

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**  
Випуск 8  
Частина 5

Херсон  
2014

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

*Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

### Заступник головного редактора:

*Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

### Відповідальний секретар:

*Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

### Члени редакційної колегії:

*Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).*

*Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).*

*Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).*

*Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

*Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).*

*Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).*

*Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).*

*Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).*

*Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).*

*Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

*Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

*Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.*

### **Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»**

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

### **Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet**

**Херсонським державним університетом**  
на підставі Протоколу № 4 від 24.11.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,  
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Кирилюк Н.В.</b> ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	9
<b>Кобилянська Л.М.</b> КІБЕРЗЛОЧИННІСТЬ ЯК ГЛОБАЛЬНА ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВИ.....	14
<b>Колінець Л.Б.</b> ФІНАНСОВА КРИЗА В АЗІЇ: ПРИЧИНИ ТА УРОКИ.....	17
<b>Корчинський І.О., Зеліско Н.Б.</b> МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРА В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ У КОНТЕКСТІ ВСТУПУ ДО ЄС.....	22
<b>Кузнецова Н.В., Сльозко О.О.</b> СВІТОВА ТОРГІВЛЯ НА РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ: Ф'ЮЧЕРСИ.....	26

### СЕКЦІЯ 2

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Гуменюк Я.М.</b> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	31
<b>Деркач Т.В.</b> СТРАТЕГІЯ КОНКУРЕНТНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ В ТОРГОВЛІ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	34
<b>Жарікова О.Б., Пащенко О.В.</b> ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ БАГАТОРІЧНИХ НАСАДЖЕНЬ (ЯБЛУНЕВИЙ САД).....	38
<b>Гльницький А.І.</b> ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	43
<b>Кирику М.В.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВУ ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ.....	47
<b>Корнієнко О.М.</b> ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....	51

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Андришин В.П.</b> ЗАГАЛЬНОГАЛУЗЕВІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	55
<b>Астанина Ю.С.</b> УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ОПЕРАТОРОВ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ В РАМКАХ РАСШИРЕННОЙ МОДЕЛИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЕТОМ.....	59
<b>Бухун Ю.В.</b> РОЗРОБКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ЗМІНИ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ УКРАЇНИ.....	64
<b>Верхоглядова Н.І., Коваленко Є.В.</b> АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	68
<b>Власенко В.В., Корчагіна Г.А.</b> ЗНАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ПРОФЕСІЙНОЇ КУЛЬТУРИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ.....	72
<b>Галицька У.Б.</b> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ.....	76
<b>Добрянська В.В.</b> СУЧАСНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	80
<b>Замлинський В.А., Замлинська О.В.</b> ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ.....	84

<b>Кириченко Н.В.</b> ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ АГРОІННОВАЦІЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЇХ У ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	88
<b>Ковальова О.В., Василюшин С.І.</b> УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	92
<b>Ліва О.М.</b> ДОВІРА ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ АКТИВ: ПОВОРОТ У СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ.....	96
<b>Марченко М.М.</b> ФЕНОМЕН ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ.....	101
<b>Матвеев В.В.</b> ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИНОРОБСТВА УКРАЇНИ.....	105
<b>СЕКЦІЯ 4</b> <b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Жовтяк Г.А.</b> ОЦІНКА МІСЦЯ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА В РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.....	110
<b>Лизунова О.М., Сіренко Ю.І.</b> НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ СХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....	114
<b>СЕКЦІЯ 5</b> <b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Алексеев В.І.</b> БЛАГОДІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	118
<b>Бачо Р.Й.</b> ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ.....	123
<b>Власенко Н.М.</b> ВІДНОВЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	128
<b>Гарбар Ж.В.</b> АНАЛІЗ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ПАРАМЕТРІВ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	131
<b>Городніченко Ю.В.</b> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА НА ФОНДОВОМУ РИНКУ.....	137
<b>Грановська І.В.</b> МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВНА ДЕРЖАВНА СОЦІАЛЬНА ГАРАНТІЯ ДЛЯ ПРАЦЮЮЧОГО НАСЕЛЕННЯ.....	141
<b>Григоренко В.М.</b> АНАЛІЗ ВАЖЕЛИВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ.....	145
<b>Жумік О.В., Стадник Ю.А.</b> ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ АКТУАРНОЇ МАТЕМАТИКИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	149
<b>Квасницька Р.С.</b> ІНВЕСТИЦІЙНА РОЛЬ РЕСУРСІВ ФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ УКРАЇНИ.....	153
<b>Коковіхіна О.О., Карачарова К.А.</b> ПОБУДОВА БАГАТОФАКТОРНОЇ ЛІНІЙНОЇ МОДЕЛІ ЗАЛЕЖНОСТІ ОБСЯГІВ ТОРГІВ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ВІД ВВП ТА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	157
<b>Курдидик Н.І.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КАПІТАЛІВ В УКРАЇНІ.....	160
<b>Кутузова М.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА.....	165



<b>Малініна Н.М.</b> СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	169
<b>Минц А.Ю., Глушаченко С.С.</b> УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РЕЙТИНГОМ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ ЗАЁМЩИКА .....	173
<b>Назарук А.Л.</b> МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	177
<b>СЕКЦІЯ 6</b> <b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Гудзенко Н.М.</b> КРУГООБОРОТ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПРОЦЕС МОДЕЛЮВАННЯ.....	181
<b>Долюк А.В.</b> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ.....	185
<b>Костюнік О.В., Слюсар Л.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ВИЗНАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	189
<b>СЕКЦІЯ 7</b> <b>СТАТИСТИКА</b>	
<b>Гринькевич О.С., Маман Н.І.</b> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УПРАВЛІННІ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ.....	194
<b>Затулівітер Ю.С.</b> ОСНОВНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАТИСТИЧНОГО ОБЛІКУ В СНР.....	199
<b>СЕКЦІЯ 8</b> <b>МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>	
<b>Горбачук В.М.</b> ВРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ.....	203
<b>Ковалевська І.М.</b> ГРАФІЧНИЙ МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДОВКІЛЛЯ.....	209
<b>Лучаківський А.О.</b> ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ Z-SCORE ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ.....	213
<b>Льба В.А.</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА.....	217
<b>Мостенець С.В.</b> МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ І ВИТРАТАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	222

## CONTENTS

### SECTION 1

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>Kyryliuk N.V.</b> TRANSFORMATION OF EU SOCIAL POLICY UNDER THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION.....	9
<b>Kobylyanska L.M.</b> CYBERCRIME AS A GLOBAL THREAT TO MODERN STATE ECONOMIC SECURITY.....	14
<b>Kolinets L.B.</b> ASIAN FINANCIAL CRISIS: CAUSES AND LESSONS.....	17
<b>Korchynskiy I.O., Zelisko N.B.</b> OPPORTUNITIES AND THREATS FOR DOMESTIC AGRICULTURAL SECTOR IN FOREIGN TRADE ACTIVITIES IN THE CONTEXT OF EU.....	22
<b>Kuznietsova N.V., Slozko O.O.</b> WORLD TRADE IN DERIVATIVES MARKET: FUCHERS.....	26

### SECTION 2

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

<b>Humenyuk Y.M.</b> CURRENT STATE AND PERSPECTIVES OF IMPROVING INVESTMENT CLIMATE IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY.....	31
<b>Derkach T.V.</b> THE STRATEGY OF COMPETITIVE LIBERALIZATION IN THE TRADE AS A COMPONENT IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY.....	34
<b>Zharikova O.B., Pashchenko O.V.</b> IMPROVEMENT EXPERT MONEY ESTIMATION OF PERENNIAL PLANTS (APPLE ORCHARD).....	38
<b>Ilnitsky A.I.</b> EUROPEAN EXPERIENCE RURAL DEVELOPMENT.....	43
<b>Kiriku M.V.</b> ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MANAGEMENT MECHANISM OF INVESTMENT AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF IRON ORE INDUSTRY IN THE CONTEXT OF INTEGRATION INTO WORLD GLOBAL ECONOMY.....	47
<b>Kornienko O.N.</b> THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM SECTOR OF UKRAINE.....	51

### SECTION 3

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<b>Andryshyn V.P.</b> GENERAL TRENDS IN ACTIVITY OF WOODWORKING ENTERPRISES IN UKRAINE AND TRANSCARPATHIAN REGION.....	55
<b>Astanina Y.S.</b> QUALITY MANAGEMENT OF THE TELECOMMUNICATIONS OPERATORS WITHIN THE CONFINES OF ENHANCED TELECOM OPERATIONS MAP ETOM.....	59
<b>Bukhun Y.V.</b> INVESTMENT STRATEGY DEVELOPING IN THE SPACE INDUSTRY ENTERPRISES IN CONDITIONS OF CHANGING FOREIGN POLICY PRIORITIES OF UKRAINE.....	64
<b>Verhogliadova N.I., Kovalenko E.V.</b> THE ANALYSIS OF APPROACHES TO DEFINITION THE ESSENCE OF POTENTIAL OF ENTERPRISES.....	68
<b>Vlasenko V.V., Korchagina G.A.</b> KNOWLEDGE IS AN IMPORTANT ELEMENT OF THE PROFESSIONAL MANAGERIAL CULTURE.....	72
<b>Galicka U.B.</b> PROBLEMS OF FORMATION AND USE OF LABOR IN THE AGRICULTURAL SECTOR.....	76
<b>Dobryanskaya V.V.</b> CURRENT MODELS OF ENTERPRISE SALES MANAGEMENT.....	80



<b>Zamlynskyi V.A., Zamlynska O.V.</b> FORMATION OF MARKETING STRATEGY ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY.....	84
<b>Kirichenko N.V.</b> AREAS OF USE AGROINNOVATIONS AND ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF GOVERNMENT STIMULATION AND PROMOTION THEM IN ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	88
<b>Kovalyova O.V., Vasylishyn S.I.</b> MATERIAL RESOURCES MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	92
<b>Liva O.M.</b> TRUST AS AN ECONOMIC ASSET: TURN IN MODERN MANAGEMENT.....	96
<b>Marchenko M.M.</b> THE PHENOMENON OF ENTERPRISE DEVELOPMENT PROJECT: NATURE AND SPECIFIC FEATURES.....	101
<b>Matvieiev V.V.</b> EVALUATION COMPETITIVE POTENTIAL WINEMAKERS OF UKRAINE.....	105
<b>SECTION 4</b> <b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Zhovtiak H.A.</b> ESTIMATION OF THE PLACE OF THE TRANSPORT SECTOR IN REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS.....	110
<b>Lyzunova O.M., Sirenko Y.I.</b> CONSEQUENCES OF INFLUENCE OF POLITICAL CRISIS ON DEVELOPMENT OF ECONOMY OF EAST REGION OF UKRAINE.....	114
<b>SECTION 5</b> <b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Alekseyev V.I.</b> CHARITABLE ACTIVITIES OF CREDIT UNIONS: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS.....	118
<b>Bacho R.J.</b> ASSESTMENT OF ACTIVITY OF NON-BANKING CREDIT INSTITUTIONS IN UKRAINE.....	123
<b>Vlasenko N.N.</b> PROCEEDING IN INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINE BANKS.....	128
<b>Garbar Z.V.</b> QUANTITATIVE AND QUALITATIVE ANALYSIS OF PARAMETRIC NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE SYSTEM OF COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE.....	131
<b>Horodnichenko Y.V.</b> GOVERNMENT REGULATION AND THE NEED TO CREATE MEGAREGULATOR IN THE STOCK MARKET.....	137
<b>Granovskaya I.V.</b> THE MINIMUM WAGE AS THE MAIN STATE SOCIAL GUARANTEE FOR THE WORKING POPULATION.....	141
<b>Grigorenko V.N.</b> ANALYSIS LEVER AND FINANCIAL SECURITY INSTRUMENTS INTRODUCTION OF TECHNOLOGY FINANCIAL MANAGEMENT OF BANKS.....	145
<b>Zhumik O.V., Stadnyk J.A.</b> THE APPLICATION OF ACTUARIAL MATHEMATICS METHODS FOR DETERMINATION OF THE PROBABILITY OF AN INSURANCE COMPANY BANKRUPTCY .....	149
<b>Kvasnitska R.S.</b> INVESTMENT ROLE OF RESOURCES OF FINANCIAL CORPORATIONS OF UKRAINE.....	153
<b>Kokovykhina A.A., Karacharova K.A.</b> CONSTRUCTION OF MULTIFACTORIAL LINEAR MODEL OF DEPENDENCE OF TRADE VALUE OF SECURITIES FROM GDP AND FOREIGN INVESTMENTS.....	157
<b>Kurdydyk N.I.</b> THE TRENDS OF THE CAPITAL MARKET IN UKRAINE.....	160
<b>Kutuzova M.M.</b> PECULIARITIES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SECURITIES MARKET IN UKRAINE: A HISTORICAL RETROSPECTIVE.....	165

<b>Malinina N.M.</b> SYSTEM OF CRITERIAS FOR THE EFFECTIVENESS OF TAXATION ESTIMATION IN AGRICULTURE.....	169
<b>Mintz A.Y., Glushachenko S.S.</b> CREDIT RATING MANAGING AS A WAY TO OPTIMIZE THE COST OF THE BORROWER.....	173
<b>Nazaruk A.L.</b> MODERNIZATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	177
<b>SECTION 6</b>	
<b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Gudzenko N.M.</b> CIRCULATION OF CAPITAL IN THE ACCOUNTING SYSTEM, THE MODELING PROCESS.....	181
<b>Dolyuk A.V.</b> STANDARD AND LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING OF MATERIAL STIMULATION OF LABOUR PRODUCTIVITY.....	185
<b>Kostiunik O.V., Sliusar L.A.</b> PECULIARITIES OF TAX ACCOUNTING OF FIXED ASSETS AND THEIR RECOGNITION IN ACCOUNTING.....	189
<b>SECTION 7</b>	
<b>STATISTICS</b>	
<b>Hrynkevych O.S., Maman N.I.</b> STATISTICAL ANALYSIS OF BUSINESS ENVIRONMENT IN THE REGIONAL DEVELOPMENT MANAGEMENT.....	194
<b>Zatulyviter Y.S.</b> BASIC METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF ECOLOGICAL-ECONOMIC STATISTICAL ACCOUNTING IN THE SNA.....	199
<b>SECTION 8</b>	
<b>MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY</b>	
<b>Gorbachuk V.M.</b> ACCOUNTING FOR AGRICULTURAL RISKS.....	203
<b>Kovalevska I.M.</b> THE GRAPHIC METHOD OF STUDYING THE ECOLOGICAL SAFETY OF THE ENVIRONMENT.....	209
<b>Luchakivskyy A.O.</b> PROBLEMATIC ASPECTS OF USING Z-SCORE METHOD IN BANKS FINANCIAL SOUNDNESS ASSESSMENT.....	213
<b>Lyba V.O.</b> MODELING OF ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE AS A WAY TO PREVENT BANKRUPTCY.....	217
<b>Mostenec S. V.</b> MODELLING OF PROCESSES BY PROFITS AND CHARGES OF HOUSEHOLDS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY.....	222



## СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

**Кирилюк Н.В.***аспірант кафедри міжнародної економіки  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

### ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядаються основні моделі соціальної політики країн ЄС, виявлено їх особливості та напрями трансформації в умовах глобалізації та становлення постіндустріального суспільства. Детально проаналізовано основні зміни, які відбулися в державній політиці на ринку праці.

**Ключові слова:** соціальна політика, європейські країни, ринок праці, європейська соціальна модель, фактори трансформації.

#### **Кирилюк Н.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ПІД ВЛИВНИЕМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В статье рассматриваются основные модели социальной политики стран ЕС, выявлены их особенности и направления трансформации в условиях глобализации и становления постиндустриального общества. Подробно проанализированы основные изменения, которые произошли в государственной политике на рынке труда.

**Ключевые слова:** социальная политика, европейские страны, рынок труда, европейская социальная модель, факторы трансформации.

#### **Kyryliuk N.V. TRANSFORMATION OF EU SOCIAL POLICY UNDER THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION**

The article reviews the main models of social policies in the EU, revealed their features and areas of transformation in the context of globalization and the formation of post-industrial society. It analysis in detail the major changes, that have taken place in the state labor market policy.

**Keywords:** social policy, European countries, the labor market, the European social model, factors of transformation.

**Постановка проблеми.** XXI століття вносить корективи та якісні зміни до глобальних процесів, що впливають на розвиток світової економіки та економіки країн Європи зокрема. При чому, все більш явним стає зростаюче значення соціальних наслідків таких процесів та все частіше звучить думка про те, що саме соціальні проблеми будуть визначати обличчя нового століття. Будь-яка трансформація структури суспільства та економіки, виробничих відносин органічно поєднується із соціальними проблемами, від розв'язання яких безпосередньо залежить стан та активність людських ресурсів та інтелектуального капіталу – основної сили, що створює суспільне багатство на сьогоднішній день.

Загострення глобальної конкуренції, лібералізація руху робочої сили, поглиблення процесів транснаціоналізації капіталу супроводжується наростанням тиску на соціальні системи з одного боку, а з іншого звуженням бази джерел отримання надходжень до державних фондів внаслідок втечі капіталу до більш сприятливих з податкової точки зору країн.

Глобалізація порушує баланс сил між найманими працівниками та роботодавцями. Загроза розміщення філіалів великих компаній у регіонах з більш дешевою робочою силою може порушити систему відносин між соціальними партнерами, послабити позиції профспілок. Практика показує, що уряди змушені витрачати значні кошти на соціальні потреби з метою пом'якшення наслідків глобалізації для населення. На сьогоднішній день для розвинутих країн такі державні витрати складають близько 40% ВВП [1].

З іншого боку бажання попередити або вирішити можливі соціальні конфлікти за допомогою бюджету неминуче призводить до зростання податкового навантаження, що природно викликає незадоволення частини населення. Особливо яскраво масові соціальні конфлікти проявилися останніми роками у Франції, Італії, Німеччині, приводом виникнення яких стала необхідність реформ у соціальній сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження питань соціальної спрямованості економічного розвитку не є новими в науковій практиці, у різні часи до соціальної проблематики звертались багато дослідників, як зарубіжних, так і вітчизняних. Створення «держави добробуту», напрями та моделі соціально-економічного розвитку розглядали в своїх працях О. Бісмарк, В. Беверідж, Е. Букодї, Г. Еспінг-Андерсен, Р. Роберт, Р. Тітмусс та інші зарубіжні дослідники. Ролі держави в сфері соціального розвитку, напрями, механізми та моделі соціальної економіки присвячені труди О.М. Балакіревої, О.О. Беляєва, В.В. Дерези, В.І. Кириленко, Н.В. Резнікової та ін.

