Україні темпи скорочення чисельності населення є одними з найбільших серед країн Європи. Згідно з прогнозом вітчизняних науковців, розробленим Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України, до 2050 р. населення України зменшиться до 36,3 млн. осіб. Скорочення та постаріння населення в країні вже негативно впливає на чисельність та структуру економічно активного населення, з часом лише зростає їх негативний вплив на економіку та відбувається загострення соціальних питань [3].

За оцінкою Державної служби статистики України, станом на 1 жовтня 2015 року чисельність наявного населення України становила 42800,5 тис. осіб (без врахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя). За січень-вересень 2015 року чисельність населення зменшилася на 128,8 тис. осіб, зокрема природне скорочення становило 136,2 тис. осіб, міграційний приріст 7,4 тис. осіб. Міське населення становить 69,1%, сільське - 30,9% [4].

Роздрібні торгові підприємства також повинні бути готові до мінливого споживчого ринку. Європейські країни, як і Україна, стикаються з демографічними та економічними змінами, які матимуть значний вплив на перспективи зростання і споживання в найближчі роки. Ці зміни диктують основні тенденції і створюють нові виклики та можливості для споживачів.

3) Вплив економічної, політичної, військової ситуації на поведінку українського споживача. Так, в сучасних умовах в Україні в зв'язку з політичним та військовим протистоянням, споживачі прийняли більш раціональну поведінку, і яка, швидше за все, збережеться навіть якщо економіка України відновиться. Наслідком є те, що молоді важко отримати стабільну роботу, кожний десятий українець емігрував, більшість молоді залежить від своїх батьків, які самі, при досягненні пенсійного віку, будуть отримувати малу за розміром пенсію. Невизначеність щодо майбутнього молоді впливає на вибір, пошук роботи, збалансованість і якість життя. Це відбивається також у зростаючій колективній свідомості щодо соціальних та екологічних проблем, зокрема, серед молодого покоління.

За результатами дослідження авторів, український споживач в найближчі роки буде старший за віком, самотнім і біднішим, більш міським, і в той же час соціально і екологічно стурбованим і більш освіченим, який постійно знаходиться на зв'язку. Це дасть можливість роздрібним підприємствам торгівлі розробити стратегії, які б задовольняли споживача, який очікує цінність, зручність, благополуччя, соціальну етичність, прозорість і чесність в процесі вибору і купівлі товарів народного споживання.

Таким чином, авторами визначено детенмінанти розвитку роздрібною торгівлі в Україні з урахуванням впливу змін споживчих тенденцій:

Тенденція 1: Збільшення частки населення старшого за віком і зниженням рівня народжуваності в Україні.

Роздрібним підприємствам торгівлі доведеться: приймати участь у розробленні нових продуктів і упаковки, оскільки, контакт з кінцевим споживачем, покупцем буде враховувати споживчі вимоги, цінності щодо товарів, послуг, сервісу; створювати нові концепції розміщення магазинів, впроваджувати нові бізнес-моделі; встановлювати партнерські відносини з різними групами громадськості; налагоджувати відносини з європейськими партнерами, постачальниками, впроваджувати нові технології щодо процесу доставки товарів, їх продажу, обслуговування покупців. Споживачі будуть шукати способи спрощених процесів купівлі товарів, розглядатимуть різні варіанти каналів взаємозв'язку з підприємствами торгівлі для здійснення купівель, будуть ними враховуватись вимоги комфорту купівель в роздрібних підприємствах торгівлі, а саме: розміщення магазинів в межах зон пішохідної доступності, розвиненість транспортної інфраструктури, наявність місць паркування, зон відпочинку, закладів громадського харчування, унікальність асортименту продукції щодо задоволення потреб всієї родини, так і індивідуальних потреб; важливість пропозиції в асортименті органічних продуктів харчування; зручність здійснення купівлі товарів послуг в традиційних підприємствах роздрібною торгівлі, так і онлайн-покупки.

Тенденція 2: Удосконалення підприємствами торгівлі технології процесу продажу та покупки товарів, послуг споживачами, покупцями: надання переваги виробникам, які використовують упаковку товарів меншу за розмірами і виготовлену з легких, екологічних матеріалів, де враховані можливості подовження терміну придатності товарів; збільшення пропозиції напівфабрикатів та готових до вживання товарів, інтенсивне використання інформаційно-комунікаційних технологій для розвитку електронної комерції, інтенсивне використання мобільного зв'язку у залученні, стимулюванні і підштовхуванні споживачів до купівель, на прикладі прийому замовлень від покупців не залежно від місця знаходження, чи то у автомобілі, чи то у будинку; використання сучасних моделей платежу за куплені товари і послуги.

Тенденція 3: Збільшення кількості сімей зі зменшенням її розміру: зменшення одиниць покупок на сім'ю, через економію коштів, що веде до зменшення відходів, використання невеликих за розмірами упаковок товарів; збільшення чистоти відвідування магазинів споживачами, покупцями товарів послуг підприємств роздрібною торгівлі; зменшення витрат, за рахунок зменшення площі, на купівлю або будівництво будинків, квартир для проживання; необхідність набуття швидкого і простого досвіду покупки (велика проблема для гіпермаркетів); збільшення важливості соціальної відповідальності перед споживачами товарів, послуг.

Врахування даної тенденції передбачає застосовування наступних бізнес-рішень керівництвом роздрібних торговельних підприємств:

1. тісна співпраця з виробниками продукції і гнучке реагування на вимоги споживачів щодо розробки нових продуктів, зменшення розмірів одиниць упаковки товарів, оптимізація ланцюгів поставок товарів, утилізації відходів;

2. удосконалити систему доставки товарів через інтернет-магазини, продумати про зручність здійснення споживачами покупки з дому (розумний будинок), або створити мережу місць видачі товарів;

3. впроваджувати концепцію напрацювання позитивного досвіду здійснення покупок споживачами товарів, послуг, враховуючи інтереси покупців, їх, захоплення, тощо, через різні канали зв'язку зі споживачем, в тому числі і через мережу Інтернет;

4. орієнтація асортиментного переліку товарів на готові рішення: готовий для приготування або вживання;

5. впровадження концепції самообслуговування покупців «без черги»: один в черзі; самостійне сканування; самостійна реєстрація; самостійне використання автоматичних платіжних систем; втілення моделі магазину комплектування товарів: «під'їхав/нажав/забрав»;

6. застосування соціальних мереж для об'єднання споживачів, щоб створити дружню атмосферу.

7. Тенденція 4: Зниження наявних доходів споживачів - споживачі поведуться більш ощадливо, використовуючи продумані процеси покупки і в той же час шукаючи прості задоволення:

збільшення усвідомлення споживачем власної цінності для підприємств торгівлі; зменшення споживання товарів і кількості покупок під час відвідування магазину; значна чутливість до цін; збільшення частки товарів під приватною торговою маркою підприємства торгівлі; здійснення споживачем контролю за плановими покупками; усвідомлення важливості магазинів як місця, де люди можуть відчувати себе більш невимушено.

Врахування підприємствами роздрібною торгівлі викладених попередньо напрямів може призвести до:

1. розвитку виробництва під власною торговою маркою, або виробництва товарів на замовлення під торговою маркою роздрібного підприємства, що збільшить цінність підприємства для споживачів;

2. роздрібне підприємство буде використовувати інновації за різними напрямами діяльності, що відповідно вплине на рівень якості життя споживача;

3. керівництво підприємств зможе здійснювати контроль витрат через мобільні додатки та технології;

4. споживачі будуть впливати на запровадження, використання та розвиток мобільних технологій підприємствами торгівлі, щоб порівняти параметри товарів, цін, тощо.

Тенденція 5: Збільшення частки соціально та екологічно стурбованих споживачів.



Найголовніший тренд в Україні в останні роки – патріотизм. Українці беруть участь у соціально відповідальних проектах і шукають більш відповідальні компанії, бренди, продукти і дії, вимагають справедливості і справедливої ціни. Споживачі розуміють свою роль, позицію і важливість її відстоювання у суспільстві. Для покоління Y традиційний консюмеризм став консюмеризмом відчуттів - тепер покупці хочуть отримувати від продукту не тільки користь, але й позитивні емоції [5]; лояльне ставлення споживачів до брендів, цінність їх справжності і прозорості; підтримання товарів національного виробництва; використання еко-обладнання в магазинах; походження продукту стає важливою частиною ланцюга товаропостачання; зобов'язання підприємств торгівлі щодо використання частини прибутку для соціально важливих проектів.

Враховання споживчих настроїв також може призвести до:

1. повної прозорості діяльності підприємств торгівлі для підтримки соціальних цінностей з етики, корпоративної соціальної відповідальності;
2. врахування подальшої інтеграції з місцевим співтовариством, у тому числі для участі в соціальних заходах та за участю благодійних організацій та підтримки соціально відповідальної діяльності;
3. створення для споживачів системи знижок по скороченню харчових відходів.

Тенденція 6: Вплив рівня освіти:

підвищення прозорості та відсутність терпимості до спотворення інформації; звичайні форми реклами стають все більш і більш маргінальними у своїх деклараціях; можливе розширення участі споживача в розробці нових продуктів; важливість покоління Y (люди віком від 25 до 40 років в 2020 році становитимуть 18% від загальної чисельності населення) - вони повністю інтегровані технологічно (83% сплять з мобільним телефоном); один з чотирьох живе в неповній сім'ї, вони будуть стикатися з високим рівнем безробіття; цінують баланс «робота-життя», «стійкість і якість життя» [5].

Враховання можливих змін може призвести до:

1. акцент на нові канали зв'язку, які є єдиним середовищем для залучення майбутніх покупців і представлення найбільш повної інформації про товар;
2. роздрібні підприємства в майбутньому будуть конкурувати не за цінами на аналогічні товари, а за цінністю пропозиції;
3. запровадження 3D інтернет-торгівлі;
4. розвиток концепції інтернет-речей – концепція комунікаційної мережі фізичних або віртуальних об'єктів («речей»), які мають технології для взаємодії між собою та з навколишнім середовищем, а також можуть виконувати певні дії без втручання людини [6].

Таким чином, основним спрямуванням діяльності підприємств роздрібною торгівлі є забезпечення потреб населення у споживчих товарах, де великого значення набувають споживчий досвід, переваги, можливості, цінності. Тому при всій, на перший погляд, простоті торговельного процесу, який сприймається як обмін товару

на гроші за певну ціну, насправді торгівля має розвиватись і враховувати споживчі тренди. Різні види, форми торгівлі, які відрізняються пропозицією товарів, групами споживачів, обсягами продажів, формами оплати за товари, післяпродажним сервісом тощо, викликають необхідність розробки концепції її розвитку з урахуванням лише потреб споживачів та їх задоволенням.