Питаннями розвитку соціальної політики країн Європейського Союзу (ЄС), аналізу рівня життя та напрямів подолання бідності, а також проблемами пенсійного забезпечення та соціального захисту, підвищення загального добробуту займалися такі вчені як, В.Ф. Головенько, М.М. Відякіна, О.П. Крентовська, Р.Я. Левін, В.В.Побірченко, В.В. Собченко, І.А. Чекан, П.І. Шевчук, О.О. Шутаєва, серед зарубіжних – В.В. Антропов, А.А. Громико, В.Л. Іноземцев, М.В. Каргалова, М.В.Стрежнева, Т.Т. Тимофєєва та ін.

Питання формування європейської соціальної моделі в умовах розширення впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів набувають особливої значимості та актуальності і є недостатньо розробленими.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження характеру та векторів трансформаційних процесів у соціальній політиці європейських країн під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При розгляді Європейською комісією питання з розроблення уніфікованої модифікації соціальної політики було виділено дві основні моделі: «бісмарківську» та «бевериджську».

«Бісмарківська модель» встановлює жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту й успішністю (тривалістю) професійної діяльності. Виходячи з цього, соціальні права людини в даній моделі обумовлюються тими відрахуваннями, які виплачуються нею протягом усього активного життя, тобто соціальні виплати набувають форми відкладених доходів (страхових внесків). Для реалізації моделі страхових фондів, що управляються на паритетній або розділеній основі роботодавцями та найманими працівниками, збирають відрахування із заробітної плати в установленому, як правило, колективними договорами розмірі, з яких і здійснюються соціальні виплати.

Друга ж, «бевериджська», модель виходить з того, що будь-яка людина, незалежно від її приналежності до активного населення, має право на мінімальну захищеність у разі захворювань, старості або іншої причини зменшення власних можливостей самозабезпечення. Невід'ємними складовими даної моделі є системи страхування в зв'язку із хворобою, прикріплення до яких є автоматичним, і пенсійні системи, які забезпечують мінімальні доходи всім людям пенсійного віку незалежно від їх відрахувань із заробітної плати в минулому (так звані «соціальні пенсії» на відміну від «професійних»). При чому фінансування доповнюється податками з державного бюджету [2].

«Бісмарківську» модель іноді називають також європейською (або континентальною), а «бевериджську» – північною (або «нордичною») відповідно, виходячи з географічного розташування європейських країн, в яких вони поширені.

За останні роки моделі соціальної політики зазнали певних трансформацій. По-перше, відбувалося деяке зближення держав добробуту – зокрема в скандинавських країнах з типом режимів континентальної, «бісмаркової» групи. Наприклад, зростаюче число громадян у Скандинавії отримують тепер податкові привілеї і можуть претендувати на скорочення податкової бази, а також спираються на соціальне страхування, послуги якого фінансуються за рахунок внесків, оплачуваних із заробітків самих застрахованих.

По друге, відбувається поступовий відхід від колишньої концепції соціальної держави, а точніше сказати її трансформація. У Великобританії теж відбулися зміни: відхід від «бевериджської» моделі до низьковитратної, мінімалістської системи добробуту. Тут виплати призначені «тим, хто їх заслуговує», а максимально вільний ринок праці сприяє створенню нових робочих місць з низькою заробітною платою, головним чином, у сфері послуг. У групи країн «бісмаркової» моделі труднощі викликані підвищенням тягарем не пов'язаних із зарплатою трудових витрат, які несуть підприємці, витрачанням все більшої частки соціальних виплат на пенсійне забезпечення і явною нездатністю держави впоратися зі зростаючим безробіттям.

У зв'язку з тим, що в основі подібної системи лежить соціальне страхування за місцем роботи, більш високе безробіття означає, що все менше людей відповідають критеріям, на підставі яких виробляються пов'язані з професійною зайнятістю соціальні виплати [3].

Велику популярність здобула також типологія Г. Еспінг-Андерсена, в основі якої лежали такі критерії, як місце соціальної політики серед національних пріоритетів, ступінь участі держави в перерозподільних процесах та ін. Ця типологія передбачає три основних типи соціального захисту: ліберальний, консервативний і соціально-демократичний [4]. При чому ліберальний режим характеризується найменшими витратами коштів на соціальні цілі. Соціально-демократичний та консервативно-корпоративний режим, незважаючи на значні відмінності в побудові соціальної політики, майже не розрізняються. Незважаючи на схожість показників загальних витрат коштів, різниця між режимами більш суттєва при аналізі цільової спрямованості, ступеню поширення приватних соціальних програм та обсягу соціальних послуг.

Проте подібний розподіл є достатньо загальним, тому більшого поширення отримало виділення чотирьох основних моделей соціальної політики: континентальна (поширена в Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, характеризується високими обсягами перерозподілу ВВП через бюджет, розвинутою системою соціального партнерства, активною політикою підтримки зайнятості); англосаксонська (Великобританія, Ірландія, характеризується меншими обсягами перерозподілу ВВП, пасивною політикою підтримки зайнятості); середземноморська (Італія, Греція, Іспанія, характеризується високим обсягом перерозподілу ВВП, адресною соціальною допомогою); скандинавська (Швеція, Норвегія, Данія, для неї властиві до 70% перерозподілу ВВП через бюджет, активна політика на ринку праці) [5].

На європейському рівні новий етап соціальної політики почався в лютому 1992 р. із підписанням Договору про Європейський Союз у Маастрихті, коли соціальну політику вперше було включено до переліку основних напрямів діяльності на рівні Європейського Союзу. Співпраця в галузі європейської соціальної політики здійснюється за методом «відкритої координації», який має такі складові: визначення завдань та рекомендації на рівні ЄС; встановлення кількісних та якісних показників і стандартів для моніторингу; розвиток національних планів дій; стимулювання процесу взаємного навчання через формальне та перекресне оцінювання.

Реалізацією соціальної політики займаються як керівні органи ЄС (Комісія), так і спеціалізовані інститути (Економічний і соціальний комітет, Комітет із зайнятості, Комітет регіонів та ін.). Структурні фонди ЄС, у першу чергу Європейський соціальний фонд і Європейський фонд регіонального розвитку, забезпечують фінансову базу соціальної політики співтовариства, хоча нерідко виникають дискусії щодо обсягів і об'єктів підтримки.

Значну роль у виробленні спільних підходів у цій сфері займає Європейський соціально-економічний комітет (European Economic and Social Committee) – дорадчий орган Європейського Союзу, створений 1958 р. згідно з Договором про заснування Європейської Спільноти. Членами Комітету є роботодавці, профспілкові діячі та представники різних груп інтересів (професійних об'єднань, фермерів, захисників довкілля, споживачів тощо).

Наразі соціальна політика ЄС практично забезпечена соціальним законодавством на європейському рівні: мінімальні соціальні стандарти, гармонізація систем соціального захисту і встановлення загальноєвропейських норм, збалансування національних законодавств, Директиви, що захищають інтереси окремих соціальних груп – молоді, жінок, пристарілих, інвалідів, мігрантів. Спеціальна увага приділяється впливу на людину нових технологій, оточуючого і виробничого середовища, якості життя, яка поєднує в собі аспекти культури, освіти, дозвілля [6].

Сучасна соціальна політика ЄС, піддаючись впливу багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів, орієнтується на нові тенденції та явища, властиві економіці XXI століття. У процесі побудови якісно нового інтеграційного суспільства в рамках Європейського союзу, характерною рисою якого є взаємозв'язок та взаємовплив всіх сфер діяльності, особливо актуальним став не лише ефект обов'язкової присутності соціального фактору в економічній та політичній інтеграції, але і становлення соціальної політики як пріоритетної. У зв'язку з цим можна сформулювати п'ять основних функцій соціальної політики:

1) перша функція, традиційна, охоплює питання життєзабезпечення громадян, оплати та умов праці, соціальний захист;

2) друга функція пов'язана з впливом на умови життя та праці людини факторів, що виникають внаслідок впровадження інновацій, структурних змін в економіці, використанням новітніх технологій, впливом інформаційного суспільства;

3) третя функція обумовлена визнанням соціальної політики в якості пріоритетної, виходячи, поміж іншого, із посилення впливу соціально-політичного та соціально-психологічного факторів, і пов'язана із гуманістичним виміром Європи, зростанням ролі людських ресурсів, інтелектуального капіталу, використанням їх потенціалу;

4) четверта функція пов'язана із зовнішнім аспектом соціального виміру і виявляється в процесі розвитку міжнародних відносин та поступового розширення Європейського союзу. Завдяки цій функції соціальна політика виходить не лише за національні, але і за межі зовнішніх кордонів ЄС. Якщо раніше завдання соціальної політики обмежувалися підтримкою внутрішньої стабільності, то зараз проблема переростає до міжнародного рівня і на порядку денному ставиться питання про створення широких регіональних зон соціальної безпеки;

5) п'ята функція виникає внаслідок участі в глобальних процесах. Вона передбачає врахування не лише соціальних наслідків будь-якого із аспектів інтеграції, але і особливу роль людського фактору в суспільному розвитку. Соціальна політика включає вирішення проблем соціальної екології та забезпечення соціальної безпеки людства, контроль над соціальною відповідальністю бізнесу та неурядових організацій [1].

За дослідженнями І.А. Чекан соціальна політика в країнах Європейського Союзу на початку XXI століття поступово відходить від постулатів соціал-демократії до неоконсервативної моделі розподілу [7]. У багатьох країнах ЄС (як «старих», так і «нових») зменшують податкове навантаження на реальний сектор, щоб зробити його конкурентоспроможним порівняно з американською економікою та

економікою країн Азії. «Нові» країни ЄС (що вступили до ЄС у травні 2004 р.) шляхом оптимізації соціальних витрат держави забезпечують собі конкурентні умови на ринках «старих» членів ЄС (рис. 1). Так, найменший рівень оподаткування, а саме трохи менше 30% від ВВП, мають такі країни як Литва, Латвія, Болгарія, Румунія, Словаччина та Ірландія.

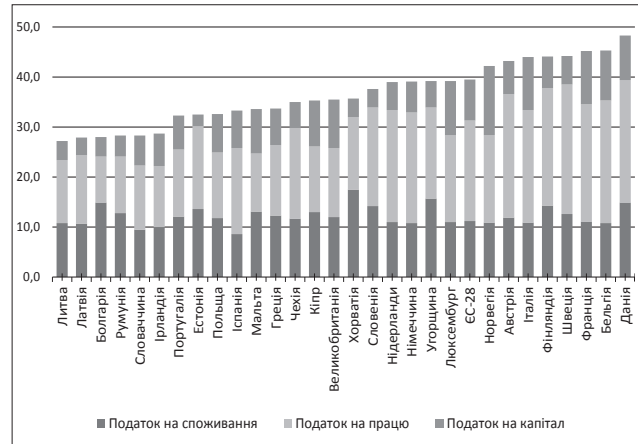


Рис. 1. Структура податкових надходжень країн ЄС у 2012 р., % до ВВП [8]

Реформування податкових систем «нових» країн ЄС спрямовано на зменшення податкового тягаря на виробників і окремих громадян, щоб стимулювати розвиток високоефективних та сучасних секторів економіки цих країн. У структурі податкових надходжень європейських країн найменшу частку займає податок на капітал. Загальний рівень податкових надходжень коливається від 27% у Литві до 48% від ВВП у Данії. Для країн Європи характерним є переважання податків на працю (податок на фонд оплати праці, податок на заробітну плату, податок на допомогу з безробіття) над податками на капітал (податок на прибуток, податок на прибуток корпорацій, податок на прибуток домогосподарств, податок на дохід від акцій). Значну частку займає податок на споживання.

Державні витрати на підтримку високих соціальних стандартів займають значну частку у ВВП країн Європи. Тим не менше, дослідження показують, що подібна соціальна політика приносить свої плоди, адже продуктивність праці в Європейському союзі є одна із найвищих у світі і має тенденцію до зростання (рис. 2). Якщо в 2000 році на одиницю відпрацьованого часу припадало 27,9 євро від реального ВВП, то в 2013 році кожна відпрацьована година приносила в середньому 32,1 євро.

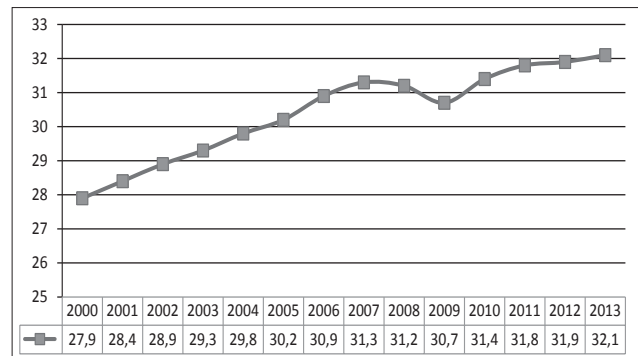


Рис. 2. Динаміка продуктивності праці<sup>1</sup> в ЄС-28, євро на одиницю відпрацьованого часу [8]

<sup>1</sup> Розраховується за методологією Євростат як відношення реального ВВП до загальної кількості відпрацьованих годин

Разом з тим, найвищу продуктивність праці показують країни з найбільшим рівнем податків. Так, у Норвегії, Данії, Бельгії, Люксембурзі, Швеції, Фінляндії, Франції, Італії, Австрії рівень оподаткування коливається від 40% до 50% від ВВП (рис. 1), ці ж країни мають максимальні показники продуктивності праці з-поміж країн Європи: від 39,7 євро в Фінляндії до 69,6 євро за годину відпрацьованого часу в Норвегії (рис. 3).

Ключовими факторами, що ініціюють реформування соціальної сфери, є демографія (старіння населення і зростання його непрацездатної частки) і глобалізація (посилюється конкуренція територій за залучення ресурсів, а надто широка перерозподільна система аж ніяк не стимулює інвесторів). Необхідні перетворення передбачають реформування ринку праці (особливо системи сприяння в пошуку роботи, зміна принципів звільнень і скорочення підтримки довготривалих безробітних), податкової системи, механізму тарифних угод, пенсійного забезпечення, медичного страхування.

Тенденції розвитку соціальної політики Європейського союзу пов'язуються зі збільшенням акценту на особистій відповідальності громадян за свій добробут шляхом власних зусиль. У зв'язку з цим принциповим моментом є те, що соціальна політика має складатися із двох частин – активної та пасивної. Активна складова полягає у боротьбі з безробіттям, забезпеченням зайнятості, тобто у створенні умов для того, щоб людина перш за все сама мала можливість заробити собі на життя. Через цю активну складову реалізуються принципи самозабезпечення та самозахисту громадян.

Передбачається: якщо забезпечення мінімального рівня добробуту може бути досягнуте самими громадянами через свою працю, то держава може меншою мірою використовувати механізм перерозподілу поза межами ринку праці. До того ж, підтримка солідарної та універсальної системи соціального захисту коштує дорого. Між тим як завдяки активній соціальній політиці збільшуються надходження в державну скарбницю і таким чином вирішуються певні соціальні проблеми.

Що стосується пасивної складової, то це – підтримка того прошарку, тієї категорії населення, яка неспроможна підтримувати себе з поважних причин (через хворобу, втрату роботи, вік та ін.). Ця складова соціальної політики здійснюється стосовно громадян, нездатних або частково нездатних до трудової діяльності, шляхом виплати пенсій, соціальних допомог тощо; фінансування гарантованої безоплатної

медичної допомоги; забезпечення права соціально незахищених осіб на соціальне житло; забезпечення безоплатної освіти в державних і комунальних закладах освіти.

Такі заходи з успіхом поєднуються на практиці. Наприклад, у Чехії розмір соціальної допомоги, яка надається малозабезпеченим громадянам, залежить не тільки від майнового стану заявника, але й від ступеня його активності, спрямованої на вихід з кризової ситуації. У Польщі в багатьох місцевих центрах соціальної допомоги обов'язковою умовою її надання є виконання одержувачем певної соціальної роботи [9].

Радикальна реформа ринку праці передбачає принциповий перехід від захисту безробітних до стимулювання працюючих. Так, у Німеччині прийнято рішення про скорочення максимального строку надання допомоги з безробіття з 36 до 18 місяців і об'єднання допомоги безробітним і соціальної допомоги в один пакет (реформа «Харц-4»). Крім того, розширюється право роботодавців вільно звільняти працівників за виробничо-економічною необхідністю без узгодження з профспілками.

Аналогічні зміни реалізовані в трудовому законодавстві Франції (зокрема, жорсткий контроль за безробітними, полегшення процедури звільнення на малих підприємствах). Розпочата реорганізація ринку праці в Італії також йде шляхом лібералізації системи найму (тобто спрощення системи звільнень) і дедалі ширшого застосування гнучких форм зайнятості. Хоча подібні заходи не в інтересах осіб, що мають робочі місця, заплановані нововведення не суперечать розширенню зайнятості через збільшення можливостей гнучко варіювати робочі місця залежно від кон'юнктури. Очікується, що саме в період 2010–2020 рр. у Німеччині, Італії і Франції має відбутися децентралізація тарифних угод про заробітну платню – переведення їх з галузевого рівня на рівень підприємств, що також забезпечить більш гнучку адаптацію підприємств до мінливих умов, хоча, зрозуміло, працівники втрачають впевненість у стабільності високої заробітної платні. У той же час, несприятлива для економік трьох країн порівняна динаміка трудових витрат і ефективності праці неухильно чинитиме тиск на систему колективних угод і загострить відносини в рамках соціального партнерства.

На додачу до реформ на ринку праці перетворення в соціальній сфері, точніше, у сфері соціального страхування, також спрямовані не стільки на вирішення соціальних проблем і розширення допомоги бідним, скільки на покращення умов для ведення підприємницької діяльності та здійснення інвестування і підвищення конкурентоспроможності робочих місць в європейських країнах (перш за все, це стосується країн Західної Європи). Окрім фактору оптимізації соціальних витрат, що збільшують сукупні витрати на працю, на характер запланованих реформ впливає і демографічний чинник.

Так, наприклад, у Великобританії пенсійна система зазнає відчутних змін: з метою зменшення навантаження на бюджет у зв'язку зі старінням населення, передбачається розширити приватне соціальне страхування, а також підвищити пенсійний вік (для жінок з 60 до 65 років, як це вже зафіксовано для Німеччини). В Італії ж реформа пенсійної системи пояснюється не лише демографічними причинами, серед

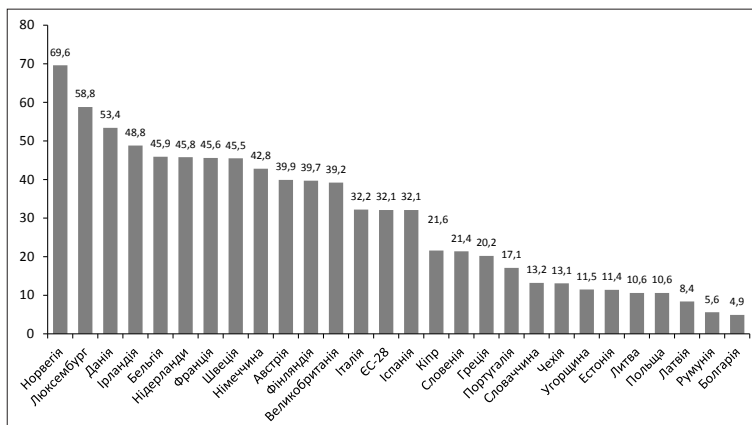


Рис. 3. Продуктивність праці в країнах Європи в 2013 р., євро на одиницю відпрацьованого часу [8]

іншого передбачається підвищення пенсійного віку з метою затримати на виробництві кваліфіковані кадри і тим самим поліпшити загальний стан трудового контингенту [6].

Еволюцію європейської моделі соціально-економічного розвитку в цілому та її країнових варіантів, зокрема, варто розглядати в контексті її адаптації до вимог формування нової парадигми економічного розвитку, нової економіки, заснованої на знаннях, або постіндустріальної економіки. Загальними рисами цієї моделі є: підтримка формування та поширення інноваційного кластеру, представленого нано, біо- та інформаційними технологіями; державне регулювання макроекономічних пропорцій та коригування ринкових механізмів; регіональна інтеграція та процеси глобалізації світового господарства; посилення лібералізації економічних відносин паралельно з проведенням глибоких соціальних реформ.

Науково-технічний прогрес призводить до зростання частки працівників високої кваліфікації, зайнятих у сфері інтелектуальної праці. Відбуваються суттєві якісні зрушення в характері праці, яка стає більш інноваційною за своїм наповненням, спрямованою на створення наукоємної продукції.

Новим еволюційним елементом стає посилені увага з боку держави та приватного сектора до формування загальноєвропейської та національних інноваційних систем. На особливу увагу заслуговує сфера НДДКР, комерціалізація результатів наукових досліджень, освіта і підготовка фахівців та інші сфери, що сприяють формуванню людського капіталу (охорона здоров'я та соціальний захист у цілому) [10].

Модель інноваційного розвитку реалізується в різних країнах Європи, а інноваційні системи окремих країн проходять стадію гармонізації, узгодження, взаємодії в рамках Європейського союзу. Процес розробки новітніх технологій об'єктивно вийшов за рамки національних кордонів та відображає тенденцію до глобалізації економічного та соціального життя. Інноваційний простір передбачає збалансоване співвідношення між економічним, науково-технічним та соціальним потенціалами. Усі його складові елементи мають бути узгоджені та працювати як єдиний механізм. Не випадково Європейський союз перейшов до комплексного планування та активно використовує рамочні програми, забезпечуючи стійкий зв'язок між економічними, науковими та освітніми структурами, застосовуючи при цьому так звані комунітарні заходи, тобто ті, що виявляються ефективними лише на рівні ЄС.

Серед таких заходів можна назвати реалізацію пілотних проектів транснаціонального рівня, пов'язаних зі створенням транснаціональних програм переміщення робочої сили та обміну нею через системи найму та професійного навчання. Програми мобільності робочої сили включають також молодих працівників, студентів та викладачів. Подібні пілотні проекти включають також сферу обміну та взаємодії університетів та підприємств, системи професійної підготовки. Особлива увага приділяється впровадженню інновацій, зокрема, розвитку мережі дистанційного навчання.

У низці європейських країн отримує подальшого розвитку практика «участі» найманої праці у власності, прибутках і в управлінні як одного із засобів активізації робітників і створення фундаменту для соціальної стійкості. Продовжується розширення так званого третього сектора економіки, до якого відносяться некомерційні інститути і організації (асоціа-

ції, кооперативи, фонди, добровільні структури), які виконують певну частину соціальної роботи. Це особлива форма підприємницької діяльності, що наслідує глибокі традиції європейського кооперативізму в його різних національних проявах. Різноманітні форми соціального підприємництва в подальшому будуть ширше використовуватися на ринку праці для підтримки найслабкіших його сегментів, не набуваючи, при цьому, патерналістського характеру.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, серед основних напрямів трансформації соціальної політики держав Європейського Союзу можна визначити наступні:

- значна роль держави в збереженні суспільного добробуту, високий рівень соціальних витратків;

- підтримка активної зайнятості, стимулювання власної ініціативності, продуктивної праці людини, її підприємливості зростання уваги до перевірки рівня нужденності для призначення соціальної допомоги, що пов'язане з посиленням її адресного характеру;

- реформування пенсійного забезпечення, стимулювання зайнятості осіб пенсійного віку, інвалідів (пільги роботодавцям);

- деінституціоналізація (відмова від великих стаціонарних закладів) та децентралізація;

- посилення соціальної відповідальності людей за власне соціальне забезпечення;

- активне залучення державою до виконання соціальних функцій інститутів громадянського суспільства та бізнесу;

- інвестування в материнство, дитинство та знання;

- захист державою неринкових соціальних сфер (екологія, освіта, духовне життя тощо).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Социальная Европа в XXI веке / Под ред. М.В. Каргаловой – М.: Издательство «Весь Мир», 2011. – 528 с.
2. Собченко В.В. Основні моделі соціальної політики в країнах Центральної та Східної Європи / В.В. Собченко. // Державне будівництво. – 2011. № 2.
3. Шутаева О.О. Моделі соціальної політики ЄС: основні напрями трансформації / О.О. Шутаева, В.В. Побірченко // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Сер. : Экономика и управление . – 2013. – Т. 26, № 1. – С. 164–182.
4. Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism / G. Esping-Andersen. – Cambridge: Polity Press, 1990. – 35 p.
5. Соціологічний вимір соціально-економічних процесів в Україні / [Балакірева О.М., Головенько В.А., Левін Р.Я. та ін.]; за ред. канд. соціол. наук О.М. Балакіревої; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 320 с.
6. Резнікова Н.В. Реформування соціальної сфери європейських країн та проблеми пошуку українського вектору соціального розвитку / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3 (153). – Т. 3. – С. 200–204.
7. Чекан І.А. Соціальна політика Європейського Союзу: перспективи та шляхи запровадження в Україні / І.А. Чекан // Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. научн. тр. – Ливадия – Донецк: ДонНУ. – 2007. – Т.1. – С. 317–322.
8. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
9. Дерєга В.В. Соціальна і гуманітарна політика: навчальний посібник / В.В. Дерєга. – Миколаїв, 2012. – 152 с.
10. Перемены в Европе: возможны ли альтернативные модели = Changes in Europe: are alternatives possible / [под ред. А.А. Громько, Т.Т. Тимофеева] . – М. : Ин-т Европы РАН : Рус. суверин, 2012. – 124 с.

УДК 338.054.23+004.056.53

**Кобилянська Л.М.**

*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу макроекономічного регулювання  
та міжнародних економічних відносин  
Академії фінансового управління*

## КИБЕРЗЛОЧИННІСТЬ ЯК ГЛОБАЛЬНА ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто явище кіберзлочинності, що завдає значних економічних збитків у світовому масштабі. Досліджено проблеми підрахунку втрат через кіберзлочини в кількісному виразі. Визначено можливості удосконалення системи протидії явищу кіберзлочинності та в міжнародному рівні та в Україні.

**Ключові слова:** кіберзлочинність, економічна безпека, кібератака, протидія.

### **Кобылянская Л.Н. КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ КАК ГЛОБАЛЬНАЯ УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА**

В статье рассмотрено явление киберпреступности, которое наносит значительный экономический ущерб в мировом масштабе. Исследованы проблемы подсчета потерь вследствие совершения киберпреступлений в количественном выражении. Определены возможности совершенствования системы противодействия явлению киберпреступности на международном уровне и в Украине.

**Ключевые слова:** киберпреступность, экономическая безопасность, кибератака, противодействие.

### **Kobylyanska L.M. CYBERCRIME AS A GLOBAL THREAT TO MODERN STATE ECONOMIC SECURITY**

The article deals with the cybercrime phenomenon, causing significant economic losses worldwide. The problems of losses accounting in quantitative terms caused by cybercrime are investigated. The opportunities of cybercrime resistance system improvement at the international level and in Ukraine are defined.

**Keywords:** Cybercrime, economic security, cyber attacks, resistance.

**Постановка проблеми.** Відомо, що кіберзлочинність у світових масштабах призводить до значних втрат, однак, єдиної методології розрахунку не існує, з цієї причини в оприлюднених статистичних даних спостерігаються значні розбіжності. Оцінка підрахунку збитків від кіберзлочинів залишається наразі надзвичайно важливою і, водночас, складною проблемою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням окремих аспектів явища кіберзлочинності, зокрема, термінології займалися іноземні науковці Дж. Ліпман, Ф. Крамер, питання наслідків здійснення кіберзлочинів на національному та міжнародному рівнях вивчали Р. Олдріч, М. Шмідт. Серед вітчизняних дослідників проблематики кіберзлочинності можна відзначити таких фахівців як П. Біленчук, В. Голубев, Д. Дубов, С. Кавун, В. Носов, О. Манжай.

**Постановка завдання.** Основним завданням даної публікації є визначення масштабів загроз явища кіберзлочинності в глобальному форматі. Надзвичайно актуальним питанням залишається створення ефективною системи протидії явищу кіберзлочинності у світовому вимірі та в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Тотальна комп'ютеризація, мережа Інтернет, цифрові технології стрімко увірвалися в усі сфери людської діяльності. Розвиток ІКТ значно спрощує виробничі, управлінські, організаційні процеси та збереження інформації, водночас, активізуючи такий різновид незаконної діяльності як кіберзлочинність у віртуальній мережі.

Кіберзлочинність щорічно завдає глобальних економічних збитків, отже, основною мотивацією поширення даного різновиду злочинної діяльності залишається отримання доходів. Ще в жовтні 2000 р., на конференції країн Великої вісімки, присвяченої проблемам кіберзлочинності йшлося про те, що збитки від кіберзлочинів сягають 100 млрд німецьких марок у рік, а за оцінками Рахункової палати уряду США щорічний збиток від розкрадань і шахрайств,

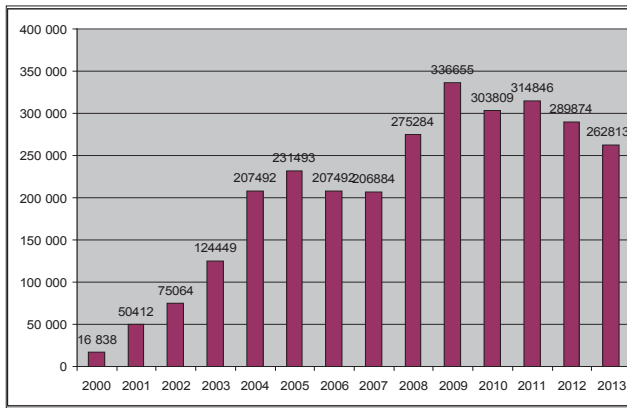
здійснених за допомогою інформаційних технологій лише через Internet, досягав 5 млрд дол. [1].

Відомо, що обсяги фінансових збитків через кібератаки з року в рік зростають. Так, згідно з інформацією Комісії з внутрішніх справ палати громад парламенту Великобританії, втрати світової економіки від злочинів, скоєних за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, досягли в 2013 р. 388 млрд дол., обійшовши за своїм розмахом світовий наркотрафік, річний оборот якого оцінюється в 288 млрд дол. [2].

Згідно з методикою розрахунків Центру стратегічних і міжнародних досліджень CSIS (США) та фірми безпеки McAfee, щорічні втрати світової економіки від кіберзлочинів варіюються в межах від 300 млрд дол. до 1 трлн дол. США і складають 0,4% - 1,4% світового ВВП [3]. За даними вищезазначених організацій, у результаті кібердіяльності лише економіка США щороку втрачає 100 млрд дол. і 508 000 робочих місць [4]. У звітах організацій, що проводять дослідження такого явища як кіберзлочинність, серед основних висновків є такий – більшість урядів та бізнесменів недооцінюють збитки та ризики зростання кількості кіберзлочинів. Відомо також, що найбільша частина правопорушень, вчинених завдяки сучасним цифровим технологіям та мережам телекомунікацій, залишається за рамками статистики, до офіційних даних потрапляє лише десять, у кращому випадку, двадцять відсотків скоєних злочинів.

Як повідомляє Центр прийому скарг про кіберзлочинність (Internet Crime Complaint Center – IC<sup>3</sup>) що діє під контролем ФБР, у 2013 р. було отримано 262813 скарги від споживачів про збитки в результаті кібердіяльності (рис. 1), загальний обсяг яких складав 781,841611 дол.

Список країн-лідерів за загальною кількістю скарг, що надійшли до IC<sup>3</sup> у 2013 р., склали США – 90,63%, Канада – 1,38%, Великобританія – 0,85%, Індія – 0,71%, Австралія – 0,69% [5].



**Рис. 1. Кількість щорічних повідомлень про кіберзлочини в Центрі прийому скарг про кіберзлочинність, США**

Джерело: 2013 Internet Crime Report. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ic3.gov/media/annualreport/2013\\_ic3report.pdf](http://www.ic3.gov/media/annualreport/2013_ic3report.pdf)

Однак, згідно з даними досліджень компанії «Norton», щодня у світі 1,5 мільйона людей або 18 осіб у секунду піддаються атакам кіберзлочинців. Впродовж 2012 р. тільки в США 71 млн осіб стали жертвами кіберзлочинів. Найбільшу кількість постраждалих було зафіксовано в Росії (92%), Китаї (84%) і Південній Африці (80%). За оцінками компанії, 556 мільйонів дорослих жителів світу мають досвід атак кіберзлочинців, серед яких 21% користувачів онлайн-мереж стали жертвами соціальних злочинів чи мобільних технологій, 15% користувачів скаржилися на викрадення коштів з власних рахунків, кожен десятий користувач став жертвою підроблених посилаєнь або шахрайства [6].

Оцінка підрахунку збитків від кіберзлочинів залишається наразі надзвичайно важливою і, водночас, складною. Йдеться, передусім, про промислове шпигунство, незаконне копіювання матеріалів інтелектуальної власності, безпосередні крадіжки коштів через мережу. Так, дослідниками явища кіберзлочинів у США з'ясовано, що шпигунство та крадіжки інтелектуальної власності генерують величезні втрати для національної економіки та призводять до деформації відносної економічної ефективності. Найбільше кіберзлочинність розповсюджена у фармацевтичній, біотехнічній та хімічній галузях промисловості, а також у сферах виробництва електроніки та комп'ютерних технологій.

Зазвичай компанії чи корпорації не в змозі оцінити реальні збитки через кіберзлочинну діяльність, адже незаконне привласнення інтелектуальної власності чи важливої ділової інформації важко піддається кількісній оцінці. Також надзвичайно складно визначити у вартісному вимірі втрати репутації банківських установ, адвокатських контор або юридичних компаній серед клієнтів. Значними є витрати на страхування суб'єктів господарювання та відновлення їх діяльності у випадку скоєння кіберзлочинів.

Водночас, з року в рік зростають додаткові витрати фізичних осіб, організацій та держав на оновлення операційних систем захисту персональних комп'ютерів, забезпечення діяльності підприємств, банківських установ від несанкціонованого втручання в роботу комп'ютерних систем.

Проте, йдеться не тільки про економічні наслідки. Торгівля підробними ліками та нанесення шкоди здоров'ю, торгівля людьми, розповсюдження порно-

графії, моральні травми, втручання в роботу державних електронних мереж та комунікацій стратегічних об'єктів, кібертероризм – це далеко не повний перелік проблем, пов'язаних з кіберзлочинами. Яскравими прикладами негативних наслідків світового масштабу є кібератака сайту «WikiLeaks», створення електронної шпигунської мережі «GhostNet» (завдяки якій відбувалось втручання в роботу міністерств закордонних справ і посольств Південної Кореї, Ірану, Бангладешу, Індії, Таїланду, Німеччини, Пакистану), злом групою осіб (група «LulzSec») сайту «Sony Playstation» та сайту ЦРУ, втручання угруповання «Anonymous» у роботу державних сайтів США, Польщі, Росії, Сирії, Ватикану, Угорщини, Франції, Австрії, Мексики, сайтів багатьох корпорацій та особистих сайтів урядовців. Все частіше новітні інформаційні технології застосовуються терористичними організаціями з метою залучення коштів, здійснення пропаганди або передачі секретної інформації. Окремі терористичні угруповання, такі як «Hezbollah», «Hamas», «The Abu Nidal Organization» використовують комп'ютерні системи, електронні мережі для шифрування та передачі інформації, фінансування та всілякої підтримки злочинної діяльності. Кібертероризм, як різновид зброї, дедалі активніше застосовується з метою виведення з ладу важливих державних та соціальних об'єктів.

Базовою основою міжнародного рівня з мінімізації загроз впливу кіберзлочинності є Конвенція Ради Європи про злочинність в кіберпросторі, прийнята 23 листопада 2001 р. у Будапешті (Будапештська конвенція). Серед основних питань, висвітлених у даному документі – криміналізація правопорушень, здійснених завдяки комп'ютерним пристроям з метою втручання в роботу комунікаційних мереж та викрадення даних; вдосконалення національного законодавства в боротьбі з кіберзлочинністю; розвиток міжнародного співробітництва.

Згідно з класифікацією, що прийнята вищезазначеною Конвенцією, кіберзлочини поділяються на п'ять різновидів: правопорушення проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних даних і систем; правопорушення пов'язані з комп'ютерами; правопорушення, пов'язані зі змістом інформації; правопорушення, пов'язані з порушенням авторських і суміжних прав; дії расистського і ксенофобського характеру.

Протидія явищу кіберзлочинності вбачається в спільних діях державного і приватного сектора, вдосконаленні міжнародного та національного законодавства, організації міжнародних підрозділів та структур у боротьбі з кіберзлочинами. З цією метою в 2013 р. в ЄС створено Європейський центр боротьби з кіберзлочинністю (Гаага).