***Список літератури:***

1. Офіційний сайт Статистичної служби Європейського союзу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
2. Офіційний сайт Єврофонду [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.eurofound.europa.eu/index.htm>.
3. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.idss.org.ua>.
4. Населення України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
5. Молодые управленцы: смелость, амбиции и миллион идей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.kom-dir.ru/article/241-molodye-upravlentsy>.
6. Интернет речей [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Интернет\\_речей](https://uk.wikipedia.org/wiki/Интернет_речей).

**ЗЮКОВА І.О.,**  
к.е.н., доцент,  
доцент кафедри маркетингу,  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»,  
м. Кривий Ріг, Україна;  
**КІЧУК А.О.,**  
аспірант кафедри маркетингу,  
ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»,  
м. Київ, Україна

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РИНКУ ІНТЕРНЕТ – З В’ЯЗКУ: МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ**

Глобалізація ринкового простору і застосування інформаційних технологій базуються на використанні інформації як основного ресурсу. Складні зміни в економічному середовищі, посилення конкуренції, розвиток бізнесу і ринкових структур привели до необхідності швидкого ухвалення рішень в процесі діяльності, а також відповідних змін в потоках інформації, обробки і представлення даних. Найважливіша особливість розвитку сучасного суспільства - перехід до економіки нового типу, в якій інформація стає не лише стратегічним ресурсом, але і потенційним засобом досягнення конкурентної переваги.

При визначенні перспектив економічного зростання на ринку Інтернет – зв`язку необхідно враховувати взаємодії і взаємовплив таких факторів, як глобальний характер Інтернету, тенденції розвитку ринку, рівень конкуренції, технологічні інновації, профіль респондентів, очікування клієнтів, стратегічний маркетинговий потенціал підприємств.

Об`єктом дослідження є процес забезпечення економічного зростання підприємств шляхом використання потенціалу ринку інтернет зв`язку

Предметом дослідження є теоретико – методичні та практичні засади удосконалення механізму формування та реалізації маркетингових стратегій підприємств на інноваційній основі потенціалу ринку інтернет зв`язку.

Цілями дослідження було виявлення можливостей економічного зростання підприємств на ринку інтернет зв`язку.

Для цього була одержана інформація з наступних питань:

- визначення умов конкурентного середовища та рівня конкуренції на ринку,
- оцінка стратегічного потенціалу підприємств провайдерів,
- бачення операторами і споживачами майбутнього ринку послуг;
- очікувані споживачами послуги від операторів,
- визначення системи стратегічних змін, які сприяють підвищенню ефективності маркетингового управління підприємством.

За часи свого існування Мережа Інтернет зазнала кардинальні зміни.

Зв'язок стандарту GSM почав розвиватися в Європі приблизно 25 років тому і потім поширився по всьому світу. Основним чинником успіху тут став стандартизований підхід. Це дозволило передавати великі об'єми даних через мережі і здійснювати мобільний зв'язок.

Якщо зв'язок GSM фокусувався на передачі голосу і даних, то наступне покоління, 3G, сприяло розвитку високошвидкісного доступу до Інтернету, а стандарт LTE дозволив досягти дуже високих швидкостей передачі.

Широкомасштабне розгортання мереж мобільного зв'язку, що використовують технологію LTE, є одним з основних трендів розвитку ринку телекомунікацій у світі.

На сьогодні ринок мобільного Інтернету України вступив у фазу технологічної зрілості, амбітності бізнес-стратегій і зростаючої затребуваності з боку споживачів як бізнес-сегменту, так і домашніх застосувань. До того ж в Україні спостерігається цікавий збіг у часі появи на ринку технологій мобільного Інтернету 3-го покоління (3G) і 4-го покоління (4G).

Інтернет став середовищем функціонування електронної економіки нового типу. Глобальна мережа Internet сьогодні використовується не тільки для обміну інформаційними повідомленнями і для доступу до різноманітних інформаційних ресурсів, все більше застосування знаходять Internet - технології для здійснення конкретних комерційних операцій. У даному контексті використання Internet і сучасних технологій інформаційного обміну дозволить отримати істотні переваги завдяки скороченню витрат, прискоренню різноманітних бізнес-процесів, внаслідок чого зросте інформаційна привабливість.

Характерною рисою на сьогодні є зростання кількості віртуальних трансакцій та угод. Умовою розвитку віртуальної діяльності є Інтернет, а засобом - створення певних сайтів.

Ресурси всесвітньої мережі розкривають великі можливості для маркетингового просування товарів. Принципова відмінність тут полягає в тому, що віртуальна середа мережі Інтернет нівелює природні комунікативні обмеження, що у повсякденному житті поза Інтернетом. Саме тому нові форми інтернет - комунікацій, у відмінності від традиційних комунікацій, здатні перетворитися на досить ефективний інструмент маркетингу. Причина полягає у мультиплікативному ефекті Інтернету, що дозволяє у багато разів збільшити комунікативні можливості кожного учасника мережевих комунікацій.

Інтернет - комунікації формують принципово нове інституціональне середовище електронної комерції. Воно практично не перетинається з традиційним інституціональним середовищем, розташовуючись поза сферою впливу учасників традиційних маркетингових відносин.

Сьогодні в мережі можна знайти найрізноманітніші форми інституціоналізації комунікативного середовища, які активно використовуються для просування товарів і послуг в мережі Інтернет. Причому ефективність такого просування дозволяє говорити про формування нового маркетингового інструментарію, який кардинально

відрізняється від традиційних методів просування і на рівних конкурує з традиційною практикою маркетингу.

Однією із сучасних форм комунікацій в Інтернеті є соціальні мережі (Social Networking Services), які представляють собою інтернет-сервіси, призначені для організації та підтримки мережових комунікацій. Інтернет - маркетинг при просуванні продукції тут орієнтується на наступні маркетингові можливості соціальних мереж: отримувати в профілях користувачів індивідуальну інформацію (вік, місце проживання, інтереси, освіта, хобі тощо); можливість користувачів ділитися між собою корисною інформацією та формувати мережові об'єднання (групи) за інтересами та можливість користувачів відвідувати сторінки інших користувачів і формувати громадську думку про товари, послуги і компанії [7].

Продавець, який просуває в соціальних мережах свої товари, сьогодні вже не здатний диктувати правила і умови учасникам мережі. Тому соціальні мережі можна розглядати ні як канал збуту продукції, а в якості каналу маркетингових комунікацій. Ефективність їх використання визначається ступенем залучення продавця в процес неформальної інституціоналізації мережової спільноти.

Для ефективного застосування маркетинг в соціальних мережах повинен стати результатом усвідомленого вибору аудиторії по відношенню до товару, бренду чи виробнику. Лише в цьому випадку соціальна мережа перетворюється одночасно в маркетингову панель, інструмент просування і механізм зворотного зв'язку з цільовою аудиторією.

Іншим інструментом в інтернет - комунікаціях є використання інтернет - журналів (блогів). Відмінна особливість блогів полягає в їх публічності і загальнодоступності. Найбільшу маркетингову цінність представляють блогери з великою аудиторією, яка збігається з цільовою аудиторією замовника.

Важливим комунікаційним інструментом є також веб - форуми, що призначені для організації спілкування відвідувачів на сайті, об'єднаних спільними інтересами. Найбільше маркетингове значення мають два види веб - форумів: корпоративні та тематичні [8].

В цілому веб - форуми в силу своєї колективності є перехідною формою до соціальних мереж та блогів. Форуми не підходять для розміщення великої кількості технічної інформації. Вони не володіють властивостями інтернет - сервісів, тому їх не використовують в якості торгових інструментів. Форуми, зазвичай, використовуються для розширеного спілкування за принципом «питання - відповідь» з тією лише різницею, що задають питання і отримують відповіді одночасно всі користувачі [9]. Це і характеризує основну відмінність веб - форумів від соціальних мереж та блогів.

Нові технології, що використовують мережу, надають широкі можливості інтеграції бізнес-процесів. Це змінює структуру транзакційних витрат, які виникають у сфері комунікацій, інформації і знань в ході розгортання і здійснення бізнес-процесів і контролю над ними.

Таким чином, підприємницька діяльність з використанням Інтернет та ведення електронного бізнесу дозволяють подолати транзакційні бар'єри.

Основними індикаторами розвитку інтернет мереж є доступ до Інтернет громадян, швидкість передачі інформації в мережі, доступ до глобальних мереж, розвиток національної змістовної частини.

У 2014 році по всьому світу було зафіксовано близько 2,1 мільярда користувачів інтернет, практично 50% з них - жителі азіатських країн [1].

Характерно, що майже половина всіх інтернет - користувачів світу молодше 25 років [1].

За даними компанії InMind, в Україні налічується 12,6 мільйонів регулярних користувачів, з яких кожен п'ятий виходить в Мережу щодня, а кожен третій - раз на місяць. Найбільш високий рівень пенетрації інтернет серед молодих вікових груп: 59% користується інтернет у віковій групі від 15 до 29 років і 36% у віковій групі від 30 до 44 років [3].

За останні роки в Україні більш, ніж втричі зросла кількість користувачів, які заходять в інтернет за допомогою своїх смартфонів (з 7% у 2012-му році до 24% у 2014 р.). При цьому саме власники смартфонів користуються інтернетом найрегулярніше, 71% з них заходять в інтернет щоденно, порівняно із 69% власників комп'ютерів та 67% власників планшетів. Найбільш затребуваний є пошук інформації через пошукові системи – 92%, спілкування у соціальних мережах – 88%, читання новин – 84% та перевірка електронної пошти – 75% [5].

Найбільше українських користувачів інтернет зареєстровано в трьох соціальних мережах: «ВКонтакте», «Однокласники» та «Facebook» (72%, 63% та 58% відповідно). Кількість українських користувачів у інших соцмережах становить відповідно: «Мой Мир» - 48%, «Twitter» - 16% та «Google Plus» 10% від загальної кількості українських користувачів.

Популярність соціальних мереж прив'язана до віку респондента. Так, «ВКонтакте», «Facebook», «Twitter» та «Google Plus» найбільш популярні серед населення віком до 25 років, тоді як «Мой Мир» та «Однокласники» – серед людей віком від 26 і старших [4].

Серед найбільш відвідуваних сайтів: google.com - 62%, yandex.ru - 59%, Ukr.net - 57%, bigmir.net - 40%, meta.ua - 36% [2].

Економічний стан інтернет - ринку визначається платоспроможністю й потребами користувачів Інтернет (приватних і корпоративних), провайдерів, операторів зв'язку, які володіють первинними каналами зв'язку, виробниками та постачальниками устаткування й державною, яка реалізує певну політику щодо розвитку Інтернет.

Розвиток надання інтернет - доступу в Україні невинно рухається вгору, завдяки численній конкуренції серед провайдерів дротяної і безпроводної інтернет - мереж.

Всі світові телеком - оператори вже давно не живуть тільки від прибутку з абонплати, оператори заробляють на додаткових послугах.

Ринок інтернет - послуг України належить до ринку монополістичної конкуренції. На ринку діє досить велика кількість продавців (крім масштабних

підприємств-провайдерів у межах усієї території України є десятки регіональних підприємств із незначною часткою на ринку), що конкурують між собою за продаж диференційованого товару [6].