Наразі в Україні склалася неоднозначна ситуація через втручання в роботу електронних систем та скоєння кіберзлочинів. За даними дослідження Світового економічного форуму, Україна в 2013 р. посідала 81 місце з-поміж 148 країн світу за Індексом мережевої готовності (Networked Readiness Index), що характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у країнах світу [7]. Однак, маючи один з найнижчих показників підключення до всесвітньої мережі Інтернет в Європі, Україна входить до списку п'ятнадцяти світових країн-лідерів, з території яких відбувається найбільша кількість кібератак, зокрема, таких як Росія, США, Китай, Тайвань, Німеччина, Велика Британія, Франція, Австрія, Нідерланди. За даними моніторингу оператора зв'язку Deutsche Telekom (Німеччина), у січні

2014 р. з території України було здійснено 52009 кібератак, у лютому – 110132, у березні – 111730, у червні – 62538, у липні – 31982, у вересні – 46832, у жовтні – 116182 [8].

Кількість Інтернет-користувачів в Україні невинно зростає. За даними Київського міжнародного інституту соціології, частка регулярних користувачів мережі Інтернет значно збільшилась – з 32% на початку 2011 р. [9] до 50% загальної кількості дорослого населення наприкінці 2013 р. [10], та зросла до 53,4% за перший квартал 2014 р. Вцілому, серед опитаних 58,5% українців мають вдома доступ до Інтернет-мережі [11].

У 2013 р. в Україні найбільш розповсюдженим видом кіберзлочинів було списання коштів з рахунків фізичних і юридичних осіб з використанням систем дистанційного банківського обслуговування та подальшою легалізацією незаконно отриманих доходів. За минулий рік правоохоронними органами зафіксовано 270 спроб злому систем на суму понад 100 млн грн. Із загальної суми зареєстрованих списань – понад 67 млн грн, власникам повернуто близько 47 млн грн. Впродовж 2011-13 рр. спостерігалось значне зростання кількості випадків застосування скіммінгових пристроїв. Співробітниками МВС України в 2011 р. було виявлено 45 таких пристроїв, у 2012 р. – 73, у 2013 р. – 160 [12].

Аналогічна ситуація спостерігається в 2014 р. Як зазначають фахівці Незалежної асоціації банків України, серед специфічних видів кіберзлочинів – підrobка банківських карток, крадіжка конфіденційних даних банківських карт, шахрайство з банкоматами, злочинні дії в банківській системі он-лайн.

Українським зловмисникам належить авторство в розробці вірусних програм Carberg (за допомогою яких у світовій електронній мережі викрадено 250 млн дол.) та Gamker, а також нового вірусу Neverquest, що мають модуль для крадіжки даних. Перелічені віруси вражають банківські системи та копіюють конфіденційну інформацію, пов'язану з фінансами.

Як повідомляє компанія-розробник програмного забезпечення в сфері комп'ютерної безпеки Trusteer (Ізраїль), нещодавно було виявлено нову троянську програму Zberg, котра є новою модифікацією Carberg та Zeus – хакерських програм, створених з метою автоматичної крадіжки персональних даних та проведення різноманітних несанкціонованих операцій. Zberg здатна робити скріншоти і відправляти їх на віддалений сервер, викрадати вхідні і вихідні дані FTP (протоколу передачі даних) і POP3 (поштового протоколу, завдяки якому користувачі отримують пошту з серверів), SSL-сертифікати (забезпечення встановлення безпечного з'єднання між клієнтом і сервером), а також інформацію користувачів при заповненні будь-яких форм online, втручати в роботу браузера та копіювати інформацію на відкриті веб-сайти [13]. На думку експертів, більшість антивірусних систем на момент виявлення троянської програми були не спроможні розпізнати Zberg.

У 2013-14 рр. почастишали випадки розповсюдження вірусів через мобільні пристрої користувачів, зокрема, телефони, смартфони, планшети. Згідно з експертними висновками фахівців компанії «Norton», небезпека криється в тому, що близько 49% споживачів використовують свої особисті мобільні пристрої водночас як для роботи, так і для гри, таким чином спрощуючи доступ хакерам до конфіденційної інформації. Близько половини смартфонів і планшетних пристроїв не оснащено навіть елемен-

тарними запобіжними заходами, зокрема, йдеться про використання паролів, безпекове програмне забезпечення, резервне копіювання файлів з мобільних пристроїв.

Пріоритетними напрямками створення державної стратегії в Україні в сфері забезпечення інформаційної безпеки та протидії кіберзлочинам є поєднання координаційних зусиль та взаємодії правоохоронних органів, спецслужб, судової системи, а також їх матеріально-технічне забезпечення, підготовка необхідної кількості фахівців, узагальнення слідчої та судової практики стосовно кіберзлочинів, розробка чітких рекомендацій щодо їх розслідування, налагодження механізму обміну інформацією правоохоронної системи України з правоохоронними органами іноземних держав, що здійснюють боротьбу з кіберзлочинністю.

Надзвичайно гостро постає необхідність удосконалення внутрішнього чинного законодавства України в сфері боротьби з кіберзлочинністю. У вітчизняному законодавстві панує невизначеність стосовно термінів «кіберзлочин», «кіберзлочинність», «кібератака» та існує лише узагальнене визначення цього типу злочинів як шахрайства, вчиненого шляхом незаконних операцій з використанням електронно-обчислювальної техніки (Стаття 190 Кримінального кодексу України); несанкціонованого втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку (стаття 361 КК України); створення з метою використання, розповсюдження або збуту шкідливих програмних чи технічних засобів, а також їх розповсюдження або збут (стаття 361<sup>1</sup> КК України); несанкціонованих дій з інформацією, яка оброблюється в електронно-обчислювальних машинах (комп'ютерах), автоматизованих системах, комп'ютерних мережах або зберігається на носіях такої інформації, вчинених особою, яка має право доступу до неї (стаття 362 КК України); порушень правил експлуатації електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку або порядку чи правил захисту інформації, яка в них оброблюється (стаття 363 КК України); перешкоджання роботі електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку шляхом масового розповсюдження повідомлень електрозв'язку (стаття 363<sup>1</sup> КК України).

**Висновки з проведеного дослідження.** Кіберзлочинність щорічно завдає глобальних економічних збитків, які надзвичайно складно визначити в кількісному виразі. Водночас, суб'єкти господарювання та уряди держав недооцінюють реальні виклики та загрози, пов'язані з кіберзлочинами в глобальному вимірі (йдеться про так званий прихований чи «тіньовий» Інтернет, кібертероризм, промисловий шпionaж, функціонування бот-мереж та вірусних програм).

Боротьба з кіберзлочинністю в міжнародному форматі актуалізує необхідність координації дій державного і приватного сектора на основі об'єднання фінансових, технічних, комунікаційних і організаційних ресурсів, обмеження анонімності користувачів у всевітній Інтернет-мережі, соціальних мережах та під час проведення банкінгових операцій, створенні міжнародних підрозділів та структур у боротьбі з кіберзлочинністю з наданням права передачі даних про рух інформації, екстрадицію, допомогу, розробку міжнародних чи транскордонних комунікаційних мереж для відстеження в реальному часі і передачі інформації про кіберзлочини.



Втручання в роботу телекомунікаційних систем в Україні потребує вжиття низки заходів протидії, зокрема: зменшення кількості авторизаційних лімітів, розширення використання чіпових карт, застосування сучасного мережевого захисту банківських систем, у тому числі систем додаткового підтвердження платежів через одноразові паролі та коди.

Небезпеку складає одночасне використання браузера для ігор чи спілкування в соціальних мережах та здійснення Інтернет-банкінгу. Використання ліцензійного програмного забезпечення, новітні системи мережевого захисту фінансових установ та організацій, роз'яснювальна робота серед клієнтів у питаннях збереження конфіденційності інформації та індивідуальних даних сприяє зниженню кількості кіберзлочинів.

Існує потреба удосконалення внутрішнього чинного законодавства України шляхом доповнення термінології нормативно-правової бази в сфері кіберзлочинності.

Наразі в Україні відсутня єдина державна стратегія з кібербезпеки та цифрового суверенітету, виробництво власних програм та сучасної електронної комп'ютерної техніки, а також єдина національна операційна система обміну інформацією. За відсутності власної технічної, програмної бази країна з низьким рівнем обізнаності, інформаційної безпеки й надалі лишатиметься залежною і вкрай вразливою до глобальних загроз.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біленчук П.Д. Організована транснаціональна комп'ютерна злочинність: глобальна проблема третього тисячоліття / П.Д. Біленчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crime-research.ru/library/Bilukr.htm>.
2. Офіційний сайт Незалежної асоціації банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.anticyber.com.ua/article\\_detail.php?id=186](http://www.anticyber.com.ua/article_detail.php?id=186).
3. The Economic Impact of Cybercrime and Cyber Espionage. Report // Center for Strategic and International Studies, July 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://csis.org/files/publication/60396rpt\\_cybercrime-cost\\_0713\\_ph4\\_0.pdf](http://csis.org/files/publication/60396rpt_cybercrime-cost_0713_ph4_0.pdf).
4. The Economic Times / Cyber-crime costs up to \$500 billion to world economy [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http://articles.economictimes.indiatimes.com/2013-07-23/news/40749590\\_1\\_cyber-crime-cyber-attacks-global-economy](http://articles.economictimes.indiatimes.com/2013-07-23/news/40749590_1_cyber-crime-cyber-attacks-global-economy).
5. 2013 Internet Crime Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ic3.gov/media/annualreport/2013\\_ic3report.pdf](http://www.ic3.gov/media/annualreport/2013_ic3report.pdf).
6. 2012 Norton Cybercrime Report // [http://now-static.norton.com/now/en/pu/images/Promotions/2012/cybercrimeReport/2012\\_Norton\\_Cybercrime\\_Report\\_Master\\_FINAL\\_050912.pdf](http://now-static.norton.com/now/en/pu/images/Promotions/2012/cybercrimeReport/2012_Norton_Cybercrime_Report_Master_FINAL_050912.pdf).
7. The Global Information Technology Report 2014 / The Networked Readiness Index 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/GITR/2014/GITR\\_OverallRanking\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GITR/2014/GITR_OverallRanking_2014.pdf).
8. Overview of current cyber attacks // Top 15 of Source Countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sicherheitstacho.eu/?lang=en>.
9. Динаміка проникнення Інтернету в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=80>.
10. Динаміка використання Інтернет в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=199&page=2>.
11. В Україні більше людей стало користуватися Інтернетом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://espresso.tv/news/2014/05/22/v\\_ukrayina\\_bilshe\\_lyudey\\_stalo\\_korystuvatsya\\_internetom](http://espresso.tv/news/2014/05/22/v_ukrayina_bilshe_lyudey_stalo_korystuvatsya_internetom).
12. В Украине растет финансовая киберпреступность [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2013/12/15/314801>.
13. Новый банковский троян Zberp обнаружен экспертами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bin.ua/news/finance/banking/156921-novyj-bankovskij-troyan-zberp-obnaruzhen.html>.

УДК 339.72

**Колінець Л.Б.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри міжнародної економіки*

*Тернопільського національного економічного університету*

## ФІНАНСОВА КРИЗА В АЗІЇ: ПРИЧИНИ ТА УРОКИ

Стаття присвячена висвітленню причин виникнення та перебігу фінансової кризи в Азії у 1997–1998 рр. Показано, що криза поєднувала у собі елементи різних типів кризи: розпочавшись як валютна, вона перетворилася в банківську і боргову кризи. Проведено аналіз основних факторів, що вплинули на розвиток кризи в Азії. Охарактеризовано уроки, які можна винести з даної кризи в Азії, та проведено аналогію з кризою в ЄС.

**Ключові слова:** фінансова криза, боргова криза, фінансова система, платіжний баланс, іноземний капітал.

### **Колінець Л.Б. ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС В АЗИИ: ПРИЧИНЫ И УРОКИ**

Статья освещает причины возникновения и течения финансового кризиса в Азии в 1997–1998 гг. Показано, что кризис сочетал в себе элементы различных типов кризиса: начавшись как валютный, он превратился в банковский и долговой кризис. Проанализированы основные факторы, повлиявшие на развитие кризиса в Азии. Охарактеризованы уроки, которые можно извлечь из данного кризиса в Азии, и проведена аналогия с кризисом в ЕС.

**Ключевые слова:** финансовый кризис, долговой кризис, финансовая система, платежный баланс, иностранный капитал.

### **Kolinet L.B. ASIAN FINANCIAL CRISIS: CAUSES AND LESSONS**

The article deals with causes and flow of the financial crisis in Asia in 1997–1998. It is shown that the crisis combines the elements of different types of crisis: it begun as a currency, it has grown into the banking and debt crisis. It has been analysed the main factors that influenced on the development of the crisis in Asia. It has been characterized the lessons to be learned from this crisis in Asia, and the analogy with crisis in the EU.

**Keywords:** financial crisis, debt crisis, financial system, balance of payments, foreign capital.

**Постановка проблеми.** Азіатська фінансова криза, яка поширилася з Таїланду в інші країни регіону в другій половині 1997 року, ввела ці країни у глибокий занепад, який супроводжувався зростанням безробіття, злиднями і соціальними проблемами. Це стало несподіванкою для всіх, адже регіон Східної Азії був протягом багатьох років зразковою моделлю розвитку для всіх країн, що встали на шлях створення зовнішньоорієнтованих економік. Різка погіршення фінансово-економічної ситуації у цьому регіоні викликало справжній шок як серед учених-економістів, так і серед практиків. Ніколи ще в економічній історії Східної Азії не було випадку, щоб фінансова криза синхронно поширилася на кілька країн регіону, викликавши руйнування платіжного механізму і синхронний економічний спад і депресію. Можна констатувати, що модель економічного зростання кризових країн, орієнтована на отримання вигод від активної участі в інтеграції міжнародних ринків товарів і капіталу, виявилася не здатною ефективно функціонувати у створеному нею ж середовищі високої залежності національної економіки від кон'юнктури міжнародних ринків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Криза в Азії викликає значний інтерес серед науковців вже протягом десятиліть. Так, ґрунтовне дослідження цієї кризи провів економіст Ф. Мішкін [1]. До його досягнень можна віднести виокремлення уроків, які необхідно засвоїти, для уникнення або мінімізації фінансових криз у майбутньому. Р. Еммерс та Дж. Равенхіл розглядають наслідки азіатської фінансової кризи для регіоналізму Східної Азії [2]. Новий погляд на наслідки кризи в Азії та необхідні шляхи подальшої трансформації системи регулювання світових фінансів виклав у своїх дослідженнях Р. Керні [3].

**Цілі статті.** На основі викладеного можна сформулювати такі цілі дослідження:

- охарактеризувати причини виникнення фінансової кризи в Азії;
- проаналізувати перебіг цієї кризи для окремих країн;
- провести порівняння фінансової кризи в Азії та нещодавньої кризи в ЄС;
- на основі узагальненого досвіду запропонувати заходи з мінімізації впливу кризи на країни.

Основний зміст та обґрунтування отриманих наукових результатів. Фінансова криза в Південно-Східній Азії, яка вибухнула у другій половині 1997 р., суттєво вдарила по економіці багатьох країн, насамперед азіатських, а також мала негативний вплив на ринки, що розвиваються. Стан справ у реальній економіці більшості розвинених країн залишився стійким і збалансованим. У середньому 43% ВВП країн – членів ОЕСР у 1997 р. зріс на 3%.

Рекордний за тривалістю економічний підйом у США і порівняно повільне, але стабільне поліпшення кон'юнктури в Європі контрастувало із серйозними фінансовими труднощами у країнах Південно-Східної Азії, що супроводжувалися крахом фінансових ринків, девальвацією валют, накручуванням процентних ставок по короткостроковим позиках. Знецінення валют і обвал на фондових ринках для Індонезії та Південної Кореї за півроку склав 50%. Фінансові ринки обвалилися в Таїланді, Малайзії, Індонезії, на Філіппінах і в Південній Кореї. Значний спад у виробництві, збуті, інвестиціях уповільнив економічне зростання у багатьох з цих країн.

Фінансова криза в Східній Азії 1997–1998 рр. поєднувала у собі елементи різних типів кризи: розпочавшись як валютна, вона перетворилася у бан-

ківську і боргову кризи, при цьому найбільш чітко цей ланцюжок простежувався у чотирьох країнах АСЕАН. Взагалі, переплетення елементів валютної, банківської та боргової криз є характерною рисою розвитку фінансових криз у країнах з ринковою економікою. При цьому перетворення одного типу кризи в інший не носить причинно-наслідкового характеру і визначається конкретними умовами країни, яка переживає фінансові потрясіння.

Порушення платіжного механізму і нормального функціонування фінансових ринків неминуче веде до нераціонального розподілу ресурсів або їх недовикористання і, отже, може відбутися на динаміці ВВП. Дійсно, як видно з рисунка 1, у всіх кризових країнах Східної Азії на початку 1998 р. спостерігався економічний спад.

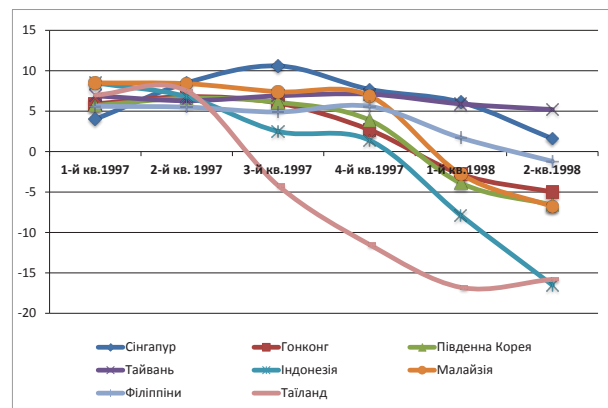


Рис. 1. Ріст ВВП у деяких країнах Азії, %

Примітка: побудовано автором на основі [4]

В Індонезії і Таїланді показники скорочення ВВП досягли двозначних величин – -16,5% і -15,8% відповідно. Причому в Таїланді падіння ВВП почалося ще у III кварталі 1997 р., у той час як у більшості країн – лише у I кварталі 1998 р. Найменше з п'яти кризових країн постраждали Філіппіни. Як правило, це пояснюють відносно пізнім приєднанням Філіппін до числа найбільш привабливих для іноземних інвесторів країн і, отже, більш низьким рівнем зарплатності корпоративного і фінансового секторів економіки.

Відбулося значне знецінення національних валют країн Азії. Найбільша девальвація валют станом на початок 1998 р. у порівнянні з січнем 1996 р. відбулася у Індонезії, Кореї та Таїланді (див. рис. 2). Стабільним валютний курс залишився лише у Гонконзі.

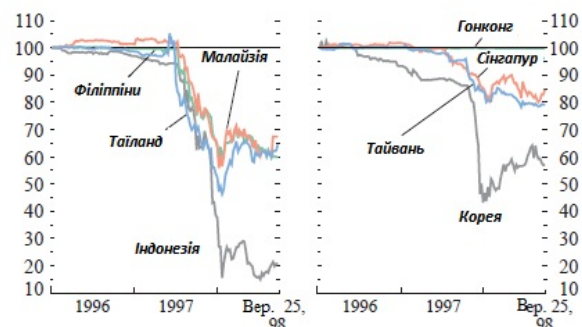


Рис. 2. Курси національних валют по відношенню до долара США (доларів США за одиницю національної валюти, 5 січня 1996 р. =100) [4]

Очікування того, що знецінення регіональних валют сприятиме зростанню експорту і швидкому поверненню до колишніх темпів економічного зростання, виправдалися лише частково. У першій половині 1998 р. стан сукупного зовнішньоторговельного балансу п'яти кризових країн значно покращився (див. рис. 3), і дефіцит в 40 млрд доларів США, що мав місце на початку 1997 р, змінився позитивним салдо у 80 млрд доларів США.

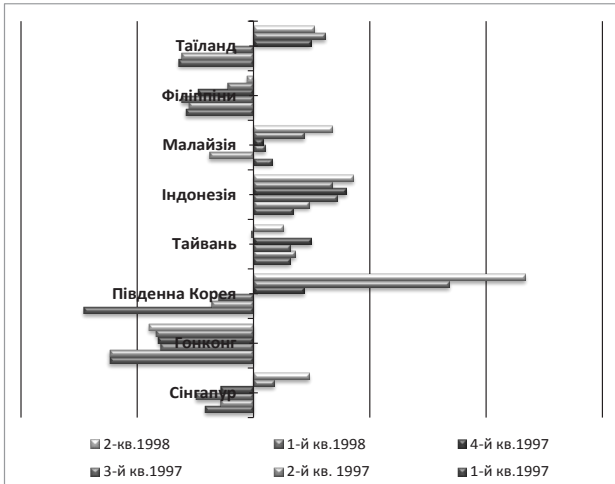


Рис. 3. Торговий баланс деяких країн Азії, в млрд дол. США

Примітка: побудовано автором на основі [4]

Однак експортні доходи в доларовому обчисленні залишилися на колишньому рівні, а досягнуте поліпшення зовнішньоторговельного балансу було пов'язано зі скороченням приблизно на третину вартісного обсягу імпорту в доларовому обчисленні, яке пояснюється занепадом внутрішнього попиту в кризових країнах і відносним подорожчанням імпортованих товарів.

Що стосується експорту, то реально присутній ефект збільшення фізичного обсягу експортних поставок був «з'їдений» зниженням світових цін на основні статті регіонального експорту. У той же час слід зауважити, що динаміка експортних доходів у п'яти кризових країнах сильно відрізнялася. Якщо на Філіппінах і в Південній Кореї вартісний обсяг експорту в доларовому обчисленні збільшився на 20 і 5% відповідно, то в Індонезії, Малайзії, Таїланді – навпаки, знизився приблизно на 5-10%.

Ще одним показником спаду економічної активності в країнах Східної Азії є несприятлива динаміка безробіття. Так, у Південній Кореї її рівень підвищився з 2,25% в передкризовий період до 7% в середині 1998 року, що є найвищим рівнем за попередні 12 років. Непрямим свідченням пригніченого внутрішнього попиту також можуть служити помірні цифри інфляції споживчих цін майже в усіх кризових країнах; виняток становить Індонезія, де зростання споживчих цін у першій половині 1998 р склало 46,5%.

Безробіття та інфляція – це не лише економічні категорії, а й соціальні, які прямо сприяють зниженню життєвого рівня та зростання бідності в кризових країнах. Крім того, фінансова криза поставила під питання існування приватних форм соціального забезпечення, наприклад, південнокорейських корпоративних схем соціального захисту. Очевидно, що в таких умовах від держави потрібні додаткові ви-

трати на соціальні цілі, зокрема на дотації для найбідніших верств населення, розвиток і розширення систем соціальних виплат, створення центрів перепідготовки кадрів.

Серед основних факторів, що вплинули на розвиток кризи в Азії, слід відзначити слабку диверсифікацію виробництва і торгівлі, залежність від зовнішніх джерел фінансування, гарантії держави у фінансовому секторі та інвестиційний бум [5].

Розглянемо їх детальніше:

1. Слабка диверсифікацію виробництва і торгівлі.

В азіатських країнах, таких як Індонезія, Корея, Сінгапур, Таїланд, у докризовий період зберігалася висока частка торгівлі всередині Азіатського регіону. Частка азіатських країн, включаючи Японію, становила в середньому більш 40% в експорті та імпорті цих країн в 1992 і 1996 р. У період кризи у 1997 р. експорт та імпорт в Азії знизився нижче 30% лише в Індонезії, а решта країн зберегли високий рівень регіональної торгівлі.

Крім слабкої диверсифікації торгівлі по країнам слід відзначити також слабку диверсифікацію джерел експортних доходів у країнах Азії.

2. Залежність від зовнішніх джерел фінансування та інвестиційний бум.

У передкризовий період темпи приросту капіталовкладень і обсяги припливу капіталу в азіатські країни залишалися високими, незважаючи на низьку прибутковість інвестиційних проектів. Частково це можна пояснити тим, що в індустріальних країнах (особливо в Японії) відбулося зниження процентної ставки, і ця різниця у процентних ставках стимулювала вкладати великі інвестиції в азіатські країни [6]. Однак місцеві банки або насильно (згідно з місцевими законодавствами про інвестування пріоритетних галузей), або добровільно (через брак якісної проектної експертизи) реінвестували отримані короткострокові кредити в проекти з мінімальною окупністю або в зовсім неприбуткові, що стало ще однією причиною виникнення великого обсягу безповоротних позик (див. табл. 1).

Таблиця 1

Частка безповоротних позик  
у загальному обсязі кредитування, % [7]

	Індонезія	Корея	Малайзія	Таїланд	Філіппіни	Сінгапур	Гонконг
1996	13	8	10	13	14	4	3
1997	11	16	7,5	15	15,5	2	1,5
1998	20	22,5	15	25	17	3,5	3

Як видно з таблиці 1, вже у 1996 р в чотирьох країнах Південно-Східної Азії (Індонезія, Малайзія, Таїланд, Філіппіни) частка такого роду позик у загальному обсязі кредитування становила 10% і більше. У той же час у Сінгапурі та Гонконгу, тобто в тих регіонах, де фінансова криза не була такою глибокою, як у розглянутих п'яти країнах, частка «поганих» кредитів була значно меншою, ніж в Індонезії, Кореї, Малайзії, Таїланді та Філіппінах.

Короткостроковий зовнішній борг є теж одним з передвісників кризи у даних країнах. З 1990 по 1997 рр. короткостроковий зовнішній борг зріс в Індонезії с 11,1 до 32,2 млрд дол., у Кореї – з 22,8 до 100 млрд дол., у Таїланді – з 8,3 до 34,8 млрд. дол. Пік зростання короткострокового боргу в Таїланді (41,1 млрд. дол.) припадав на 1995 рік, або період спа-

ду припливу прямих і портфельних інвестицій. Тиск короткострокового боргу зростав на тлі погіршення торгового сальдо. Відношення короткострокового боргу до експорту зросло з 1992–1997 рр. п Таїланді з 43 до 60%, у Кореї – з 32 до 50%, в Індонезії – з 52 до 108% [5].

Зростання короткострокового боргу створило загрозу втечі депозитів з банківського сектора. Внутрішні інвестори також прагнули позбутися від довгострокових активів під впливом зростання концентрації короткострокового іноземного боргу. У результаті навіть міцні до набігів банки почали поступово перетворюватися у неплатоспроможні.

### 3. Гарантії держави у фінансовому секторі.

Однією з причин кризи можна назвати прив'язку валютного курсу або гарантії уряду щодо забезпечення конвертованості національної валюти в майбутньому за фіксованим курсом. Таким чином, уряд знімав з економічних агентів ризик девальвації валюти і стимулював приплив іноземного капіталу. У цьому випадку найчастіше кредитори і позичальники недооцінювали валютний ризик.

Фіксований валютний курс був перешкодою для пристосування зростання ефективного курсу національної валюти, погіршення торгівлі та зростання зобов'язань в іноземній валюті. Внаслідок забезпечення такого роду урядових гарантій наростає дисбаланс валютних активів і зобов'язань у банківському секторі.

У результаті кумулятивного ефекту розглянутих вище факторів ринки азіатських країн стали досить вразливими, що й спонукало виникнення такої глибокої фінансової кризи.

Однією з наступних потужних фінансових криз у світі стала криза в ЄС. Криза в Азії та криза в ЄС багато в чому подібні, але містять суттєві відмінності в причині їх виникнення. Розглянемо деякі з них.

Першою головною відмінністю між кризами в Азії 1998 р. та кризою в ЄС була природа їх механізмів обмінного курсу. Азіатські країни на той час встановлювали фіксовані або напівфіксовані курси обміну, що стало джерелом проблем, оскільки такі валютні режими заохочували до накопичення надмірних зовнішніх боргів приватного сектора, у тому числі й фінансових інститутів.

На відміну від цього, європейські країни – за винятком Ісландії і в принципі Латвії, Угорщини та Румунії – були замкнені разом у валютному союзі. Угорщина та Румунія вирішили істотно не експлуатувати їх потенційну гнучкість обмінного курсу. У той же час лідери країн зони євро дійшли висновку, що у них не було вибору, окрім як залишатися з євро. Коли, починаючи з 2007 року, розгорнулася світова фінансова криза, влада і спостерігачі від країн зони євро побачили у своєму членстві в зоні євро джерело сили і стійкості.

По-друге, європейська криза була ширшою – торкнулася 10 країн (і ще потенціал кількох був порушеним). На противагу цьому, тільки у п'ятих країн проявилася азіатська криза. Інші країни азіатського регіону частково відчували вплив кризи, але не до такої міри, щоб вимагати міжнародної допомоги. Однак можна відзначити, що азіатська криза залишила більший глобальний слід.

Третьою відмінністю у витоках азіатської та європейських криз є те, що перша була досить швидкоплинною, як видно з кількості років, які пройшли до відновлення темпів зростання реального ВВП до докризового рівня. Цей термін склав всього два роки для Кореї та Філіппін, три роки для Малайзії, чотири

роки для Таїланду і п'ять років для Індонезії. В європейських країнах, що переживали кризу, де зниження реального ВВП почалося в 2008 р. або 2009 р. у зв'язку з світовою фінансовою кризою, зростання реального ВВП у 2013 р. не досягло передкризового рівня у жодній з країн.

Четверта відмінність у походженні азіатської та європейської криз полягає у різних ролях приватного та державного секторів. Азіатську кризу спричинили дисбаланси та крайнощі, пов'язані з приватним сектором: дефіцит рахунку поточних операцій, зовнішні борги, надмірна залежність від фінансування через позиковий капітал, слабка фінансова система, що була під загрозами кредитних бумів. Крім того, азіатські уряди, в цілому, були у змозі поглинути скорочення частки позикових коштів приватного сектора, зокрема банків, що знаходяться на їх балансі. Значна частина боргових проблем вирішувалася у відносинах приватний сектор – приватний сектор, без істотного державного посередництва. Витоки європейських криз були також значною мірою, але не виключно, у приватному секторі, пов'язані з кредитними бумами. Потреба їх вирішення, однак, швидко залучила державний сектор. Крім того, у багатьох, але не всіх європейських країнах уряди не були в змозі легко поглинати борги приватного сектора. В Європі боргові проблеми приватного сектора спричинили в значній мірі боргові проблеми у державному секторі.

І, нарешті, останньою відмінністю в походженні криз в Азії і Європі є те, що європейці не були готові мати справу з кризами, зокрема через їх більш високі ступінь економічної і фінансової інтеграції. Відсутність європейської готовності виражалася через відсутність установ, які б мали досвід у здійсненні антикризових заходів для групи країн, що входять у монетарний союз. Ця інституційна слабкість, яка не має відношення до Азії, де країни були самостійні, виплила на поверхню через те, що значна кількість європейських країн мали власні фінансові проблеми, і вони мали значно менше хороших можливостей впоратися з ними. Хоча окремі країни Азії були джерелом та одержувачами значного зараження фінансовими проблемами від своїх сусідів, вони не були тісно економічно і фінансово пов'язані. Філіппіни, зокрема, згодом виграли від того, що не тісно координували свої антикризові заходи з іншими країнами.

Ці кризи більш схожі, ніж відмінні. Звичайно, вони відрізнялися своїм перебігом, але головним уроком, який можна винести з цих криз, є те, що фінансова політика країн повинна бути спрямована не лише на запобігання кризам, але й на їх врегулювання. Необхідно принципово і радикально переосмислити фінансову і макроекономічну політику країн. Це призведе до запобігання криз, природна проциклічність економічних і фінансових систем буде знижена і, отже, вірулентність криз також буде скорочена.

Загалом, досвід протікання фінансової кризи та економічних спадів у Східній Азії може бути використаний для отримання декількох уроків про те, як можна було б уникнути майбутніх криз і що робити у разі виникнення таких криз. Першим уроком з цієї кризи є те, що державне втручання є вагомим важелем, щоб оздоровити фінансову систему: для країн з ринком, що формується, необхідним є залучення міжнародного кредитора останньої інстанції. Другий урок полягає в тому, що міжнародним кредиторам останньої інстанції необхідно накласти відповідні умови щодо його кредитування, щоб уникнути ство-

рення надмірної моральної шкоди, яка сприяє фінансовій нестабільності. Третій урок – хоча притоки капіталу сприяли кризі, вони є швидше симптомом, а не першопричиною кризи: таким чином, валютний контроль навряд чи буде достатньо корисною стратегією, щоб уникнути майбутніх криз. Четвертий урок полягає в тому, що прив'язка режимів валютних курсів є дуже небезпечною стратегією для країн з ринком, що формується, і може пришвидшити фінансові кризи.

**Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Сформулюємо основні висновки, які можуть мати безпосереднє відношення не тільки до моделі розвитку Східно-азіатських країн, а й до інших країн з ринками, що формуються:

1. Криза в Азії має дві специфічні особливості: вперше системна криза виникла в країнах, які протягом тривалого часу дотримувалися стратегії зовнішньої орієнтації, успішна реалізація якої сприяла появі феномена «народжуваних ринків»; вперше системна криза виникає на тлі відносно благополучної внутрішньої макроекономічної та зовнішньоекономічної ситуації.

2. Незважаючи на переважно ендогенний характер кризи, у ході дослідження розкрилися зовнішні фактори кризи, пов'язані з ризиками сучасного етапу інтеграції світової економіки і недоліками регулювання світової фінансової системи.

3. При наявності структурних проблем у фінансовому та корпоративному секторах економіки, які потребують тривалого періоду часу для їх вирішення, лібералізація операцій по рахунку руху капіталу повинна здійснюватися з урахуванням ризиків, пов'язаних з фактором високої мобільності міжнародного капіталу.

4. Одним із способів зменшити вразливість національної фінансової системи може бути введення обмежень на деякі операції по рахунку руху капіталу платіжного балансу, наприклад, у формі податку (резервних вимог) на зовнішні запозичення. До речі, справедливість цього висновку підтверджує не тільки досвід Чилі, але й Китаю, де режим селективного контролю сприяв стримуванню спекулятивного тиску

короткострокового капіталу під час азіатської кризи.

5. Практика контролю за переміщенням міжнародного капіталу свідчить про те, що він здатний змінити структуру припливу капіталу в бажаному напрямку, однак тривалість його ефективної дії обмежена в часі. Тому режим контролю за переміщенням капіталу можна розглядати як тимчасову міру.

Отже, фінансова криза в країнах Східної Азії розкрила не тільки вузькі місця їх моделі розвитку в умовах підвищеної мобільності міжнародного капіталу, а й показала обмеженість можливостей інституційної структури міжнародної фінансової системи щодо запобігання системним кризам. Таким чином, крім економічних і структурних реформ у країнах, які стали жертвою кризи більше за всіх, другим напрямом заходів щодо запобігання подібних криз у майбутньому має стати зміна інституційної структури регулювання міжнародної фінансової системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mishkin, Frederic S., *Lessons from the Asian crisis*, Journal of International Money and Finance, Elsevier, 1999, vol. 18(4). – P. 709-723.
2. Emmres, Ralf; Ravenhill, John. *The Asian and global financial crises: consequences for East Asian regionalism*. – Contemporary Politics, 2011, 17.2: 133-149.
3. Carney, Richard, ed. *Lessons from the Asian financial crisis*. – Routledge, 2009.
4. World Economic Outlook, October 1998, IMF, Washington [Electronic resource] – Access mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/weo1098/pdf/1098ch2.pdf>.
5. Осипова О.А., Пухов С.Г. Экономический кризис 1997-1999 гг. в Тайланде, Корее и Индонезии: причины, предпринимаемые меры и финансовая помощь / О.А. Осипова, С.Г. Пухов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.dcenter.ru/news\\_main/Crisis-history\\_new1.pdf](http://www.dcenter.ru/news_main/Crisis-history_new1.pdf).
6. Колосюк Н.А. Причины азиатского финансового кризиса // Известия Восточного института, 2003. – № 7. – С. 42-47.
7. World Bank. 1998. Analysis and summary tables. Vol. 1 of Global development finance : 1998. Global Development Finance; A World Bank book\*Global Development Finance. Washington DC ; World Bank [Electronic resource]. – Access mode : <http://documents.worldbank.org/curated/en/1998/03/727045/global-development-finance-1998-vol-1-2-analysis-summary-tables>.

УДК 338.43:339.9

**Корчинський І.О.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії  
Львівського національного аграрного університету***Зеліско Н.Б.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії  
Львівського національного аграрного університету*

## МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРА В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ У КОНТЕКСТІ ВСТУПУ ДО ЄС

У статті досліджено теоретико-методологічні і практичні засади підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектора України в контексті євроінтеграційних процесів. Проаналізовано економічні та соціальні передумови зовнішньоекономічних відносин України з європейськими державами в аграрній сфері та сучасні тенденції і перспективи розвитку підприємств аграрного сектора України. Розроблено пропозиції щодо оптимізації способів забезпечення сталого розвитку аграрного сектора на основі структурної перебудови виробництва, поглиблення спеціалізації сільськогосподарських підприємств, формування ринкової інфраструктури, переходу до європейських стандартів якості й безпеки харчування.