У Криворізькому регіоні масштаби ринку за останні три роки (2012 – 2014 р.р) мають тенденцію до зростання.

На поточний момент у семи районах містах рівень проникнення інтернет складає більш 50%: Жовтневий (93%), Довгинцівський район (88%), Центрально-Міський (70%), Тернівський (68%), Саксаганський (57%), Держинський (52%), Інгулецький район (51%).

Інтернет – провайдери можуть надавати як тільки послуги Інтернет – зв'язку, так і послуги кабельного телебачення (ще підвищує їх конкурентоспроможність і надає додаткові можливості для економічного зростання).

Необхідно зазначити такий факт, що не всі учасники ринку кабельного зв'язку Криворіжжя є конкурентами. Це пояснюється дуже просто. На міському рівні за допомогою адміністративних ресурсів територія охопту діяльності між усіма підприємствами кабельних операторів зв'язку поділена за територіальною ознакою району функціонування. Згідно з цим, кожне підприємство, закріплене за власним територіально відокремленим ринком та поставлено на облік в антимонопольний комітет Кривого Рогу. Але разом з тим, окремо від операторів зв'язку, почали з'являтися все нові та нові Інтернет – провайдери, які за допомогою власних кабельних мереж можуть надавати лише послуги Інтернет. На ринку кабельного телебачення та інтернет у Кривому Розі кожне з підприємств кабельних операторів в один і той же час є як монополістом так і учасником конкурентного ринку. Надаючи послуги телебачення за допомогою власних кабельних мереж кабельний оператор є монополістом, а при наданні послуг доступу в Інтернет тими самими мережами, є однією із конкуруючих фірм, що функціонує в даному адміністративному районі.

Вибіркою для дослідження конкурентного статусу провайдерів інтернет послуг у м. Кривий Ріг було обрано 19 підприємств.

В процесі первинного групування з урахуванням територіальних меж діяльності досліджувані підприємства були згруповані у 7 груп. Зокрема діяльність провайдерів у Тернівському та Жовтневому районах (група 1), у Жовтневому районі (група 2), у Довгинцевському та Жовтневому районах (група 3), тільки у Довгинцевському районі (група 4), у Центрально-міському та Держинському районах (група 5), у Саксаганському районі (група 6), провайдери, що охоплюють усі райони міста (група 7) (див. табл.).

За територіальними межами діяльності виділені групи характеризуються наступним чином: у межах Тернівського та Жовтневого районів діє 3 провайдери, у межах Жовтневого району – 1, у межах Жовтневого та Довгинцевського – 1, у межах Довгинцівського – 6, у межах Центрально-міського та Держинського – 3, у межах Саксаганського – 3, у межах усіх районів міста – 2.

Виділені групи характеризуються у окремих випадках перехресною діяльністю. У межах Жовтневого району діють провайдери з 1, 2 та 3 груп. У межах

Довгинцівського району діють провайдери з 3 та 4 груп. Провайдери з 7 групи діють у межах усіх районів міста.

Таблиця 1

**Поділ інтернет – провайдерів у м. Кривий Ріг за територіальними межами діяльності**

Група	Район діяльності	Компанія
Група 1	Тернівський, Жовтневий	«Воля Кабель» «Фрегат»
		ТОВ «Нова сервіс»
Група 2	Жовтневий	Приватне підприємство «Претчер»
Група 3	Довгинцевський, Жовтневий	«ТОВ Альтаір» (Телерадіокомпанія «Кабельне телебачення»)
Група 4	Довгинцевський	ТОВ «Фрінет»
		«Provider»
		«SN-RadioNet»
		«ISP SUNLINE»
		«ISP Рестайлінг»
Група 5	Центрально- міський та Дзержинський	«Comfort Ltd»
		«Домашній Телеком»
		«CityNet»
Група 6	Саксаганський	«ДКМ»
		Компанія «Інет ТОВ»
		«HomeNet»
Група 7	усі райони міста Кривий Ріг	«Київстар» «Укртелеком»

На другому етапі «поглибленого» ранжирування в залежності від територіальної близькості та перехресної діяльності Інтернет провайдерів виділені 7 груп методом попарного порівняння були перетворені у 4 дослідницьких кластери: кластер А, кластер Б, кластер В, кластер С. Зазначимо, що провайдери із 7 групи (що надають послуги у межах усіх районів) включено до кожного кластеру.

До першого кластеру входять провайдери, що надають інтернет послуги у межах Тернівського та Жовтневого районів (провайдери 1, 2, 3 та 7 груп) - «Воля Кабель», «Фрегат», ТОВ «Нова Сервіс», ПП «Претчер», ТОВ «Альтаір», «Київстар», «Укртелеком».



До другого кластеру провайдери із 4 та 7 груп (охоплення Довгинцевського району та в цілому по місту) – ТОВ «Фрінет», «Provider», «SN - Radionet», «ISPnSUNLINE», «ISP Рестайлинг», «Ріад», «Київстар», «Укртелеком».

До третього кластеру – підприємства з 5 та 7 групи (охоплення Центрально-міського та Дзержинського районів і в цілому по місту) - «Comfort Ltd», «Домашній телеком», «City Net», «Київстар», «УкрТелеком».

До четвертого кластеру – підприємства з 6 та 7 груп (охоплення Саксаганського району і в цілому по місту) - «ДКМ», «INET ТОВ», «Home Net», «Київстар», «УкрТелеком».

Таким чином, визначений у ході дослідження потенціал ринку інтернет зв'язку та використання кластерного аналізу дало підстави згрупувати об'єкти дослідження у порівняно однорідні кластери та обґрунтувати доцільність розробки диференційованих підходів до маркетингового забезпечення економічного розвитку підприємств із різним рівнем потенціалу маркетингу та конкурентної позиції на ринку.

### **Список літератури:**

1. В Украине 8 миллионов пользователей Интернета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crimea.unian.net/rus/detail/10604>.
2. 10 крупнейших интернет-провайдеров Украины / Дослідження групи «E&C» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.vegatele.com/rus/press/articles/top\\_ten](http://www.vegatele.com/rus/press/articles/top_ten).
3. Исследование: Каждый пятый украинец ежедневно выходит в интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korrespondent.net/tech/1080759-issledovanie-kazhdyj-ryatuj-ukrainec-ezhednevno-vyhodit-v-internet>.
4. Як розвивається український інтернет та еволюціонує аудиторія (статистика GFK) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogosphere.com.ua/2011/11/22/ukrainian-internet-and-social-networks/>.
5. Портрет українського користувача інтернету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogosphere.com.ua/2014/07/28/ukrainian-internet-user-survey/>.
6. Кирилюк О. Особливості поведінки підприємств – інтернет-провайдерів України в умовах ринку монополістичної конкуренції / О. Кирилюк, Ю. Тихонюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conference.spkneu.org/2012/12/kyryluk-tykhonuk/>.
7. Сенаторов А. Битва за подписчика «ВКонтакте». SMM-руководство / Артем Сенаторов. - М.: Альпина Паблишер, 2014. – 48 – 50 с.
8. Калужский М.Л. Сетевые интернет-коммуникации как инструмент маркетинга / М.Л. Калужский, В.В. Карпов // Практический маркетинг. – 2013. – № 2. – С. 32-39.
9. Максимюк К.С. Новый Интернет для бизнеса / Константин Максимюк. — 2-е изд.—М.: Эксмо. – 2011. – 80 с.

**ПАЛЬЧУК О.І.,**

к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту сфери послуг,  
Київський національний університет технологій та дизайну,  
м. Київ, Україна

## **ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ ТА ЙОГО РОЛЬ У ВСТАНОВЛЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

На зміну індустріальній епосі прийшла постіндустріальна, яку часто називають інформаційною. Як відомо, вона кардинальним чином перебудувала порядок соціально-економічного буття. Сучасні тенденції глобалізаційних процесів набули всезагального та всеохоплюючого характеру, стимулюючи суттєві зрушення у світовій економіці загалом та інноваційному розвитку зокрема. Необоротний характер переходу суспільства до інноваційно-глобалізаційної стадії обумовлює доцільність подальшої розбудови поняття сталого розвитку в глобальному масштабі в контексті «сталого інноваційного розвитку», через додавання до економічної, соціальної, екологічної складових, четвертої — інноваційної компоненти. Оновлена концепція сталого інноваційного розвитку має бути закладена в основу інноваційних конкурентних стратегій суб'єктів світового господарства, а також організацій всіх типів. В той же час, для переходу країни до такої концепції розвитку вкрай необхідно оцінити інноваційний потенціал та інноваційний стан економіки країни, що можна зробити в тому числі за допомогою різноманітних індексів.

Теоретичною базою дослідження є праці таких відомих вітчизняних вчених як А.Чухно, А.Гальчинський, В.Геєць, С.Сіденко, О.Ляшенко, В.Семиноженко, З.Варналій, О.Саліхова та ін. [1-7].

В даній роботі автором було поставлено завдання розгляду найбільш відомих інноваційних індексів та визначення за їх допомогою місця нашої країни у інноваційному розвитку світової економіки.

На початку XXI ст. невід'ємною частиною сучасної моделі економічного зростання країн стало поняття «інновацій» та «інноваційного розвитку», адже сьогодні саме інноваційність є вирішальним фактором, що визначає ефективність і стабільність економіки.

В рамках дослідження інвестиційної активності та інвестиційного потенціалу різних країн, вченими сформовано ряд критеріїв та показників за якими можна визначити місце кожної країни на світовому ринку інновацій. Технологічна та інноваційна конкурентоспроможність країн може бути виміряна різноманітними індексами. До найбільш відомих та вживаних у світовій економіці індексів належать:

- загальний інноваційний індекс «Табло Інноваційного союзу», що оцінюється компанією EuroINNO за підтримки Єврокомісії;
- глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index) міжнародної бізнес школи INSEAD (Швейцарія);

- міжнародний індекс інновацій BCG (International Innovation Index BCG, IntII BCG), що розраховується експертами Бостонської консалтингової групи (США);
- Індекс економіки знань (The Knowledge Economy Index).

«Табло інноваційного союзу» (Європейське інноваційне табло) або європейський інноваційний індекс розраховується на основі системи індикаторів науково-технічного розвитку. Спочатку ця система мала у своєму складі сімнадцять індикаторів, що узагальнюють основні фактори і результати інноваційної діяльності. Вони були розділені на 4 групи: людські ресурси, створення нових знань, передача і застосування знань, фінансування інновацій і ринку інноваційної продукції. Показники чітко розподілено на вхідні, що оцінюють ресурси наукової та інноваційної діяльності та вихідні, що відображають результативність наукових та науково-технічних робіт. Наразі Європейське інноваційне табло використовує 25 показників, які згруповані у три основні категорії (групи), що містять по 8 індикаторів:

- «базові передумови» – основні елементи, які сприяють появі інновацій (люди, відкриті та прогресивні системи досліджень, а також фінансування і підтримка);
- «діяльність підприємств» – відображення зусиль підприємств у сфері інновацій (інвестиції, активність комунікацій з наукою, інтелектуальні активи підприємств);
- «продукти» – відображення того, які інновації перетворюються на користь для всієї економіки (економічні результати інноваційної діяльності, в тому числі поява нових якісних місць праці).

При аналізі індикаторів експерти порівнюють показники країн ЄС з аналогічними показниками лідерів інноваційного розвитку — США та Японії за окремими групами показників.

Інноваційність країн ЄС, незважаючи на наявність економічної кризи, зростає кожного року. Окрім того, розрив між державами лідерами та тими хто позаду, продовжує зростати. Це впливає з опублікованих Європейською комісією даних інноваційного табло 2015 року, в якому показано позиції окремих держав-членів ЄС [8].

В інноваційному табло 2015 року держави члени ЄС розділені на чотири групи:

- лідери інновацій: Швеція, Німеччина, Данія та Фінляндія – це країни, що домоглися результатів більш ніж на 20% вище середнього показника по ЄС;
- країни, які наздоганяють лідерів: Нідерланди, Люксембург, Бельгія, Великобританія, Австрія, Ірландія, Франція, Словенія – це всі країни, які мають результати вище середнього показника по ЄС;
- помірні новатори: Італія, Кіпр, Естонія, Іспанія, Португалія, Чехія, Греція, Словаччина, Угорщина, Мальта, Литва, Польща, Хорватія - результат нижче середнього показника по ЄС;
- новатори зі скромними результатами: Латвія, Румунія та Болгарія мають набагато нижчі результати, ніж в середньому по ЄС.

Останніми роками Польща виділяє значні кошти на підтримку інноваційного розвитку, що дозволило їй за 2 роки перестрибнути з останньої групи в передостанню.

Україна не проводить замірів рівня інноваційного розвитку за принципами Європейського інноваційного табло, але навіть за даними української статистики рівень інноваційності української економіки в останні роки знижується, а підтримка інновацій зі сторони держави є дуже незначною.

Глобальний інноваційний індекс INSEAD (GII INSEAD) розраховується з 2007 року за методикою міжнародної бізнес-школи INSEAD, Корнельського університету та Всесвітньої організації інтелектуальної власності. GII INSEAD за 2015 рік ґрунтується на дослідженні 141 економік світу, що складає 95,1% світового населення та 98,6% світового ВВП в доларах США. В ході дослідження вивчається 81 фактор, що характеризує спроможність країни стимулювати тип інноваційного розвитку, котрий веде до стабільного економічного зростання.

Методика розрахунку індексу обумовлює виокремлення двох груп показників: індекс умов інноваційного розвитку (Innovation Input Index), що складається з 5 субіндексів та індекс результатів інноваційного розвитку (Innovation Output Index), який поділяється на 2 субіндекси (докладно показники показані на рис. 1). Середній ГІІ являє собою середньоарифметичне індексу умов інноваційного розвитку та індексу результатів інноваційного розвитку.

Спектр чинників як видно з рисунку, наведеного вище варіюється від різних аспектів інфраструктури до виявів креативності при створенні продуктів, послуг та онлайн-сервісів. Також враховується доступ до високоякісної освіти у кожній із країн (зроблені висновки базуються на даних рейтингу «QS World University Rankings»).

2015 рік підтвердив стабільність у розподілі інноваційності серед країн-лідерів. Хоча і в деяких країнах, що розвиваються спостерігаються певні зрушення в позитивному напрямку.

Серед країн, що входять в топ-10 за глобальним індексом інновацій найважливішим показником згідно досліджень виявилась якість інновацій. Саме за цим показником США та Великобританія опинилися в лідерах рейтингу. За розвиненими країнами слідують декілька інноваторів з країн, що розвиваються: Малайзія та Китай. В розрізі регіонів найважливішим компонентом, що впливає на результати інноваційної діяльності виявився розвиток інституцій. Гарна інноваційна політика починається зі створення відповідних ефективно працюючих інноваційних інституцій. Правила, окреслені інституціями є особливо важливими для економік, що розвиваються, адже ці правила обумовлюють норми взаємозв'язків серед гравців ринку. Вони встановлюють формальні та неформальні норми поведінки, яким слідують національні, міжнародні та приватні інвестори, розвиваючи нові ідеї та інновації в певних регіонах. Для бідних регіонів особливе значення має бізнес середовище та розвиток бізнесу. Країни БРІКС, особливо Китай, роблять значні успіхи в якості інновацій. Серед країн з середнім доходом в топ 10 за якістю інновацій перші позиції посіли саме країни БРІКС. В той же час, відстань у розвитку

між Китаєм та іншими країнами швидко збільшується. Як зазначалося вище, спостерігається відносна стабільність країн-топ 10. За даними 2015 року Швейцарія є лідером рейтингу, за нею слідує Великобританія, Швеція, Голандія, США, Фінляндія, Сингапур, Ірландія, Люксембург, Данія. Пріоритетом в інноваційній діяльності між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються щорічно збільшується. Виключеннями є лиш декілька країн, що змогли її подолати. Китай та Малайзія наближуються до розвинених країн за цими показниками і наразі посідають 29 та 32 сходинку за глобальним інноваційним індексом відповідно. Перш за все, вони скорочують розрив у галузях, пов'язаних з кредитами, інвестиціями та економічною конкуренцією, набуттям та передачею знань, дослідженнями та розробками, тобто усіма тими галузями, що пов'язані з створенням, впливом та розповсюдженням знань.

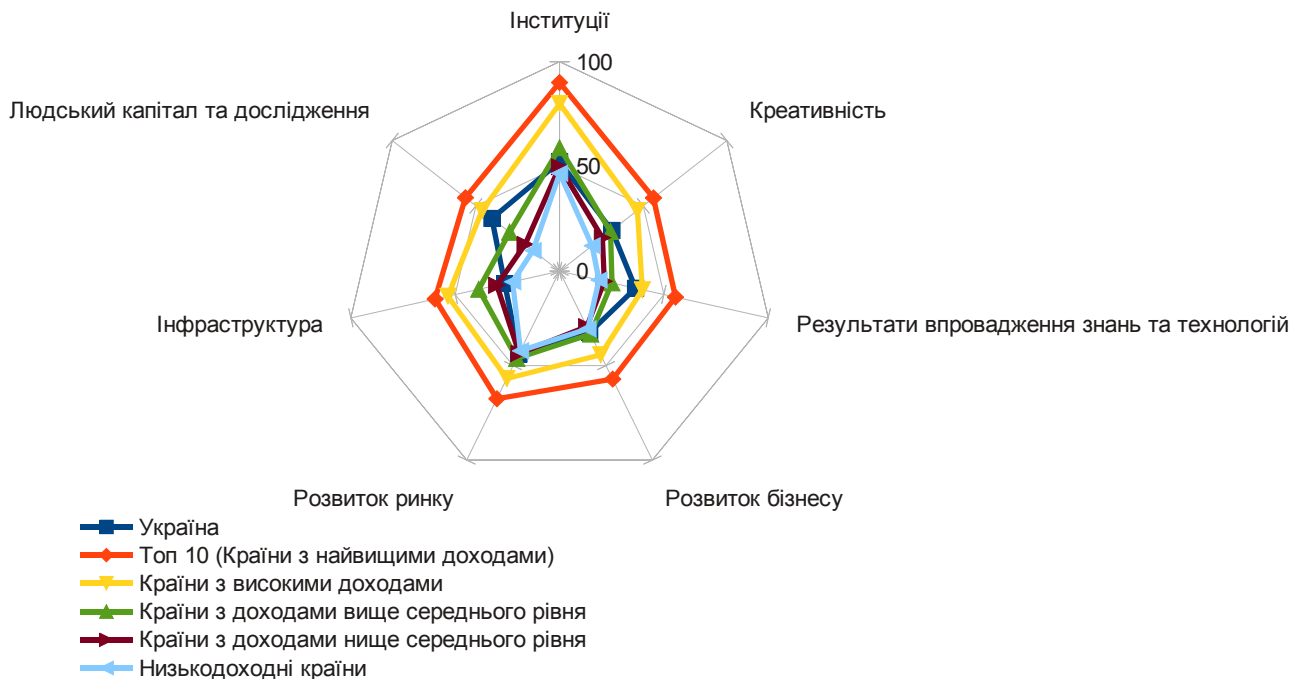


*Рис. 1. Складові глобального індексу інновацій*

*Джерело: складено автором за матеріалами The Global Innovation Index [9, 10]*

Як наголошують автори Глобального інноваційного індексу за 2014-й рік, одним із найважливіших факторів, що сповільнює прогрес у сфері якості інновацій, є недостатній рівень кваліфікації кадрів. В основі цього висновку — скорочення витрат на дослідження та розробки (R&D), яке спостерігається у компаніях різних країн протягом останнього року. Водночас, згідно очікувань, в організаціях, що базуються в Азії, інвестиції в цей напрям суттєво зростатимуть.

Згідно даних міжнародної бізнес-школи INSEAD автором було складено розподіл інновацій за галузями в нашій країні (рис. 2):



**Рис. 2. Розподіл інновацій за галузями 2015 р.**

*Джерело: складено автором за матеріалами The Global Innovation Index [9, 10]*

З рис.1 видно, що за всіма галузями окрім людського капіталу та досліджень наша країна значно відстає від топ 10.

Міжнародний індекс інновацій Бостонської консалтингової групи (BCG) розраховується у США за методикою Бостонської консалтингової групи. Індекс містить шість субіндексів, які поділяються на 2 групи:

- умови інноваційного розвитку: бюджетна та податкова політика, інноваційне середовище;
- результати інноваційного розвитку: ефективність бізнесу, вплив інновацій.

При оцінці інноваційних витрат розглядається фіскальна політика уряду, політика в галузі освіти та інноваційної інфраструктури. Для оцінки віддачі враховуються патенти, передача технологій та інші результати НДДКР, ефективність підприємницької діяльності, наприклад, продуктивність праці, загальний прибуток акціонерів, вплив інновацій на міграцію бізнесу та економічне зростання.

Індекс економіки знань (The Knowledge Economy Index) — комплексний показник, що характеризує рівень розвитку економіки, заснованої на знаннях, у країнах і регіонах світу. Розроблений у 2004 році групою Світового банку (The World Bank) в рамках спеціальної програми «Знання для розвитку» (Knowledge for Development — K4D) для оцінки здатності країн створювати, приймати і поширювати знання. Випускається щорічно. Передбачається, що Індекс повинен

використовуватися державами для аналізу проблемних моментів в їх політиці та вимірювання готовності країни до переходу на модель розвитку, заснованої на знаннях.