**Ключові слова:** ефективність зовнішньоекономічної діяльності, євроінтеграційний вектор, підприємства аграрного сектора, конкурентні переваги, оптимальна структура експорту.

### **Корчинский И.О., Зелиско Н.Б. ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АГРАРНОГО СЕКТОРА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ВСТУПА В ЕС**

Статья посвящена исследованию теоретических, методических и практических вопросов повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий аграрного сектора Украины. Проведен анализ тенденций развития внешнеэкономических отношений предприятий агропромышленного комплекса в аграрной сфере, выявлены основные проблемы их функционирования, тенденции и факторы нынешнего экономического развития. Проанализировано состояние и особенности развития внешнеэкономических отношений со странами Европейского Союза.

**Ключевые слова:** эффективность внешнеэкономической деятельности, евроинтеграционный вектор, предприятия аграрного сектора, конкурентные преимущества, оптимальная структура экспорта.

### **Korchynskiy I.O., Zelisko N.B. OPPORTUNITIES AND THREATS FOR DOMESTIC AGRICULTURAL SECTOR IN FOREIGN TRADE ACTIVITIES IN THE CONTEXT OF EU**

The thesis investigates theoretical – and – methodological as well as practical grounds for raising the efficiency of foreign economic activity of Ukraine agrarian enterprises in the context of Eurointegration processes. It also analyses economic and social preconditions for external economic relations of Ukraine with European countries in the agrarian sphere and the present-day trends of and prospects for the development of agrarian enterprises in Ukraine. The author discovers the reserves for ensuring the increase in the favourable foreign trade balance by changing the export structure of the oblast's agrarian enterprises.

**Keywords:** efficiency of foreign economic activity, Eurointegration vector, agrarian sector enterprises, competitive advantages, optimal export structure.

**Постановка проблеми.** З огляду на значний ресурсний потенціал, вигідне геополітичне положення України, з одного боку, та зростаючий рівень конкуренції на зовнішніх ринках, з іншого, непересічного значення для забезпечення продовольчої безпеки нашої держави набуває стратегія інтеграції до світового економічного простору, насамперед до Європейського Союзу (далі ЄС). Одним з головних векторів зовнішньоекономічної політики України визнана інтеграція до Європейського Союзу.

Прагнення України інтегруватись до Європейського Союзу зумовлює необхідність здійснення важеної державної політики в різних галузях економіки, у тому числі і в аграрному секторі. Така політика спрямовується на розробку комплексу заходів щодо адаптації вітчизняного сільського господарства до вимог і стандартів спільної аграрної політики ЄС. Збалансована і ефективна аграрна політика, яка забезпечуватиме конкурентоспроможність вітчизняного продовольства і сільськогосподарської сировини на світових ринках, повинна стати важливим позитивним аргументом при вирішенні питання членства України в ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Для вітчизняної економічної науки проблема інтеграції

України до Європейського Союзу є відносно новою. Проблематика партнерства з Євросоюзом і ряд питань теоретичного та прикладного змісту знайшли відображення в працях В. Андрійчука, В. Власова, А. Гальчинського, Н. Голомші [1], С. Кваші, П. Саблука [2], О. Яценко [5] та ін., в яких розглядаються умови міжнародної економічної інтеграції України до ЄС і загальні питання сучасної глобалізації в господарській сфері. Незважаючи на безумовну значущість проведених досліджень, більш детального вивчення потребують важливі питання організаційного, інституційного, інструментального забезпечення взаємодії України з ЄС. Теоретична і практична необхідність вирішення проблеми обґрунтування напрямів оптимізації міжнародного економічного співробітництва з країнами-членами ЄС обумовлює доцільність проведення окремого дослідження.

**Постановка завдання.** Досвід інтеграції європейських країн свідчить, що основи цих процесів закладаються на мікрорівні. Теоретичне обґрунтування критеріїв оптимізації міжнародного економічного співробітництва та практичне їх втілення може відігравати важливу стабілізаційну роль, стати прискорювачем зростання економіки країни. Вирішення окремих проблем, пов'язаних з адаптацією вітчизня-

ного аграрного сектора до вимог ЄС є основним завданням даного дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В ЄС, куди прямує Україна, «аграрна» підтримка на 1 га значно вища ніж в Україні: у 2013 році від 544 євро/га (у 23 рази більша) у Греції до 83 євро (3,5 рази більша) – у Латвії. Таким чином, для забезпечення хоча б мінімальної конкурентоздатності своїх аграріїв у порівнянні із їх колегами з ЄС, Державі України потрібно вишукувати додатково як мінімум 40 млрд грн.

Аграрний сектор економіки України впевнено інтегрується до глобального торгового простору. На сьогодні вже пройшло 6 років, як Україна стала повноправним членом СОТ. За цей час збільшення обсягів валової продукції сільськогосподарства складо 26%, аграрний експорт зріс у 1,6 рази, більш ніж у 2 рази покращилося аграрне зовнішньоторговельне сальдо країни. У 2013 році частка аграрної продукції в загальному експорті з України досягла 27%.

Україна є світовим лідером з експорту соняшникової олії, займає друге місце з експорту основних зернових культур, дев'яте місце з експорту м'яса птиці.

В Україні аграрії працюють в умовах, набагато гірших, ніж їх європейські партнери.

Одним з основних факторів, який гальмує розвиток аграрного сектора України є високі ставки банківського кредитування. У рейтингу країн за рівнем процентних ставок Україна «плететься в хвості», поруч з Гондурасом. По суті аграріям, особливо дрібним і середнім, доводиться працювати на банки.

Хронічний дефіцит грошових ресурсів обмежує можливості аграрного сектора в серйозній активізації свого розвитку та модернізації. У зв'язку з високою вартістю кредитних ресурсів, що надаються вітчизняними банками, аграріям вкрай необхідно мати рентабельність значно вище ставки банківського кредитування, а це дуже складно зробити. Так, наприклад, рентабельність вирощування зернових культур у 2013 році склала лише 1,7%.

Таблиця 1  
Середньозважені ставки за кредитами по окремих країнах, % (2012 р.)

Назва країни	Ставка, %	Назва країни	Ставка, %
Японія	1,5	Польща	8,7
Австрія	2,5	Молдова	13,3
Німеччина	3,1	Аргентина	14,1
Франція	3,4	Україна	18,4
США	3,3	Гондурас	18,5
Велика Британія	4,2	Грузія	22,1
Італія	5,2	Білорусь	19,5
Китай	6,0	Уганда	26,3

Джерело [3]

Крім цього, держава, піклуючись про вітчизняних споживачів-виборців, вимагає від аграріїв вести стриману цінову політику, фактично покладаючи на них функції соціального донорства щодо решти населення країни. Змушене дотримання таких вимог з боку аграріїв завдає їм значних збитків.

Рівень державної підтримки аграрного виробництва України в рази нижчий, ніж в ЄС. Загальна сума пільг за спеціальним режимом оподаткування ПДВ у 2013 році за очікуваними даними складе 16 млрд грн. Загальна площа всіх сільськогосподарських угідь – 41,5 млн га. Отже, державна підтримка

по ПДВ на 1 га сільгоспугідь в Україні в 2013 році складала 385 грн. або за поточним курсом – € 23,5/га

При цьому в ЄС, куди із своїм аграрним сектором прямує Україна, «аграрна» підтримка на 1 га значно вища. Так, у 2013 році максимальна пряма підтримка сільськогосподарства серед країн ЄС була в Греції – 544 євро/га (у 23 рази більша ніж в Україні), мінімальна – у Латвії – 83 євро (3,5 рази більше), не кажучи вже про субсидії на розвиток сільських територій.

Таким чином, для забезпечення хоча б мінімальної конкурентоздатності своїх аграріїв у порівнянні із їх колегами з ЄС, Державі України потрібно вишукувати додатково як мінімум 40 млрд грн

Відсутність такої адекватної підтримки села значно зменшує рівень конкурентоспроможності української аграрної продукції і змушує виробників, особливо в періоди падіння цін на їх продукцію, шукати можливості заощадити на витратах аж до зубожіння.

Таблиця 2  
Субсидії у окремих країнах ЄС у 2013 році, €/га

Країни	Пряма підтримка	Розвиток територій	Всього
Греція	544	165	709
Німеччина	346	82	428
Угорщина	312	138	450
Франція	310	47	357
Австрія	236	167	403
Польща	197	120	316
Болгарія	190	130	320
Румунія	92	99	191
Латвія	83	85	168
УКРАЇНА			24

Джерело [3]

Як не прикро констатувати, але останніми роками більшість сільськогосподарських товаровиробників України ще якось підтримують свою конкурентоспроможність за рахунок подальшого зниження рівня оплати праці та соціальних стандартів на селі.

Якщо в структурі валової доданої вартості в цілому по економіці України оплата праці працівників становить 61%, то у сільському господарстві – лише 23%, а абсолютний рівень зарплати в сільському господарстві є найнижчим з усіх видів економічної діяльності.

Останніми роками в аграрному секторі України підвищився рівень агрокультури, збільшилася продуктивність сільськогосподарських тварин, знизилася кількість найманих працівників.

Під впливом цих факторів, продуктивність праці в с/г підприємствах збільшилася в рази. У 2000 році кількість найманих працівників у сільськогосподарських підприємствах становила 2,8 млн. осіб, у 2012 році їх кількість знизилася в 5 разів – до 560 тис. чоловік.

Отже, у таких умовах український аграрний сектор входить до європейського ринку, який є чи не найбільшим у світі.

Процеси переговорів про підписання ЗВТ з ЄС тривали з 2008 року. За останні роки існує стійка тенденція зростання обсягів торгівлі з ЄС. Зокрема, торговий оборот сільськогосподарської продукцією за останні 12 років збільшився майже в 10 разів.

З 2008 року було проведено 18 раундів переговорів щодо умов торгівлі на ринку ЄС і Україні вдалося виторгувати досить непогані позиції.

На сьогодні, за ініціативою ЄС, у односторонньому порядку уведено лібералізацію доступу українських товарів на ринок Європейського Союзу.

Такий крок з боку ЄС дає не тільки ряд позитивних сигналів для українського бізнесу та іноземних інвесторів, але і дозволяє фізично отримати додаткові вигоди поки що лише окремим українським аграрним галузям і виробникам, які матимуть можливість підвищити рівень конкурентоспроможності своїх товарів на ринку ЄС.

Для українського аграрного сектору відкриття ринку ЄС, особливо в умовах часткового блокування доступу наших сільгосптоварів до РФ, є надзвичайно важливим. За 1 квартал 2014 обсяги експорту аграрної продукції з України до РФ знизилися на 33% або на \$ 165 млн. головним чином за рахунок шоколаду (- \$ 53 млн.), пальмової олії (- \$ 40 млн.), м'яса птиці (- \$15,6 млн.) і сирів (-\$8,7 млн.).

Україна отримала досить пристойні умови щодо лібералізації торгівлі з ЄС сільськогосподарською продукцією. З моменту набуття чинності Угодою ЄС відразу скасовує імпорتنі мита на 83% сільськогосподарських товарів.

Для експорту української продукції в ЄС можна відзначити найбільш перспективні позиції. По продукції рослинництва прогнозується, що додаткові квоти будуть заповнені з першого року набрання чинності Угодою.

У п'ятірку товарів, які вже поточного року можуть отримати істотний приріст в експортній виручці від торгівлі з країнами ЄС, потрапляють: пшениця, кукурудза, ячмінь, м'ясо птиці, та сигарети.

Таблиця 3

**Ранжування видів товарів по можливому приросту експортної виручки у торгівлі з ЄС за 2014 рік, млн. дол. США**

Показники	Факт за 2013 р.	Можливий експорт до ЄС	Додаткові можливості у 2014 р.
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	27	284	257
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці	1	79	78
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	1657	1733	76
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	2	62	60
Сигари та цигарки	4	52	49

Джерело [3; 6]

Також слід зазначити, що завдяки встановленню нульових ставок увізного мита, у середньостроковому періоді, значні перспективи мають українські кондитери.

Разом з тим, існують певні ризики щодо експорту тваринницької та переробної продукції, які, в основному, пов'язані із своєчасним виконанням наших зобов'язань з наближення та адаптації законодавства України до законодавства ЄС, у першу чергу, у частині технічного регулювання.

Це, зокрема, стосується проекту базового Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо безпечності харчових продуктів» (№ 3102 від 20.08.2013).

На сьогоднішній день рівень такої гармонізації є недостатнім і становить:

- по сільському господарству – 64%,
- по харчовій промисловості – 40%.

На першому етапі дії Угоди про ЗВТ найбільші можливості отримує саме сільське господарство і за-

гальний експорт її продукції, за сприятливих умов, може зростати із швидкістю 10-12% на рік, у той час як приріст експорту продукції харчової промисловості прогнозується значно меншим. Але після її адаптації до європейських стандартів, експорт продукції харчової промисловості може значно збільшитись.

Звичайно, що перехід на нові стандарти потребуватиме від українських виробників значних витрат, проте в перспективі ці інвестиції стануть запорукою високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції та збільшення її експорту. Крім того, таке «вимушено-прискорене» поліпшення якості продукції харчової промисловості значно зміцнить позиції вітчизняних виробників на внутрішньому ринку України.

У контексті євроінтеграційної орієнтації зовнішньої політики України та вступу до СОТ варто розглянути перспективи та небезпеки для вітчизняного аграрного сектора шляхом проведення SWOT аналізу (табл. 4).

Таблиця 4

**Можливості та загрози для вітчизняного аграрного сектора в зовнішньоекономічній діяльності в контексті вступу до ЄС**

Можливості	Переваги
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Цілеспрямованість змін в аграрній політиці з виділенням реальних пріоритетів та наближення національного аграрного законодавства до вимог САП ЄС;</li> <li>- доступ до структурних фондів ЄС для підтримки сільського розвитку;</li> <li>- зміцнення позицій на аграрному ринку ЄС, запровадження спільних правил торгівлі;</li> <li>- раціоналізація державної допомоги аграрному сектору економіки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Усвідомлення необхідності та здійснення реструктуризації галузі сільського господарства;</li> <li>- зростання кількості ринково-орієнтованих суб'єктів господарювання;</li> <li>- експортна орієнтованість аграрного виробництва;</li> <li>- достатня наявність робочої сили та професійно підготовлених кадрів в аграрному секторі економіки.</li> </ul>
Загрози	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Відтік ресурсів із менш розвинених в економічному відношенні країн-членів союзу до більш розвинутих з метою мінімізації витрат;</li> <li>- зростання конкуренції між виробниками країн-членів ЄС;</li> <li>- надмірні витрати бюджетних коштів окремих членів ЄС;</li> <li>- обмежені можливості стандартизації вітчизняної с.-г. продукції;</li> <li>- загострення проблем аграрного сектора та серія банкрутств неефективних підприємств, зростання рівня безробіття.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Втрата частини вітчизняної сировинної бази;</li> <li>- зростання цін на с.-г. продукцію;</li> <li>- можливість об'єднання окремих фірм країн-членів ЄС, що посилює панування монополій;</li> <li>- невідповідність стандартам якості, безпеки та технічним вимогам окремих видів української с.-г. продукції;</li> <li>- загострення проблем галузі в короткостроковому періоді.</li> </ul>

Джерело [5]

Враховуючи можливості та переваги вітчизняного аграрного сектора та його загрози, що можуть виникнути при вступі України до ЄС, можна очікувати на позитивні зрушення в розвитку економіки країни в цілому та її регіонів зокрема.

Європейська перспектива – це ефективний інструмент реформування соціально-економічних відносин в аграрному секторі. Процеси адаптації вітчизняного сільського господарства до умов ЄС бажано здійснювати з урахуванням національних складових. Для цього важливо не копіювати досягнення, здобуті країнами ЄС, а знайти ті пріоритети, розвиток яких може гарантувати синергетичний та кумулятивний



ефекти в економічній і соціальній сферах аграрної економіки [4].

У низці пріоритетів, закладених у доступному євроінтеграційному періоді України, визначено:

- формування сфери суспільних благ як фактору добробуту сільського населення;
- реформування організаційно-правових форм сільськогосподарської діяльності;
- гармонізація стандартів якості та безпеки агропродовольчої продукції до вимог СОТ та законодавства ЄС;
- екологізація аграрного виробництва;
- формування та розвиток біоенергетичних ринків;
- удосконалення системи державної аграрної підтримки;
- виробництво якісної та екологічно безпечної продукції.

Подолання неузгодженості в системах надання державної підтримки агровиробникам між ЄС та Україною вбачається в трьох напрямках:

- по-перше, у формуванні критеріїв відповідності бюджетної підтримки отриманню необхідного економічного та соціального ефекту;
- по-друге, в охопленні державними програмами підтримки якомога більшої кількості господарюючих суб'єктів, у т.ч. й ефективно господарюючих малих та середніх агроформувань, зокрема особистих селянських господарств при одночасному посиленні вимог до якості та безпеки сільськогосподарської продукції, охорони навколишнього природного середовища, збереження ландшафтів, розвитку сільських територій, доходів та зайнятості сільського населення;
- по-третє, у спрямуванні системи фінансування на підтримку заходів у рамках «зеленої скриньки» та їх реалізація за допомогою еколого- та соціально-орієнтованих програм.

**Висновки з проведеного дослідження.** Особливості євроінтеграційних процесів в аграрній сфері зводяться до процесу структурного наближення аграрних секторів національних економік на базі утворення спільного ринкового простору сільськогосподарського продовольства, сировини і послуг, поширення міжнародних форм господарювання, зростання компліментарності агропромислових комплексів, узгодження аграрної економічної політики та спільного регулювання господарюючих суб'єктів на основі міждержавних угод. У межах ЄС проводиться спільна аграрна політика, згідно з якою відбувається квотування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, державне регулювання цін, запроваджуються єдині стандарти на аграрну продукцію, ска-

совуються митні збори, що діють між країнами ЄС, та вводиться єдиний зовнішньоторговельний тариф.

Іноземні інвестиції в сільське господарство здійснюються на 99,8% за рахунок суб'єктів господарювання з країн Європейського Союзу, таких як Великобританія, Данія, Італія, Нідерланди, Німеччина та Франція. Основним напрямом діяльності значної частини аграрних підприємств є переробка давальницької сировини.

Прогноз соціально-економічних трансформацій в аграрному секторі за умови вступу України до ЄС визначає передумови та можливі наслідки інтеграційних процесів. Основними перевагами, що може отримати країна в результаті євроінтеграції, є макроекономічна стабільність, збільшення продуктивності аграрної економіки, збільшення обсягів торгівлі сільськогосподарською продукцією, вільне пересування робочої сили, захист прав працівників АПК, реформа соціальної сфери, охорона навколишнього середовища, збільшення доходів сільськогосподарських товаровиробників, покращання інфраструктури села та розвиток сільських територій.

Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектора в контексті інтеграції України до світового економічного простору, у тому числі до Європейського Союзу, повинна базуватися на основі оптимізації структури експорту аграрної продукції з урахуванням вимог продовольчої безпеки регіонів, ефективного використання виробничого потенціалу аграрних підприємств регіонів, реалізації конкурентних переваг виробництва окремих видів продукції та досягнення позитивного зовнішньоторговельного балансу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голомша Н.Є. Конкуренентоспроможність сільськогосподарської продукції України та республіки Білорусь на світовому аграрному ринку / Н.Є. Голомша // Інноваційна економіка. – 2010. – № 2. – С. 56-59.
2. Саблук П.Т. Шляхом модернізації. Вибрані статті з питань аграрної економіки / П.Т. Саблук – Кн. 3. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 44.
3. Статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Файчук О.М. Стратегічне управління інтеграцією аграрного ринку України у світовий на основі методу БКГ // Актуальні проблеми економіки. – 2007.
5. Яценко О. М. Особливості агропромислової інтеграції України в Європейський Союз / О. М. Яценко // Матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф. «Наука і освіта 2005». Т. 92: Економіка АПК. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – С. 79-81.
6. <http://minrd.gov.ua/mitna-statistika>.

УДК 336.76

**Кузнецова Н.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних фінансів  
Інституту міжнародних відносин**Київського національного університету імені Тараса Шевченка***Сльозко О.О.***кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник сектора міжнародних фінансових досліджень  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

## СВІТОВА ТОРГІВЛЯ НА РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ: Ф'ЮЧЕРСИ

У статті розглядаються такі біржові інструменти ринку деривативів, як ф'ючерси. Проводиться аналіз основних якісних та кількісних показників, які характеризують головні тенденції світової торгівлі ф'ючерсними контрактами. Розглядаються ризики, з якими пов'язана торгівля деривативами та основні операції на ф'ючерсному ринку, а саме хеджування, спекуляція і арбітраж. Також приводяться головні стратегії, що використовуються у торгівлі ф'ючерсами.

**Ключові слова:** світовий ринок деривативів, товарні ф'ючерси, валютні, процентні, фондові ф'ючерси, ф'ючерсний контракт, управління ризиками, хеджування, спекулятивні операції, арбітражні операції.

### **Кузнецова Н.В., Слезко Е.А. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ НА РЫНКЕ ДЕРИВАТИВОВ: ФЬЮЧЕРСЫ**

В статье рассматриваются такие биржевые инструменты рынка деривативов, как фьючерсы. Проводится анализ основных качественных и количественных показателей, которые характеризуют основные тенденции мировой торговли фьючерсными контрактами. Рассматриваются риски, с которыми связана торговля деривативами и основные операции на фьючерсном рынке, а именно хеджирование, спекуляция и арбитраж. Также приводятся основные стратегии, используемые в торговле фьючерсами.

**Ключевые слова:** мировой рынок деривативов, товарные фьючерсы, валютные, процентные, фондовые фьючерсы, фьючерсный контракт, управление рисками, хеджирование, спекулятивные операции, арбитражные операции.

### **Kuznietsova N.V., Slozko O.O. WORLD TRADE IN DERIVATIVES MARKET: FUCHERS**

This article is devoted to the exchange tools of derivatives market like futures. Analysis is given of qualitative and quantitative indices characterizing main trends of world trade in futures contracts. Due consideration is given to risks, with which trade in derivatives and main transactions on futures market are associated, namely, hedging, speculation and arbitrage. Main strategies applied to trade in futures are also referred to.

**Keywords:** world market of derivatives, commodity futures, currency, interest, stock futures, futures contract, risk management, hedging, speculation transactions, arbitrage transaction.

**Актуальність та проблематика.** Події у світовій економіці і політиці за останні тридцять років (мова йде про валютні та фінансові кризи з початку 80-х років ХХ століття і до першої декади ХХІ століття, а також про світові тенденції лібералізації відносин між країнами в фінансовій сфері) призвели до того, що багатьом організаціям і урядам довелося мати справу з швидкою зміною процентних ставок і валютних курсів, коливанням на фондових ринках. Еволюція фінансових ринків призвела до створення широкого класу похідних фінансових інструментів, з яких найбільш важливими є саме ф'ючерси. Для того щоб захистити свої активи і застрахувати позиції від ризиків, біржі стали все більш активно використовувати валютні і процентні ф'ючерси. У міру того, як змінюються умови на глобальних фінансових ринках, а фінансові кризи стають все більш частішими та більш глибокими, змінюються і потреби у захисті і хеджуванні активів. Ф'ючерси як фінансовий інструмент повноцінно відображає справжню структуру ринку, його турбулентність і нелінійність. Ф'ючерсні стратегії в наш час не є чимось недоступним чи інноваційним. Вони надають трейдерам величезну кількість можливостей для входу і виходу з ринку, мінімізації ризиків та максимізації прибутків.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблематиці впровадження та розповсюдження деривативів, зокрема ф'ючерсів у світовій біржовій торгівлі, а також розвитку та вдосконаленню ф'ючерсних стратегій присвятили свої праці такі зарубіжні та

вітчизняні вчені, як А.Н. Буренін, О.І. Дегтярьова, Дж. Мерфі, М. Томсет, Ингліс-Тейлор Ендрю, Колб Роберт, Л. МакМіліан, Дж. Вилей, Віліам Ф. Шарпе, Гордон Александер, А.Б. Фельдман, а також низка вітчизняних вчених, таких як О.М. Сохацька, В.І. Крамаренко, Л.П. Петрашко, О.І. Береславська, О.М. Наконечний.

**Постановка завдання.** У статті проводиться дослідження останніх тенденцій розвитку міжнародного ринку ф'ючерсів, зокрема здійснюється аналіз основних якісних та кількісних показників торгівлі ф'ючерсними контрактами. Розглянуто основні ризики, з якими пов'язана торгівля деривативами та основні операції на ф'ючерсному ринку, а саме хеджування, спекуляція і арбітраж, а також головні стратегії, що використовуються у торгівлі ф'ючерсами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На біржах щомісячно продаються мільйони контрактів на суму, еквівалентну мільярдам доларів. У той же час значення позабіржового ринку зростає у міру поглиблення розуміння суті деривативів і зміни фінансових потреб учасників ринку. Так, у середньоденному обороті по деривативах на позабіржову торгівлю доводиться майже дві третини. Найбільше значення в позабіржовій і біржовій торгівлі деривативами мають фінансові інструменти. При цьому якщо на позабіржових ринках переважають валютні деривативи, частка яких перевищує 60%, то в обороті біржового ринку більша частина припадає на процентні та фондові деривативи.

Спочатку розвиток деривативів був пов'язаний з торгівлею товарами. Товарно-сировинна продукція є базовим активом деривативів і в наші дні, але за раз основним базовим активом виступають фінансові інструменти (деривативи, засновані на боргових інструментах, процентних ставках, фондових індексах, інструментах грошового ринку, валютах і навіть інших деривативних контрактах). Існує чотири основних види деривативів: форвардні контракти; ф'ючерсні контракти; опціонні контракти; свопи. Під ф'ючерсним контрактом ми розуміємо тверду угоду між продавцем і покупцем про купівлю-продаж певного активу на фіксовану майбутню дату. Ціна контракту змінюється залежно від кон'юнктури ринку, але фіксується у момент здійснення операції. Контракт має стандартну специфікацію. Ціна ф'ючерсного контракту встановлюється в залі біржі в процесі відкритого вигуку покупцями і продавцями своїх замовлень і котирувань. На сучасних ринках деталі контрактів, крім того, визначаються в електронному вигляді в автоматизованій торговельній системі. Це означає, що як тільки сторони укладають угоду, всі присутні в залі одержують інформацію про сплачену ціну.

Існує три основні категорії фінансових ф'ючерсів.

1) Валютні ф'ючерси. Вони вперше з'явилися в практиці у 1972 році на Міжнародному валютному ринку (International Monetary Market), який є підрозділом Товарної біржі Чикаго.

2) Процентні ф'ючерси. Вперше ними стали торгувати в 1975 році на Терміновій товарній біржі Чикаго. Це були ф'ючерси на сертифікати Урядової національної іпотечної асоціації США (Government National Mortgage Association – GNMA), відомі як Ginne Maes. У даний час такими контрактами вже не торгують, проте на багатьох біржах з'явилися процентні ф'ючерси на короткострокові і довгострокові активи. Контракти на довгострокові активи, де як базовий інструмент виступають облігації, також відомі як облігаційні ф'ючерси.

3) Індексні ф'ючерси. Вперше контракти на індекс Standart & Poor's 500 були введені у 1982 році Міжнародним опціонним ринком, який є підрозділом Товарної біржі Чикаго. У тому ж році на Терміновій товарній біржі Канзасу з'явилися контракти на індекс Value Line.

Далі приводимо перелік найбільших бірж світу, які торгують деривативами (табл. 1).

До найбільших бірж, що торгують безпосередньо ф'ючерсами, відносять: CME – Товарна біржа Чикаго; CBOT – Термінова товарна біржа Чикаго; COMEX – Нью-Йоркська термінова товарна біржа; MATIF – Французька міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів; NYMEX – Нью-Йоркська товарна біржа; NYCSCE – Біржа кави, цукру і какао в Нью-Йорку; LME – Лондонська біржа металів; LIFFE – Лондонська міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів і опціонів; IPE – Міжнародна нафтова біржа; SIMEX – Міжнародна грошова біржа Сінгапура; SFE – Термінова біржа в Сідней. Біржі мають різну площу торгових залів і різні обсяги торгівлі. Дві найкрупніші за торговою площею біржі – CBOT і CME – демонструють і найвищий показник річного обсягу торгівлі ф'ючерсами. Практично 95% всіх операцій припадало на фінансові ф'ючерси.

Методи дослідження товглі ф'ючерсними контрактами можна розділити на дві групи (за інструментами виміру торгівлі деривативами):

1) Обсяги торгівлі на світовому ф'ючерсному ринку вимірюються кількістю контрактів, що тор-

Таблиця 1  
Найбільші біржі світу за торгівлею деривативами (за кількістю контрактів) у 2013 р.

Назва біржі	Обсяг торгів	Річна зміна, %
1. CME Group	3,16 млрд	9,2
2. Intercontinental Exchange	2,81 млрд	14,7
3. Eurex	2,19 млрд	-4,4
4. National Stock Exchange of India	2,14 млрд	6,2
5. BM&FBovespa	1,60 млрд	-2,0
6. CBOE Holdings	1,19 млрд	4,7
7. Nasdaq OMX	1,14 млрд	2,5
8. Moscow Exchange	1,13 млрд	6,8
9. Korea Exchange	820,66 млн	-55,3
10. Multi Commodity Exchange of India	794,00 млн	-17,3
11. Dalian Commodity Exchange	700,50 млн	10,7
12. Shanghai Futures Exchange	642,47 млн	75,9
13. Zhengzhou Commodity Exchange	525,30 млн	51,3
14. Japan Exchange Group	366,15 млн	56,3
15. Hong Kong Exchange&Clearing	301,6 млн	7,7

Джерело: складено автором на основі [4; 6]

гуються. Перевагою цього підходу є те, що він надає стандартну одиницю виміру для контрактів, що базуються на великій кількості базових активів та фінансових інструментів. Недоліком цього підходу є те, що розміри контрактів різняться.

2) Умовна вартість відкритих позицій (notional amounts outstanding). Це умовна вартість укладених операцій, за якими ще не проведений розрахунок. Цей показник можна розглядати як характеристику розміру ринку і потенціалу перенесення цінового ризику.

Обсяг торгівлі на світовому ринку ф'ючерсів зазнав значних коливань у період з 2008 по 2013 рр. при збереженні загального позитивного тренду. 2010 рік показав рекордні темпи зростання торгівлі на 36,4%, хоча і відставав від 2007 року (39%). Кількість контрактів ц 2011 році, що торгувалася на біржах по всьому світу, зросла на 16% і становила 12,99 млрд. Обсяг світового біржового ринку похідних фінансових інструментів у 2012 р. досяг 23,4 млрд контрактів, з яких майже половина (11,1 млрд контрактів) припадала на ф'ючерси (табл. 2).

У 2013–першій половині 2014 рр. лінія загального тренду спрямована далі вгору. Загальний обсяг торгівлі у 2013 р. зріс на 12,22%, що є значним по-

Таблиця 2  
Світовий обсяг торгівлі ф'ючерсами (млрд контрактів) та темпи зростання ринку ф'ючерсів (%)

Рік	Темпи зростання, (%)	Обсяг торгівлі, (млрд дол.)
2008	5%	8,32
2009	-1,4%	8,19
2010	36%	11,18
2011	16%	12,99
2012	-15%	11,07
2013	10%	12,22

Джерело: складено автором на основі [6; 7]

ліпшенням на фоні 2012 р., але все ще значно нижче рівня 2011 р. У багатьох секторах світової торгівлі ф'ючерсами активність залишається відносно низькою, оскільки наслідки фінансової кризи ще не повністю вичерпані. Виключення стосується тільки торгівлі процентними ф'ючерсами, на ринку яких зберігається постійне зростання.

Наступна таблиця (табл. 3) дає змогу оцінити, наскільки розповсюджені ф'ючерси на різних сегментах світового біржового ринку деривативів (грошовий, валютний, фондовий). На основі статистичних даних, ми можемо зробити висновок, що у 2013 році ф'ючерси були відносно нерівномірно представлені на різних сегментах світового біржового ринку деривативів: показники фондового ринку значно перевищують показники грошового ринку та ринку FOREX. Розглянемо детально розподіл ф'ючерсів за базовими активами у 2013 році. Так, найбільша частка всіх ф'ючерсних контрактів припадала у 2013 році на ф'ючерси на акції окремих компаній – 29,6%. На другому місці були ф'ючерси на індекси акцій – 24,8%. Частка процентних ф'ючерсів становила 15,4%. На валютні ф'ючерси припадало у 2013 році 11,5%. Лише 5,6% припадало на ф'ючерси на сільськогосподарську продукцію; 5,8% – ф'ючерси на енергоносії; 5,0% – ф'ючерси на дорогоцінні та недорогоцінні метали; 2,3% – інші базові активи. Отже, можна зробити висновок про те, що наразі фінансові ф'ючерси займають лідируючу позицію на ринку. На фінансові ф'ючерси припадає більше 80% світового ф'ючерсного ринку.

Таблиця 3  
Розподіл ф'ючерсів за базовими активами, торгівля якими ведеться на біржах (% від загального обсягу контрактів)

Актив	Ф'ючерси			
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Процентні	36,3	14,0	40,4	15,4
Валютні	7,6	12,5	22,3	11,5
Фондові	56,1	62,2	37,3	54,4

Джерело: складено автором на основі [4; 6; 7]

Також варто зазначити, що більшість секторів світового ф'ючерсного ринку в 2013 році показали позитивні темпи зростання. Виключенням були ф'ючерси на акції (-1,1%), на індекси акцій (-1,2)%, на сільськогосподарські товари (-3,3)%. У цих випадках це було спричинено зменшенням темпів зростання обсягів торгівлі на китайських біржах.

Що стосується географії розповсюдженості біржових деривативів, то ф'ючерс відносно рівномірно розподілений по трьох основних світових фінансових ринках (табл. 4). Найбільша частка світового ринку ф'ючерсів припадає на ринок Північної Америки 36,7% від загальної кількості ф'ючерсних контрактів. Частка Азійсько-Тихоокеанського регіону (АТР)

Таблиця 4  
Торгівля ф'ючерсними контрактами по регіонах світу (% від загального обсягу контрактів)

Ринок	Ф'ючерси		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Півн. Америка	36%	33%	37%
Європа	34%	20%	20%
Азія, Океанія	20%	39%	34%
Інші	10%	9%	9%

Джерело: складено автором на основі [6; 7]

склала 33,7%. Для Європи цей показник був на рівні 20,1%. У Північній Америці у 2011–2013 рр. темпи зростання обсягів торгівлі були швидшими у порівнянні з Азійсько-Тихоокеанським регіоном, що є досить незвичною тенденцією. Частка країн Латинської Америки становила 7,8%.

У 2013 році Північна Америка лідирувала із збільшенням кількості контрактів на 9,9%, в основному за рахунок збільшення торгівлі процентними ф'ючерсами на Чиказькій товарній біржі (CME Group). Кількісні обсяги торгівлі ф'ючерсами в Азії (-3,1%), Європі (-0,9%) та Латинській Америці (-2,7%) зменшилися порівняно з попереднім роком.

Деривативи мають велике значення для управління ризиками, оскільки вони дають можливість виділяти ризики, пов'язані з базовим інструментом, і торгувати ними. Абсолютно очевидно, що управління ризиками є складною проблемою, проте, якщо воно не здійснюється належним чином, колосальні збитки можуть стати причиною краху навіть самих відомих фінансових інститутів. Ризик – невід'ємна риса торгівлі деривативами, разом з тим існує значна різниця між біржовою і позабіржовою торгівлею. Як вже наголошувалося, біржова торгівля практично виключає кредитний ризик для членів біржі, що є безперечною її перевагою.

Хто користується ф'ючерсними контрактами? До трьох найважливіших категорій ринкових гравців входять: хеджери, спекулянти, арбітражери.

Хеджери. Ці учасники ринку намагаються захистити існуючі позиції від майбутнього несприятливого руху цін. Так, і виробники, і споживачі товарів хеджують свої позиції на наявному або фізичному ринку за допомогою ф'ючерсних контрактів. У цілях хеджування ринковий гравець займає на ф'ючерсному ринку позицію, рівну і протилежну тієї, яку він тримає на наявному ринку. Хедж буває двох типів – короткий і довгий. У короткому хеджі відкривається коротка позиція по ф'ючерсах, яка компенсує існуючу довгу позицію на наявному ринку (табл. 5, 6).

Наприклад, нафтопереробна компанія може зафіксувати закупівельну ціну, купуючи ф'ючерсні контракти на сиру нафту вже сьогодні. Незалежно від того, хеджуєте ви майбутню наявну операцію або поточну ринкову позицію, мета хеджування завжди одна: компенсувати збитки на одному ринку прибутком, який одержується на іншому ринку. Процес хеджування позицій представлений у табличній формі.