В основі розрахунку Індексу лежить запропонована Світовим банком «Методологія оцінки знань (The Knowledge Assessment Methodology — КАМ), яка включає комплекс з 109 структурних і якісних показників, об'єднаних у чотири основні групи:

1. індекс економічного та інституційного режиму (The Economic Incentive and Institutional Regime) - умови, в яких розвиваються економіка і суспільство в цілому, економічне і правове середовище, якість регулювання, розвиток бізнесу та приватної ініціативи, здатність суспільства та його інститутів до ефективного використання існуючого та створення нового знання.

2. індекс освіти (Education and Human Resources) — рівень освіченості населення і наявність у нього стійких навичок створення, поширення та використання знань. Показники грамотності дорослого населення, відношення зареєстрованих осіб, що навчаються (студентів і школярів) до кількості осіб відповідного віку, а також ряд інших показників.

3. індекс інновацій (The Innovation System) — рівень розвитку національної інноваційної системи, що включає компанії, дослідницькі центри, університети, професійні об'єднання та інші організації, які сприймають і адаптують глобальне знання для місцевих потреб, а також створюють нове знання і засновані на ньому нові технології. Враховує кількість наукових працівників, зайнятих у сфері НДДКР, кількість зареєстрованих патентів, число і тираж наукових журналів тощо.

4. індекс інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ (Information and Communication Technology — ICT) - рівень розвитку інформаційної і комунікаційної інфраструктури, яка сприяє ефективному поширенню і переробці інформації.

По кожній групі показників країнам виставляється оцінка в балах — від 1 до 10. Чим вище бал, тим більш високо оцінюється країна за цим критерієм. Індекс економіки знань — це середнє значення чотирьох індексів — індексу економічного та інституціонального режиму, індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій. Індекс знань — це середня величина трьох з них — індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій. Ці індекси обчислюються для кожної країни, групи країн і всього світу в цілому. Методологія дозволяє порівнювати окремі показники різних країн, а також середні показники, що характеризують групу країн. Порівняння можна проводити як за окремими показниками, так і по зведених індикаторах.



**Рис. 3. Індеси знань**

*Джерело: [11]*

Станом на 2014 рік лідерами згідно індексу економіки знань були такі країни як: Швеція, Фінляндія, Данія, Голландія, Норвегія, Нова Зеландія, Канада, Німеччина, Австрія, Швейцарія. Україна посіла 56 місце з 145 країн світу, що досліджувались, опинившись на 1 місці в групі країн з доходами нижче середнього. Перевагу наша країна отримала лише завдяки індексу освіти (кількості населення, що зараховані у ВНЗ), за яким посіла 21 місце.

Отже, існуючі індекси інноваційного розвитку країн включають, як правило, десятки кількісних та якісних показників, яким надано певні «ваги». Загалом індекси повинні оцінити якою мірою інфраструктура відповідної країни сприяє формуванню творчого та інноваційного середовища та до яких результатів це приводить. Оскільки індекси розраховуються на систематичній основі, вони дозволяють розглядати процес інноваційного розвитку в динаміці. Як впливає з рейтингу країн за індексом інновацій, протягом багатьох років ситуація залишається практично незмінною - лідерами є країни Північної та Західної Європи, а останнім часом їх почали наздоганяти Азійські тигри, тобто саме ті країни, що є лідерами за якістю життя або темпами економічного зростання.

Головною особливістю сучасної економіки є саме те, що основний вектор стабільного та ефективного розвитку лежить в галузі тих переваг, які забезпечуються науково-технічними досягненнями та розробками. Нові технології та відкриття приводять до зростання продуктивності праці, створення нових продуктів та послуг і врешті дозволяють домогтися основної умови конкурентоспроможності: виробництва товарів та послуг, що відповідають світовому рівню.

В той же час, технологічний прорив має забезпечуватись ефективною державною політикою, яка у випадку з нашою країною має включати розвиток інституцій, інфраструктури, створення умов для розвитку ринку та ведення бізнесу.



Тобто саме ті показники, за якими наша країна значно відстає від розвинених країн та Азійських тигрів. За показником якості освіти, де Україна посідає відносно високі сходинки завдяки значному рівню високоосвічених кадрів, ми також щорічно втрачаємо свої позиції, тоді як країни — лідери з кожним роком їх покращують. Багатство країни, як говорила Маргарет Тетчер, не обов'язково будується на власних природних ресурсах, воно може бути досягнуте навіть за їх повної відсутності. Найважливішим ресурсом є людина. Державі лише потрібно створити основу для розквіту таланту людей.

### **Список літератури:**

1. Чухно А.А. Твори: У 3 т. Т. 2. Інформаційна постіндустріальна економіка. Теорія і практика / А.А. Чухно // НАН України, Київ. Нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук. - дослід. Фін. Ін-т при М-ві фін. України. - К., 2006. - 512 с.
2. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. Гальчинський. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
3. Гальчинський А.С. Україна: наука та інноваційний розвиток / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Київ: Видавництво «Знання України», 1997. – 128 с.
4. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення [Текст] : монографія / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. - К. : Знання України, 2013. - 387 с.
5. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво: монографія / З.С. Варналій. - Київ: Знання України, 2015. - 463 с.
6. Сіденко С.В. Некономічні чинники світового економічного розвитку / С.В. Сіденко; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. - К., 2011. - 234 с.
7. Саліхова О.Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні: монографія / О.Б. Саліхова // НАН України, Ін-т екон. та прогноз. - К., 2012. - 624 с.
8. Innovation Union Scoreboard 2015. European Commission [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/esic/scoreboard/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/esic/scoreboard/index_en.htm).
9. The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation. Cornell University, INSEAD, and WIPO 2014. - Geneva.- 428 p.
10. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/>.
11. Всесвітній банк [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.worldbank.org/kam>.

**ПРОДІУС О.І.,**

к.е.н, доц.,

доцент кафедри менеджменту ім. професора І.П. Продіуса,

Одеський національний політехнічний університет,

м. Одеса, Україна

## **СИНЕРГІЯ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЖАВИ ЩОДО СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

Україна активно включається в світові суспільно-економічні процеси, політика уряду сприяє європейській інтеграції через поєднання зовнішніх вимог, з підтримкою підписаних міжнародних домовленостей та їх просування з боку громадянського суспільства, громадських організацій, які працюють заради утвердження європейських цінностей відкритого суспільства в Україні. Суспільна трансформація у відповідності до міжнародних стандартів передбачає створення надійних підвалин для формування соціальної безпеки населення, докорінної зміни системи соціального розвитку і насамперед соціально-економічних відносин у державі.

Економічна та політична криза, яка набула розвитку в Україні, набуває дедалі ширших вимірів, розповсюджуючись на грошово-кредитну, фіскальну, соціальну сфери, невпинно погіршуючи соціальне самопочуття та очікування суб'єктів ринку й пересічних громадян. На фоні втрати стійкості економічного розвитку України поглиблюється асиметрія економічного і соціального розвитку, знижуються соціокультурні, моральні настанови соціальної діяльності багатьох суб'єктів підприємництва. Дані тенденції вимагають запровадження сучасних практик взаємодії держави, бізнесу і суспільства, на основі отримання синергетичного ефекту, які б дозволили посилити взаємну соціальну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку держави.

Концептуальні основи та проблеми соціальної політики та становлення соціальної відповідальності бізнесу досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Значну роль у дослідженні зазначеної проблеми зіграли роботи Котлера Ф., Сімса Р., Друкера П., Хопкінса М., Задека С., Грициної Л., Зінченко А., Геєця В., Колота А., Шаповал В., Саприкіної М., Мельника С., Кощій О., Мочерного С., Маліновської О., Хобти Л.

Однак, незважаючи на значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних вчених, в яких аналізуються різні аспекти формування та регулювання соціальної політики, недостатньо розробленими залишаються питання взаємодії держави та бізнесу в реалізації даного явища в умовах економічної кризи, що визначає потребу в додаткових наукових дослідженнях.

Метою дослідження є визначення особливостей державного регулювання соціальної політики в умовах економічної кризи та вироблення рекомендацій щодо синергії соціальної відповідальності бізнесу та держави.

Функціонування української економіки в умовах поглиблення дисбалансу основних макроекономічних показників, призводить до погіршення якості соціальної політики держави. Так, суттєве погіршення економічної ситуації у 2014 році було обумовлене веденням військових дій на сході України, що викликало ланцюжкову реакцію дисбалансу усіх макроекономічних показників. Під впливом подій 2014 року, поточна економічна ситуація характеризується подальшим занепадом. Серед основних факторів, що обумовлюють економічні тенденції у 2015 році є: низький зовнішній та внутрішній попит унаслідок гальмування економічного зростання; зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів; ускладнення відносин з основними торговельними партнерами та відтік інвестицій. Водночас, кардинальне реформування внутрішніх економічних механізмів держави залишилося невиразним, а окремі зміни запроваджувалися дуже повільно. Внаслідок стрімкого падіння обсягів виробництва і втрати основних промислових регіонів, 2015 рік видається для України ще важчим. Падіння обсягів виробництва у поточному році також пояснюється зменшенням попиту, що викликане зниженням рівня купівельної спроможності населення. Стрімка інфляція на тлі глибокої девальвації гривні сильно підірвала доходи населення, відповідно, вдарила по роздрібній торгівлі, по інвестиціям домогосподарств, що не могло не відбитися на макроекономічних показниках, зокрема на триваючому зменшенні обсягів виробництва. За даними служби статистики, у I кварталі 2015 року у порівнянні з аналогічним періодом 2014-го реальні доходи населення зменшилися на 23,5% [2].

В Україні при загальній чисельності постійного населення 42 млн. 760 тис. осіб (на 1 січня 2015 року без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя), в тому числі загальна чисельність людей з інвалідністю становила 2 млн. 568 тис. 532 людей. Таким чином, чисельність осіб з інвалідністю досягає показника 6 % від загальної чисельності населення країни. Рівень економічної активності населення у віці від 15 до 70 років у 2014 році склав 62,4 %. Безробіття серед зазначеної групи населення в 2014 році зросла до 9,3 % (без обліку тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та Севастополя).

Таким чином, коли зменшилося фінансування державних структур, а доходи громадян суттєво знизилися, зросла потреба людей у зовнішній допомозі. Підтримка, що її надають державні структури, має низьку якість, гарантії держави майже не виконуються на належному рівні, тому люди змушені звертатися за допомогою до соціально-відповідальних бізнесових організацій та благодійних фондів, що реалізують благодійні програм [3].

Дослідження динаміки економічних процесів в Україні дозволяють зробити висновок, що сьогодні необхідно вирішити широкий спектр невідкладних проблем, пов'язаних з удосконаленням вітчизняної соціальної політики. Неефективність більшості системоутворюючих інститутів вітчизняного ринкового середовища актуалізує потребу у формуванні різноманітних напрямків розвитку національної соціальної політики. Головним методом вирішення проблеми суспільно-виробничої непорядкованості та невизначеності може стати синергетика, в контексті реалізації

якісно відмінних типів поведінки економічної системи за рахунок взаємозв'язків між елементами самої системи та системою і її оточенням.

Синергетика – (від грец. Synergetikos – спільний, узгоджений, діючий), науковий напрямок, що вивчає зв'язки між елементами структури (підсистемами), які утворюються у відкритих системах завдяки інтенсивному обміну речовиною та енергією з навколишнім середовищем у нерівноважних умовах. Синергізм - це реакція системи на комбінований вплив декількох елементів, при якому сукупна дія впливу перевищує дію кожного елементу; - це явище, яке виникає в наслідок сумісної дії декількох різних факторів, в той час, як кожний окремо взятий фактор до цього явища не призводить [8].

Так, у контексті соціальної політики можна говорити про управлінську синергію. Зростання ефективності управління соціальною політикою спостерігається, в першу чергу, за наявності управлінської синергії – злагодженого командного взаємодії між керівниками державних органів управління та бізнесових структур. Умовою для здійснення синергічної взаємодії та командування є також дотримання норм керованості.

Соціальна політика держави, що створює в процесі свого здійснення ефективну систему соціального захисту населення, є одним з важливих питань, без вирішення якого неможливо створити гармонійну економіку і досягти благополуччя у всіх сферах суспільства. Сьогодні соціальний захист населення є необхідним елементом функціонування будь-якої розвиненої держави.

За допомогою державної соціальної політики в ринковій економіці реалізується принцип соціальної справедливості, що передбачає певну міру вирівнювання становища громадян, створення системи соціальних гарантій і рівних стартових умов для всіх верств населення. Ефективна соціальна захищеність передбачає систему економічних відносин, що забезпечують кожному члену суспільства певний життєвий рівень, який є мінімально необхідним для розвитку і використання його здібностей і забезпечує даний рівень при втраті тих або інших здібностей [9, 10].

Фінансовою базою системи соціального захисту служать кошти платників податків (державний бюджет); страхові кошти роботодавців і працівників; приватна благодійність. Соціальна політика держави спрямована на створення соціальних гарантій у формуванні економічних стимулів для участі в суспільному виробництві. Система соціального захисту будується на певних соціальних зобов'язаннях держави, законодавчо закріплених соціальних благах, які держава зобов'язується зробити доступними для своїх громадян.

Безсумнівно, держава відіграє провідну роль у процесах перерозподілу і особливо в наданні та здійсненні соціальних гарантій. Однак держава не є єдиним суб'єктом соціальних гарантій. Суттєве місце в процесі їх надання займає соціальна відповідальність бізнесу (СВБ). Сутність концепції соціальної відповідальності бізнесу в тому, що бізнес, основною метою якого є отримання прибутку, повинен прагнути до досягнення стабільності і соціальної захищеності його членів. Сьогодні бути соціально відповідальними в сучасному світі необхідно, а головне, вигідно.

Грамотно вкладені в соціальні програми кошти є реальною допомогою суспільству і приносять користь і самому бізнесу шляхом укріплення репутації та іміджу компанії, зростання інвестиційної привабливості, підвищення якості управління бізнесом.

Інституційні причини зародження СВБ в розвинених країнах пов'язані не з прагненням до благодійності або соціального захисту, а насамперед з міркуваннями поліпшення інвестиційної привабливості, поліпшення іміджу перед клієнтами, зміцнення репутації, підвищення комерційного успіху компаній. Бізнес був змушений відповісти на посилення тиску державних інститутів і громадянського суспільства. Цілі соціальної відповідальності не обмежуються тільки прямою комерційною вигодою, вони також направлені на підвищення соціального статусу, накопичення позитивної репутації підприємства. Ділова репутація стала нематеріальним активом бізнесу, що активно впливає на прибуток підприємства [7].

У більшості країн світу соціальна звітність – лише один із широкого спектра методів, за допомогою яких держава мотивує бізнес турбуватися про розвиток суспільства. Також ефективним є метод матеріального заохочення компаній, які інвестують проекти соціального значення у вигляді податкових канікул, вільних економічних зон або підтримки між секторного партнерства бізнесу у вигляді тренінгів, грантів, обміну фахівцями тощо. Головне, що держава створює середовище, яке сприяє стимулюванню та винагороді компаній за добру соціальну поведінку [4].

У стратегії економічного зростання країн ЄС «Європа – 2020», яка як одна із провідних цілей розвитку визначає покращення екологічних та соціальних умов життя, корпоративна соціальна відповідальність розглядається як системна наскрізна стратегія, що уможливорює використання соціального потенціалу суспільства як одного із найважливіших ресурсів суспільного розвитку. Ефективність корпоративної соціальної відповідальності залежить від замученості до програм соціальної відповідальності якомога більшого числа учасників, що уможливорює використання в процесі суспільного відтворення раніше не задіяних соціальних ресурсів та подолання соціальної ізоляції [1].

Соціальна відповідальність розвивається паралельно з процесами глобалізації економіки, посилення демократизації, гуманізації, солідарності і співпраці з державою і суспільством на основі рівноправного діалогу. Такі процеси не змінюють сутність ринкової економіки, але активізують адаптацію до мінливих соціальних вимог [7].

Нажаль, в Україні концепція СВБ ще не одержала такого визнання і поширення, як у країнах з розвинутою ринковою економікою, а сама соціальна відповідальність компаній серед керівників не стала їх переконаною та свідомою практикою. Про це свідчить той факт, що наприклад на Чернігівщині, лише 12,8% опитаних стверджують про необхідність своєї участі у розв'язанні регіональних соціальних та екологічних проблем, а 55,7% вважають, що це є виключною функцією місцевих органів влади. Більшість керівників переконана в тому, що держава повинна сама вирішувати соціальні проблеми. При цьому хоч і незначна, але ж більшість компаній допомагає своїм територіальним громадам у благоустрої території,

створенні робочих місць для малозахиснених категорій громадян, спонсорує у незначних розмірах соціальні ініціативи влади [6]. Компанії здійснюють заходи соціальної відповідальності щодо своїх працівників, здебільше що відноситься до внутрішньої СВБ (див. табл. 1).

Таблиця 1

### Особливості внутрішньої та зовнішньої СВБ

Внутрішня СВБ	Зовнішня СВБ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- безпека праці та комфортні робочі місця;</li> <li>- стабільність заробітної плати;</li> <li>- підтримка соціально значущої заробітної плати;</li> <li>- додаткове медичне і соціальне страхування працівників;</li> <li>- розвиток людських ресурсів через навчальні програми й програми підготовки й підвищення кваліфікації;</li> <li>- робота з підвищення якості взаємовідносин із зовнішніми і внутрішніми клієнтами;</li> <li>- дотримання правил внутрішньокорпоративної етики;</li> <li>- надання допомоги працівникам в критичних ситуаціях.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- спонсорство й корпоративна добродійність;</li> <li>- сприяння охороні навколишнього середовища;</li> <li>- взаємодія з місцевим співтовариством і місцевою владою;</li> <li>- готовність брати участь у кризових ситуаціях;</li> <li>- відповідальність перед споживачами товарів і послуг (випуск якісних товарів);</li> <li>- етичність конкуренції та реклами;</li> <li>- акції лояльності та рекламні акції із залученням споживачів компанії у благодійність та іншу соціальну активність;</li> <li>- інклюзивні проекти і бізнес-моделі із залученням різних соціальних груп.</li> </ul>

Найпопулярнішими серед них з точки зору керівників є своєчасна виплата зарплати, регулярне підвищення її розмірів та виплати премій, відсутність при прийомі на роботу та кар'єрному рості дискримінації щодо статі, віку, релігійних та політичних переконань, можливість підвищення кваліфікації тощо.

Однією з вагомих складових СВБ, як перед суспільством у цілому, так і перед громадою, є благодійна діяльність бізнесових компаній, яка спрямована здебільшого на допомогу та підтримку соціально незахищених груп населення чи конкретних осіб, які потребують допомоги. Ця діяльність здійснюється у співпраці з державними структурами, неурядовими громадськими організаціями [3].

Слід зазначити, що меценатство та благодійна діяльність не можуть підміняти соціальну політику, яка проводиться на місцевому та державному рівнях відповідними органами влади. В той же час, вона може сприяти її формуванню за допомогою механізму соціального замовлення. Вирішення цього завдання можливе лише при умові відкритості і взаємної поваги для всіх учасників соціального партнерства. Держава покликана активно взаємодіяти з бізнесом у вирішенні соціальних проблем, в той же час, реалізуючи свою роль в якості регулятора соціальної системи [4].

Держава має підтримувати соціальні ініціативи бізнесу матеріально та морально, особливо у період економічної кризи. Від ефективності відносин держави та бізнесу залежить ступінь відповідності корпоративних соціальних інвестицій як запитам самого бізнесу, так і інтересам розвитку країни [4].

Інструменти і методи залучення великих бізнес-структур до участі в соціально-економічному розвитку територій повинні бути обережними і прозорими, щоб уникнути конфлікту інтересів, корупції і протекціонізму. Система заходів по вдосконаленню економічної мотивації взаємодії бізнес-структур з владними структурами і місцевими громадами на території присутності ґрунтується на створенні особливих умов для бізнесу, в тому числі шляхом надання фінансових пільг, включаючи звільнення від регіональних податків; доступу до додаткових економічних ресурсів. Пропонується законодавчо закріпити заохочення соціальних вкладень бізнес-структур у вигідні для території присутності і суспільства в цілому сфері шляхом застосування відповідних податкових пільг.

Таким чином, необхідно формування механізму синергії державно-приватного партнерства на основі соціальних цінностей, тобто створення ефективної моделі взаємодії держави, бізнесу і суспільства. СВБ потребує соціальної відповідальності від держави, оскільки вона здійснює економічний розвиток територій, підвищує життєвий і культурний рівень населення. Бізнес зберігає об'єкти, забезпечує робочі місця, створює інфраструктуру, фінансує благодійні проекти.

Політика держави має проявлятися через формування та запровадження відповідного законодавства, забезпечення зайнятості населення, законодавчого закріплення соціальних стандартів, визначення пріоритетних стратегій напрямів діяльності та стимулювання бізнесу за умови їх дотримання і виконання, здійснення контролю за дотриманням корпораціями стандартів екологічної безпеки, якості виробництва продукції та надання послуг, антимонопольного законодавства та ін.

Не викликає заперечень, що через СВБ суспільство стає демократичнішим, розширюється свобода окремого громадянина, зростає політична активність, закладаються умови для стійкого зростання середнього класу як головного носія соціального капіталу, формується громадянське суспільство як форма суспільної самоорганізації.

Так, основою для плідної взаємодії бізнесу, влади і населення на регіональному та місцевому рівнях є досягнення балансу інтересів бізнес-структур, суб'єктів державного управління та місцевих спільнот. Напрями соціально-економічного розвитку інфраструктури регіону присутності великих корпоративних структур повинні визначатися державними і муніципальними органами влади на основі розробленої і прийнятої ними нормативної бази. Закріплення в регіональних правових актах порядку та інструментів взаємодії бізнесу і влади дозволило б знизити правові ризики, вирішити і усунути правову невизначеність у тлумаченні окремих норм закону.

Представляється ефективною наступна система заходів щодо вдосконалення системи взаємодії влади і великого бізнесу: здійснення взаємодії компаній з місцевою

і регіональною владою допомогою активного використання інструментів економічної мотивації, а також механізму соціального партнерства; підтримка рівноправних партнерських відносин між бізнес-структурами - власниками, менеджментом, органами влади - місцевої адміністрацією, представниками муніципальних організацій і громадськими структурами; спільне обговорення і прийняття рішень з питань оптимізації міжбюджетних відносин, вдосконалення діяльності бюджетних установ, охорони здоров'я, культури, освіти; пошук ефективних механізмів соціально-економічного розвитку території присутності. Слід зазначити, що розв'язання суспільно значущих територіальних завдань бізнес-структурами повинно здійснюватися суворо добровільно, на взаємовигідних з державними органами умовах поділу ризиків, зобов'язань, компетенцій, розмежування функцій відповідальності влади, бізнесу і громадянського суспільства. Так, на державному рівні визначаються основні пріоритети і параметри, передбачаються і налагоджують інструменти в рамках компетенції влади. На регіональному рівні здійснюється вибір пріоритетів у відповідності з заданими параметрами і місцевою специфікою, розробляються інструменти та ініціативи регіональної і місцевої влади щодо залучення бізнесу до вирішення соціальних проблем і досягнення стратегічних пріоритетів регіону.

Викладене вище дає нам підстави зробити висновок про те, що в умовах, які склалися в Україні, для активізації соціальної відповідальності та для налагодження повноцінного діалогу між владою і бізнесом як держава, так і бізнес-співтовариство повинні зробити ряд важливих кроків. Стратегічними напрямками розвитку соціальної політики України на сучасному етапі повинні стати: припинення подальшого падіння життєвого рівня, досягнення відчутного покращення матеріального стану та умов життя усіх верств населення; забезпечення ефективної зайнятості населення, підвищення якості та конкурентоздатності робочої сили на вітчизняному ринку праці; гарантія конституційних прав громадян на працю, соціальний захист, освіту, охорону здоров'я, культуру, забезпечення житлом тощо; нормалізація та покращення демографічної ситуації, зниження смертності населення; розширення та поглиблення суспільного поля для реалізації творчого соціального потенціалу людини, і як наслідок, зростання її соціального самозахисту та соціальної безпеки; формування у суспільстві нової соціальної культури та подальшого розвитку соціально-економічних і етнонаціональних відносин; досягнення соціальної злагоди та соціальної справедливості в українському суспільстві [5].

В таких умовах саме органи місцевої влади мають відіграти ключову роль у налагодженні стабільного та ефективного зв'язку між бізнесом і громадою у вирішенні соціальних проблем на засадах добровільності та взаємовигоди. Роль держави полягає не лише в тому, щоб видавати закони, які безпосередньо стосуються СВБ, а, насамперед, в тому, щоб розробити комплексну стратегію та механізми синергії, застосування яких зробить значний внесок у національний розвиток країни.



### **Список літератури:**

1. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення / А.Н. Супрун // Український соціум. – 2013. - №2 (45). – С. 163 - 176.
2. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації). - Експертна оцінка – Українець Л.А.; автори: Яблонська А., Кравець Ю., Стасина Ю. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna>.
3. Савчук О.М. Благодійна діяльність бізнесових організацій та благодійних фондів / О.М. Савчук, О.М. Бугеря // Наукові записки НаУКМА. – 2011. – Том 123. – С. 61 - 69.
4. Матяж С.В. Державне стимулювання меценатської діяльності бізнесу / С.В. Матяж // Державне управління. Політологія. – 2009. –Том 125, випуск 112. - С. 48 – 51.
5. Ушенко Н.В. Концептуальні засади соціальної політики України / Н.В. Ушенко, К.М. Шило // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2014. - № 2. – С. 111 - 116.
6. Мурашко М.І. Концептуальні основи соціальної відповідальності бізнесу в Україні / М.І. Мурашко // Демографія та соціальна економіка. — 2009. — № 2. — С. 114 - 122.
7. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми / О.М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. - № 2 (36). – С. 187 - 192.
8. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія / В.М. Шаповал. – Д.: Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2011. – 357 с.
9. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, В.М. Петюх та ін.]; за наук. ред. д-ра екон.наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.
10. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф.Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.

**РАЦ О.М.,**  
к.е.н., доцент,  
доцент кафедри банківської справи,  
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,  
м. Харків, Україна

## **ОРГАНІЗАЦІЯ МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ**

Сучасне економічне середовище характеризується тенденціями формування соціально-орієнтованої економіки на ринкових засадах. На тлі даних тенденцій відбувається становлення та розвиток різноманітних фінансових інституцій, головною функцією яких є централізація та трансформація фінансових ресурсів у кредитні з метою задоволення тимчасових потреб суб'єктів господарювання та населення у додаткових грошових коштах. Найактивнішими учасниками фінансового ринку України є банківські установи, головним призначенням яких є акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів за допомогою банківського кредиту.

Незважаючи на те, що спектр банківських операцій на сьогоднішній день є доволі широким, кредитні операції є пріоритетним видом діяльності для банків, насамперед, через їх роль у формуванні сукупного доходу. Активне нарощування обсягів кредитування вітчизняними банками призвело до погіршення їх кредитного портфелю. За цих умов відсутність ефективної системи ризик-менеджменту та кредитного моніторингу зокрема суттєво знизило фінансову стійкість банків. За наведених обставин особливої актуальності в сучасних умовах набуває удосконалення діагностування кредитних ризиків в системі ризик-менеджменту банку, що обумовлює необхідність розвитку відповідних підходів до організації моніторингу кредитної діяльності банків.

Дослідженню кредитного моніторингу клієнтів банку у системі управління кредитними ризиками присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних теоретиків і практиків, зокрема: Болгар Т.М., Д'яконова К.М., Єгоричевої С.Б., Колодізева О.М., Косової Т.Д., Островської Н.Л., Рогожнікової Н.В., Сидоренко В.А., Халіменко Ю.А. [1 - 10] та ін. Авторами здебільшого розглянуто питання, пов'язані зі встановленням правил і процедур кредитного процесу банку, розробкою та впровадженням систем кредитного ризик-менеджменту. Проте без уваги залишаються питання створення нових та удосконалення існуючих організаційних форм кредитного моніторингу. Отже, віддаючи належне вченим, що досліджують проблему банківського ризик-менеджменту, слід зазначити, що низка питань щодо управління кредитним ризиком вітчизняних банків, особливо в частині моніторингу кредитного ризику потребує подальших досліджень.

Метою даного дослідження є удосконалення процесу кредитного моніторингу клієнтів банку з позиції його функціональної організації в системі управління кредитними ризиками в умовах обмеженості банківських ресурсів.

Центральне місце в системі кредитного ризик-менеджменту відіграють оцінка та моніторинг ризиків. Моніторинг процесів, що відбуваються у сфері кредитування, є своєрідним індикатором, спрямованим на визначення коливань у сфері кредитування, своєчасне виявлення можливих ризиків, а також стимулювання компетентних підрозділів банківської установи до своєчасного адекватного реагування [4].

Процес кредитного моніторингу клієнтів банку передбачає відстеження рівнів їх ризику шляхом здійснення заходів, спрямованих на вивчення особи клієнта, добору інформації про його фінансовий стан протягом усього терміну кредитування, встановлення контролю за погіршенням тих показників, які були покладені в основу первісної оцінки кредитоспроможності позичальника.

Метою кредитного моніторингу, як елементу кредитної політики банку, є контроль за якістю кредитного портфеля, проведення незалежної експертизи, своєчасне виявлення відхилень від прийнятих стандартів і цілей кредитної політики банку, недозволеність підвищення кредитного ризику понад встановлену межу, а також пошук доскональних механізмів кредитування [6]. Основними методами досягнення цих цілей є безперервне дотримання таких обов'язкових видів контролю [1, 2, 5]: попередній контроль, який включає нагляд за дотриманням умов організації та реалізації певних правил і процедур кредитних відносин; поточний контроль, що реалізується в процесі надання кредиту та передбачає оцінку конкретних умов, передбачених кредитним договором; заключний контроль, метою якого є виявлення результатів процесу кредитування, ефективності методів його організації і реалізації.

Відтак, можна зробити висновок, що кожний вид контролю у системі кредитного моніторингу притаманний певному етапу кредитного процесу та має власний об'єкт спостереження. Так, на етапі первинного ознайомлення з клієнтом відбувається аналіз його фінансової стійкості та кредитної історії; на етапі кредитного аналізу та видачі кредиту - оцінка кредитоспроможності позичальника та контроль за своєчасним наданням кредитних коштів; на етапі погашення боргу - контроль за цільовим використанням коштів, своєчасним погашенням тіла кредиту та відсотків, схоронністю застави.

З огляду на це, можна стверджувати, що основними завданнями кредитного моніторингу, які у свою чергу визначають основні функції та обов'язки функціональних органів банку, що здійснюють його, є такі [8, 9]:

- контроль за виконанням умов кредитного договору;
- контроль дотримання принципів кредитування;
- періодична оцінка складу та структури кредитного портфелю;
- аналіз кредитних заявок та періодична оцінка кредитоспроможності позичальника;
- періодична перевірка схоронності заставного майна;
- можливість оперативного перегляду кредитних договорів у випадку зміни рівня ризику по кредитних операціях;
- контроль за станом простроченої та сумнівної заборгованості за кредитами;

контроль за дотриманням нормативів кредитної діяльності банку і кредитних обмежень;

оцінка відповідності наданого кредиту кредитній політиці банку;

контроль за станом кредитного ринку та оцінка перспектив кредитування окремих галузей, регіонів, проектів в умовах ризику.

Певні структурні підрозділи банку на кожному етапі досліджуваного процесу здійснюють окремі функції та обов'язки, зміст яких розкрито у табл.:

Таблиця 1

**Функції та завдання організаційно-функціональних підрозділів банку в процесі кредитного моніторингу**

Етап	Підрозділ (орган)	Функції та завдання
Збір інформації щодо суб'єкта господарювання	Бюро кредитних історій позичальників	Надає кредитний звіт - повне або часткове відображення кредитної історії позичальника, яка включає характеристику його платіжної дисципліни у минулому
	Управління безпеки	Перевіряє ділову репутацію клієнта, достовірність наданої ним інформації з метою недопущення протиправних дій клієнта щодо банку
Аналіз отриманої інформації	Кредитний комітет	Оцінює адекватність резервів під можливі втрати за кредитами; аналізує кредитний ризик портфелю та приймає рішення про надання «великих» кредитів
	Управління кредитних ризиків	Управляє кредитним ризиком на основі аналізу платоспроможності позичальників; формує резерви на покриття можливих збитків від кредитних операцій
	Кредитний департамент	Здійснює контроль за забезпеченням позик; проведення аналізу кредитних операцій, контроль за станом кредитного портфеля
Виявлення проблемних кредитів та розробка заходів з ліквідації заборгованості	Фонд акумуляції та викупу проблемних боргів	Викупає проблемну заборгованість у кредитних організацій на базі укладеного договору, здійснює її подальше обслуговування і, по можливості, рефінансування на ринкових умовах
	Кредитний департамент	Здійснює контроль за своєчасним погашенням позик. На основі термінових зобов'язань складає перелік сум платежів за строками та контролює повноту їх погашення

*Джерело: розроблено автором за даними [8, 10]*

До основних підрозділів банку, які здійснюють контроль за кредитним процесом, відносяться: Управління безпеки банку, Кредитний комітет, Управління кредитних ризиків та Кредитний департамент. У якості сторонніх організацій, які приймають участь у кредитному процесі в банку, виступають Бюро кредитних історій та Фонд акумуляції та викупу проблемних боргів. Створення останньої функціональної служби на державному рівні або у якості окремої юридичної особи

пропонується Д'яконовим К.М. [2] з метою удосконалення інституційного забезпечення управління кредитним ризиком банків в умовах нестабільності фінансових ринків, що у свою чергу, сприятиме підвищенню стійкості і прибутковості національної банківської системи і розвитку економіки в цілому.

Отже, у процесі моніторингу позичальників вітчизняних банківських установ задіяно багато структурно-організаційних елементів у той час, як іноземні фінансово-кредитні установи прагнуть сконцентрувати контроль за процесом кредитування в одному підрозділі – комітеті або службі з кредитного моніторингу банку [7].

Іноземні банки демонструють тенденцію до переходу від власно контролю за кредитним процесом до регулювання інших видів банківської діяльності, які безпосередньо здійснюють вплив на кредитні операції [3]. Це пов'язано перш за все із тим, що у сучасних умовах функціонування фінансових ринків поява нових банківських продуктів спричиняє ситуації, коли кредитний та ринковий ризики перетинаються.

З огляду на усе вищезазначене, автором даного дослідження пропонується делегувати частку повноважень відносно кредитного моніторингу у процесі реалізації кредитного процесу службі кредитного моніторингу. Отже, на нашу думку, до організаційної структури банку, потрібно включити службу кредитного моніторингу у рамках блоку управління ризиками банківської, у тому числі кредитної, діяльності.

Організація роботи банку в рамках служби кредитного моніторингу може виконуватись за певними напрямками з огляду на об'єкт спостереження або у розрізі груп клієнтів [10]. У першому випадку пропонується створити відділи по роботі із заставним майном, нагляду за платіжною дисципліною клієнтів та аналізу середовища діяльності клієнтів банку з метою реалізації усіх видів кредитного моніторингу. У іншому випадку вважається доцільним створити відділи моніторингу ризиків великих, середніх та малих клієнтів банку задля уніфікації принципів та стандартів спостереження за окремими групами клієнтів.

На рис. 1 наведено внутрішню структуру служби кредитного моніторингу згідно із авторським підходом.

Як можна побачити з узагальненої організаційної структури служби кредитного моніторингу банку (рис. 1) роботу зі спостереження за кредитним процесом організовано за конкретними напрямками. Кожен відділ виконує власні функції, які визначають його роль у загальній структурі. Координація роботи у рамках відділів відбувається першими заступниками начальника служби, які здійснюють тотальний контроль за ефективністю проведення моніторингу кредитної діяльності банку.

Основні функції служби кредитного моніторингу у процесі кредитування наведені на рис. 2.

Створення служби кредитного моніторингу (рис. 2) сприятиме перерозподілу функціональних обов'язків між окремими підрозділами банку у процесі реалізації кредитного моніторингу. Концентрація завдань з нагляду за кредитним процесом у єдиній організаційно-функціональній одиниці призведе до спрощення організаційної структури банку та можливості підвищення рівня його прибутковості за рахунок

зниження адміністративних витрат. Організація роботи щодо спостереження за позичальниками у процесі кредитування повинна відбуватись таким чином: за кожним з працівників служби кредитного моніторингу закріплюються певні конкретні кредити або група кредитів для моніторингу згідно із його спеціалізацією, за які він у подальшому несе відповідальність. У свою чергу спеціалісти-експерти групи відповідають за тенденції та тренди вибраного кредитного портфелю, а також за точність та якість системи управління кредитними ризиками.



*Рис. 1. Узагальнена структура служби кредитного моніторингу банку  
Джерело: розроблено автором*

Процес кредитного моніторингу доцільно структурувати в часі та просторі [6]. При здійсненні моніторингу кредитного ризику в часі цей процес можна представити у вигляді ряду послідовних етапів: попередній контроль, поточний контроль, заключний контроль. В просторі процес кредитного моніторингу відбувається на трьох рівнях: на рівні окремого кредиту, кредитного портфеля банку та рівні окремих показників кредитного ризику. На рис. 3 представлено етапи моніторингу кредитного ризику на різних рівнях.

Впровадження систематизованої структури моніторингу кредитного ризику в банку сприятиме ранньому виявленню причин виникнення кредитного ризику, визначенню ефективності тієї або іншої кредитної операції, своєчасному застосуванню превентивних заходів та формуванню якісного кредитного портфеля завдяки використанню механізму зворотного зв'язку.

Результати кредитного моніторингу та кредитний портфель мають зворотній вплив одне на одного. В його основі лежить застосування адекватних заходів підвищення ефективності кредитної діяльності на основі перегляду та внесення змін

Правлінням банку в кредитну політику банку з метою удосконалення організації кредитного процесу та, як наслідок, підвищення якості кредитного портфеля.



*Рис. 2. Функції служби кредитного моніторингу у процесі кредитування  
Джерело: розроблено автором*

Особливу увагу в процесі моніторингу кредитного ризику на рівні кредитного портфеля банку, на нашу думку, слід приділити оцінці якості кредитного портфеля. Як видно з рис. 3, від результативності такої оцінки залежить визначення суми резервів під кредитні ризики банку, вибір певних методів управління як кредитним портфелем, так і окремої позики, розробка та впровадження певних заходів щодо поліпшення якості кредитного портфеля та ін.

Оскільки ефективність банківського кредитування суттєво залежить від якісної структури кредитів, то на другому етапі моніторингу кредитного ризику на рівні кредитного портфеля банку важливим є встановлення зв'язку між показниками якості кредитного портфеля та ефективністю банківської установи.

Таким чином, ефективна діяльність служби кредитного моніторингу в загальній організаційній структурі банку є запорукою якісної організації раціональної роботи персоналу, від якої залежить виконання завдань та досягнення цілей у процесі управління кредитними ризиками банку.



**Рис. 3. Етапи моніторингу кредитного ризику банку на різних рівнях**

*Джерело: розроблено автором за даними [2, 4]*

У дослідженні на основі проведеного аналізу складу та функцій організаційно-функціональних підрозділів, які задіяні в процесі кредитного моніторингу вітчизняних та іноземних банків запропоновано ввести до організаційної структури банку єдиний організаційний підрозділ – службу кредитного моніторингу як складову департаменту управління ризиками банку. Побудову структури служби кредитного моніторингу банку пропонується здійснювати за певними напрямками з огляду на об'єкт спостереження або у розрізі груп клієнтів. В роботі визначено узагальнену



організаційну структуру служби кредитного моніторингу, а також функції як окремих її структурних одиниць, так і всієї служби в цілому на кожному з етапів процесу кредитування клієнтів банку.

З метою раннього виявлення причин виникнення кредитного ризику автором запропоновано структурувати рівні кредитного ризику банку та представлено їх взаємозв'язок з виявленням причин негативних тенденцій та вибором методів управління кредитного ризику.

Таким чином, впровадження систематизованої структури моніторингу кредитного ризику банку у виді єдиного організаційного підрозділу, прерогативою якого буде здійснення постійного нагляду за позичальниками банку, а також структуризація рівнів кредитного моніторингу сприятимуть оптимізації процесу кредитного моніторингу та покращенню якості кредитного портфелю банку завдяки використанню механізму зворотного зв'язку.

### ***Список літератури:***

1. Болгар Т.М. Удосконалення моніторингу банківського кредитного процесу / Т.М. Болгар // Академічний огляд. – 2013. – 2 (39). – С. 36 – 42.

2. Д'яконов К.М. Концептуальні засади удосконалення механізму управління кредитним ризиком в банку / К.М. Д'яконов // Финансы, учет, банки. - 2010. - № 1 (16). - С. 164 - 171.

3. Колодізев О.М. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України : монографія / О.М. Колодізев. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 310 с.

4. Косова Т.Д. Система управління кредитними ризиками банку / Т.Д. Косова, Є.М. Поздняков // Донецький національний університет економіки і торгівлі. - 2013. - № 1. - С. 201 - 211.

5. Островська Н.Л. Теоретичні та практичні аспекти організації моніторингу кредитної політики банку / Н.Л. Островська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». - 2013. - № 8. - С. 152 - 157.

6. Рац О.М. Дослідження впливу якості кредитного портфелю на ефективність кредитної діяльності банку як складова моніторингу кредитного ризику / О.М. Рац // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. - № 1 / 5(21).- С. 41 - 45.

7. Рац О.М. Організаційні засади кредитного моніторингу позичальників в системі управління кредитними ризиками банку / О.М. Рац // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 5. – С. 117 – 120.

8. Рогожнікова Н.В. Концептуальні підходи до моніторингу як форми спостереження процесом споживчого кредитування в комерційному банку / Н.В. Рогожнікова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2010. - № 3 (9). - С. 191 - 193.

9. Сидоренко В.А. Проблеми теорії і практики організації кредитного процесу в комерційних банках України: монографія / В.А. Сидоренко. – К.: “УБС НБУ”, 2011. – 195 с.

10. Халіменко Ю.А. Оптимальний розподіл функціональних повноважень працівників банку з обслуговування кредитних операцій із суб'єктами господарювання / Ю.А. Халіменко, Ю.М. Семениченко // Вісник НБУ. - 2010. - №. 11 - С. 56 - 61.

Наукове видання

**СТАБІЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:  
НОВІТНІ МОДЕЛІ  
ТА МЕХАНІЗМИ ДОСЯГНЕННЯ**

Монографія

*За загальною редакцією  
доктора економічних наук Г.О. Дорошенко,  
доктора економічних наук М.С. Пашкевич*

Видано в редакції авторів

Підписано до друку 23.12.2015. Формат 30 x 42/4.  
Папір офсет. Ризографія. Ум. друк. арк. 11,4.  
Обл.-вид. арк. 11,4. Тираж 40 пр. Зам. №

Підготовлено до друку в Харківському національному  
університеті імені В.Н. Каразіна.

Видруковано у Державному ВНЗ «Національний гірничий університет».  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842 від 11.06.2004.

49005, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19.