Таблиця 5  
Короткий хедж

Якщо на наявному ринку	то на ф'ючерсному ринку	Підсумковий хедж
Позиція довга, тобто учасники ринку володіють товаром.	Продавцям слід зайняти коротку позицію або продати ф'ючерсні контракти.	Оскільки позиції протилежні, вони захищають продавця від ризику падіння ціни на наявному ринку. Зниження наявної ціни компенсується прибутками за ф'ючерсними контрактами.

Якщо на наявному ринку ціна активу падає, то в мить, коли учасник ринку продає ф'ючерси, збитки наявного ринку компенсуються прибутком по ф'ючерсних контрактах (табл. 6). Якщо на наявному ринку ціна активу підвищується, то в мить, коли учасник ринку купує ф'ючерси, збитки наявно-

го ринку компенсуються прибутком по ф'ючерних контрактах.

Спекулянти приймають на себе ризики, які хеджери прагнуть перенести. У спекулянтів немає позицій, які потрібно захищати, у них може не бути і ресурсів для поставки базового активу або його отримання. Вони займають позиції, виходячи з очікуваного руху цін у майбутньому, з метою отримання прибутку. Загалом, можна сказати, що спекулянти: купують ф'ючерсні контракти, тобто відкривають довгі позиції, якщо чекають зростання цін у майбутньому; продають ф'ючерсні контракти, тобто відкривають короткі позиції, якщо чекають падіння цін у майбутньому. Спекулянти підтримують ліквідність ринків, без них захист цін – страхування, необхідне хеджерам, – був би дуже дорогим.

Таблица 6

## Довгий хедж

Якщо на наявному ринку	то на ф'ючерному ринку	Підсумковий хедж
Позиція коротка, тобто учасникам ринку необхідно купити товар.	Покупцям слід зайняти довгу позицію або купити ф'ючерсні контракти.	Оскільки позиції протилежні, вони захищають покупця від ризику підвищення цін на наявному ринку. Підвищення наявної ціни компенсується прибутком за ф'ючерсними контрактами.

Існує три різновиди спекулянтів: скалпери (scalpers); одноденні спекулянти (day traders); позиційні спекулянти (position traders). Скалперами називають спекулянтів, які орієнтуються на отримання швидкого прибутку і тримають ф'ючерсні позиції дуже короткого часу. Скалпер грає на мінімальних цінових коливаннях при великих обсягах і одержує невеликі прибутки і збитки. Він рідко залишає позиції до наступного робочого дня. Одноденні спекулянти грають на зміні цін у межах торгового дня. Вони ліквідують свої позиції щодня перед закриттям торгової сесії і тому не мають міцних позицій на ф'ючерсних ринках. До позиційних відносять спекулянтів, які тримають ф'ючерсні позиції до наступного робочого дня. Іноді вони не закривають позиції і довше – тижнями або навіть місяцями.

Менш схильні до ризику спекулянти вважають за краще торгувати на спреді. Це припускає одночасну покупку і продаж двох або більш контрактів з різними термінами поставки на один і той же базовий інструмент (внутрішньотоварний спред), або двох або більш контрактів на різні взаємозв'язані базові інструменти (міжтоварний спред). Ризик спекулянта на спреді пов'язаний з відносною зміною цін контрактів з різними місяцями поставки або взаємозв'язаних інструментів з одним і тим же терміном погашення.

Арбітражери. До цієї категорії учасників ринку відносяться трейдери і маркет-мейкери, які продають і купують ф'ючерсні контракти з розрахунку на отримання прибутку в результаті гри на різниці цін між ринками та/чи біржами. Учасники ринку для хеджування своїх позицій використовують наступні стратегії: пряма торгівля; гра на спреді; арбітраж. Пряма торгівля припускає відкриття довгої позиції (на ринку, що росте) або короткої позиції (на падаючому ринку) з метою максимізації прибутку.

Використання спредів є формою спекулятивної торгівлі, яка припускає одночасну покупку і продаж взаємозв'язаних контрактів. Мета гравця на спредах – отримання прибутку в результаті зміни різниці, тобто спреда, між двома ф'ючерсними контрактами, а не власне ф'ючерсних цін. В практиці розповсюдження отримали два основні види спредів: внутрішньотоварні спреди; міжтоварні спреди. Внутрішньотоварний спред виникає, коли трейдер проводить операції на одній біржі з ф'ючерсними контрактами на один і той же базовий актив, але з різними місяцями поставки. Такий спред називають також «тимчасовим» або «календарним». Наприклад, купує березневий контракт на євродолари, а продається червневий контракт на ті ж євродолари. Міжтоварний спред виникає, коли трейдер займає довгу і коротку позиції по контрактах з різними, але економічно взаємозв'язаними, базовими активами. Наприклад, купує березневий контракт на євродолари, а продається березневий контракт на євроєни.

Гра на спреді будується на припущенні, що ціни довгого і короткого контрактів взаємозв'язані і зазвичай міняються погоджено. Якщо співвідношення поточних цін двох контрактів порушується, трейдер купує той з них, ціна якого виявляється заниженою, і продає той, ціна якого завищена. Якщо рух ринкових цін співпадає з очікуваннями, біржовий гравець одержує прибуток у результаті зміни співвідношення цін контрактів, а не в результаті зміни більш рухомої абсолютної ціни. Торгівля на спреді в цілому вважається менш ризикованою, ніж пряма торгівля, саме тому вона зазвичай характеризується меншою прибутковістю.

За допомогою арбітражних операцій «ф'ючерсний ринок – ф'ючерсний ринок» біржові гравці намагаються заробити на різниці цін одного і того ж продукту, наприклад какао, на двох біржах, скажімо, LIFFE і NYCSCE, або на різниці цін між двома продуктами, наприклад кава «Арабіка» і «Робуста». Існує дві основні форми арбітражу: арбітраж «ф'ючерсний ринок – ф'ючерсний ринок» (futures-futures arbitrage); арбітраж «наявний ринок – ф'ючерсний ринок» (cash-futures arbitrage cash-and-carry arbitrage). Арбітражні операції «наявний ринок – ф'ючерсний ринок» пов'язані з придбанням фізичного товару і його продажем на ф'ючерсному ринку.

З наближенням дати закінчення ф'ючерсного контракту різниця між ціною контракту і наявною ціною зменшується, тобто спред наближується до нуля. На момент закінчення ф'ючерсного контракту його ціна стає рівною наявній ціні. З цієї причини, за винятком випадків, коли покупець або продавець хочуть отримати базовий актив або здійснити його поставку, переважна більшість (більше 95%) ф'ючерсних контрактів закривається до настання терміну. Закриття контракту означає відкриття рівної і протилежної позиції. Різниця між ціною початкового контракту і ціною на момент його закриття визначає прибуток або збиток по операції.

**Висновки.** Таким чином, деривативи мають дуже велике значення для управління ризиками, оскільки дозволяють розділяти їх і обмежувати. Можливість перенесення ризиків створює для сторін контракту необхідність ідентифікації всіх пов'язаних з ним ризиків, перш ніж контракт буде підписаний. Крім того, не слід забувати, що деривативи – це похідний інструмент, тому ризики, пов'язані з торгівлею ними, залежать від того, що відбувається з базовим активом. Так, якщо розрахункова ціна дериватива ґрунтується на наявній ціні товару, яка змінюється

ся щодня, то ризики, пов'язані з цим деривативом, також змінюються щодня. Іншими словами, ризики і позиції вимагають безперервного моніторингу, оскільки як прибуток, так і збитки можуть бути дуже значними.

Учасники ринку можуть використовувати похідні інструменти з наступною метою: зниження вартості міжнародного фінансування; забезпечення більш сприятливих валютних курсів на міжнародних ринках; хеджування цінових ризиків; диверсифікації джерел фінансування і управління ризиками. Багато корпорацій і організацій дуже вдало використовують деривативи і одержують прибутки від роботи з ними. На жаль, на ринках доводиться зустрічатися з недостатньо глибоким розумінням деривативів, і, враховуючи природу спекуляцій, збитки можуть бути величезними. Коли організації перебувають на межі краху і збитків, їм необхідно ретельно проаналізувати вживані процедури управління ризиками, у тому числі і роль деривативів. Вивчення проблем застосування різноманітних інструментів фінансового ринку змушує нас звернути увагу на досвід зарубіжних країн у цьому питанні, оскільки вивчення практики використання існуючих у світі похідних цінних паперів є корисним для українських науковців та практиків. Аналіз зарубіжного досвіду використання похідних цінних паперів і, зокрема, ф'ючерсів допоможе створити відповідну базу для розвитку ринку даних інструментів у нашій державі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валютный и денежный рынок. Издание Рейтер. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 280 с.
2. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты / Фельдман А.Б. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 344 с.
3. Annual Volume Survey 2011 [Electronic resource]. – Mode of access : [www.futuresindustry.org](http://www.futuresindustry.org).
4. Annual Volume Survey 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : [www.futuresindustry.org](http://www.futuresindustry.org).
5. Bank For International Settlements (BIS) [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qa1106.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa1106.pdf).
6. Capacity of Futures Markets // Winton Capital Management. Research Brief [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.wintoncapital.com/assets/Documents/CapacityofFuturesMarkets.pdf?1393423877>.
7. Derivative financial instruments traded on organised exchanges // Bank of International Settlements Statistic Data. – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bis.org/statistics/extderiv.htm>.
8. Financialization and Structural Change in Commodity Futures Markets / Scott H. Irwin and, Dwight R. Sanders. – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/130280/2/jaae443ip8.pdf>.
9. Intercontinental Exchange (ICE) [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.theice.com/homepage.jhtml>; CME Group (Chicago Mercantile Exchange).
10. Consumer News and Business Channel (CNBC) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cnbc.com/id/33198741/>.
11. ForexPros [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.forexpros.com/commodities/us-wheat-contracts>.

## СЕКЦІЯ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.9:63

**Гуменюк Я.М.**  
здобувач, асистент  
Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

### СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті автором було досліджено основний стан інвестиційного клімату в Україні, у цілому, та в аграрному секторі, зокрема. Окреслені перспективи розвитку інвестиційної привабливості та збільшення надходжень іноземного капіталу. Визначені сильні та слабкі сторони в аграрному секторі України.

**Ключові слова:** інвестиційний клімат, аграрний сектор, державна політика, система оподаткування, залучення капіталу.

#### Гуменюк Я.М. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье автором было исследовано основное состояние инвестиционного климата в Украине, в целом, и в аграрном секторе, в частности. Обозначены перспективы развития инвестиционной привлекательности и увеличения поступлений иностранного капитала. Определены сильные и слабые стороны в аграрном секторе Украины.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, аграрный сектор, государственная политика, система налогообложения, привлечение капитала.

#### Humenyuk Y.M. CURRENT STATE AND PERSPECTIVES OF IMPROVING INVESTMENT CLIMATE IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY

The aim of the article was to analyse the ground state of the investment climate in Ukraine and in the agricultural sector. Author identified development of investment prospect and increasing inflow of foreign capital. In the article was identified strengths and weaknesses in the agricultural sector in Ukraine.

**Keywords:** investment climate, agricultural sector, public policy, tax system, capital inflow.

**Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Одним з найбільш вагомих чинників економічного розвитку України є залучення інвестицій. Україна має великі можливості для здійснення економічної діяльності, так як має помірний клімат, достатню кількість робочої сили, опадів, джерел води, сонячного світла, вигідне географічне розташування, а також чималі земельні ресурси. Крім того, близько 45% території – це над родючі чорноземи. Сільське господарство є основним джерелом сировини, так як головини разом з виробництвом є земля. Тому багато вчених та практиків вважають Україну інвестиційно привабливою і, відповідно, одним з пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності повинно бути саме сільське господарство. Залучення інвестицій також може виступити гарантом розвитку сфер агропромислового комплексу та екологічного захисту довкілля.

За період 1991-2000 років інвестиційна підтримка сільського господарства України майже припинилася, що призвело до руйнівних процесів у продуктивних силах галузі, проїдання капіталу, погіршення стану земельних ресурсів, зниження ефективності сільськогосподарського виробництва, надходження на український ринок низькоякісних імпортованих продовольчих товарів, погіршення рівня якості життя сільського населення та населення країни загалом. З 2000-их почалося відновлення аграрного інвестування України зарубіжними інвесторами. Наразі Україна поступово перетворюється на впливового гравця на світовому аграрному та продовольчому ринках. Україна посідає перші місця в торгівлі зерновими та олійними культурами, експортує

значні обсяги молочної продукції та соняшникової олії тощо. Наприклад, за січень-вересень 2013 р. 24,4% від загального обсягу експорту України припадало на експорт сільськогосподарської продукції. Тим не менш, незважаючи на сприятливі природно-кліматичні умови та майже 25-річний досвід ринкових перетворень, продуктивність у сільському господарстві залишається нижче середніх світових показників.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам розвитку інвестиційних процесів на макrorівні присвячені наукові праці В. Алексійчука, О. Гаврилюка, А. Гайдучького, М. Герасимчука, Б. Губського, С. Гуткевич, Б. Дадашева, М. Дем'яненка, І. Караваєвої, В. Лаврука, П. Лайка, А. Музиченка, Г. Підлісецького, П. Саблука, А. Фукса, А. Холопова та ін. В їх публікаціях досліджуються актуальні складові цієї багатопланової проблеми, яка має визначальний характер для виходу аграрного сектору з кризового стану, відновлення матеріально-ресурсного потенціалу забезпечення розвитку конкурентноспроможного виробництва. Однак, незважаючи на багатоаспектність наукових досліджень, ряд питань, пов'язаних з особливостями інвестування в аграрний сектор економіки, залишаються недостатньо вивченими.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для підвищення рівня матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств і поживлення аграрної економіки галузь потребує значних обсягів інвестицій. Проте рівень інвестування в аграрній сфері в останні роки залишається надзвичайно низьким порівняно із його загальним зростанням у країні [1].

Нині сільське господарство потребує масштабного й ефективного інвестиційного забезпечення. Однак, власні, залучені та позикові інвестиційні джерела товаровиробників недостатні для забезпечення їх потреб. Іноземні інвестиції в аграрний сектор економіки залучаються в обмежених обсягах, а їх частка в загальних вкладеннях поки що незначна [2].

Інвестиційна привабливість аграрного сектору характеризується такими складовими: ресурсною, інфраструктурною, фіскальною та економічною. Ресурсна привабливість визначається комерційною ефективністю використання основних ресурсів галузі. Інфраструктурна привабливість для інвестора – це рівень розвитку виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури, яка створює сприятливі умови для ведення бізнесу. Фіскальна привабливість визначає податкове навантаження та бюрократизацію процедури збирання податків. Кількість податків, їхня сума з розрахунку на гектар площі, частка податків у структурі доданої вартості аграрного сектору в Україні в 3-4 рази менші, ніж в інших країнах Європи. Це є важливою рисою інвестиційної привабливості аграрного сектору. Економічна привабливість аграрного сектора комплексно характеризує збалансованість факторів виробництва, їхню придатність до використання на практиці та їх ефективність. На формування інвестиційної привабливості аграрного сектору впливають наступні фактори: потреба в ресурсних поставках сировини для власних виробничих потужностей; наявність власних каналів та ринку збуту сільськогосподарської продукції; інтелектуальний потенціал у галузі; високий рівень рентабельності окремих виробництв у сільському господарстві; результативність сільського виробництва, а також економічна стабільність регіонів.

Українське сільське господарство сьогодні критично потребує оновлення за рахунок матеріального, розумового та інноваційного капіталу. На жаль, ми вимушені констатувати низьку зацікавленість та відносно невисоку здатність української інвестиційної та банківської системи приймати участь у розвитку аграрного бізнесу нашої держави.

Однією з сильних сторін аграрного сектору економіки України, у порівнянні з аналогічною галуззю в інших державах, є помірні природно-кліматичні умови для ведення агробізнесу, а також чорнозем. Завдяки цьому Україна багата на такі сільськогосподарські культури, як зернові (пшениця, ячмінь), зернобобові, технічні культури (цукровий буряк), картопля та інші. Іншою перевагою є вигідне географічне розташування, а саме близькість до країн ЄС, а також вихід до моря. Також в Україні розвинені всі форми власності, а саме приватна, суспільна та змішана. В Україні можна вільно брати ділянки землі та майно в довгострокову оренду та приватизувати землю. На базі науково-технічних інститутів створюються інформаційні матеріали щодо економічного та інвестиційного потенціалу, регулярно проводяться семінари з питань залучення іноземних інвестицій. Україна бере участь в інвестиційних проектах, наприклад, 25 листопада 2014 року було зроблено заяву, що в 2015 році Україна приєднається до проекту Український Інвестиційний Діалог (Ukrainian Investment Dialog-2015), метою якого є консолідація зусилля влади, бізнесу та громадськості для створення умов інвестування в економіку України. Відповідно до цього, заплановано збільшити обсяг інвестицій у сільське господарство в чотири рази в порівнянні з 2006 роком, майже в три рази збільшити виручку від реалізації, у п'ять разів – чистий прибуток та у

2,5 рази – рентабельність, з 7,8% в 2007 р. до 21,8% в 2015 р.

При визначенні «непомірного» інвестиційного клімату можна зазначити такі фактори: по-перше, це нестабільність законодавчої бази, та її недосконалість, що призводить до тіньової економіки та корупції. Особливо недосконалим є податкове та трудове законодавство. Відповідно, з недосконалості законодавства слідує низький рівень правового та судового захисту прав та інтересів інвесторів. Також Україна має негативний інвестиційний імідж, обумовлений політичними факторами. Підприємства в Україні мають низький рівень капіталізації прибутків підприємств. Для роботи в сфері інвестиційної діяльності майже відсутній підготовлений менеджмент. Відсутній механізм страхування інвестиційних ризиків, який передбачений законодавством, але на практиці не реалізований [9]. Відсутня інформація про інвестиційне середовище, що вказує на непрозорість інвестиційного клімату. Також в Україні встановлено високі рівні податків, які стягуються з іноземних інвесторів, що робить Україну інвестиційно непривабливою. Крім того, високий рівень бюрократизації та зарегульованість процесу створення та ведення бізнесу породжує адміністративний тиск на бізнес. Україна використовує застарілу і надмірно складну систему контролю безпеки та якості харчової продукції. Така система не гармонізована з міжнародними чинними угодами, міжнародними вимогами, не відповідає вимогам СОТ і не визнається переважною більшістю країн світу. Таким чином, ми не можемо експортувати свою продукцію на прибутковий і платоспроможний ринок Європейського союзу. Але найголовнішим є те, що діюча система не забезпечує ефективного контролю безпеки та якості харчової продукції для населення України. Така негнучка, застаріла і надмірно складна система призводить до значних витрат з боку бізнесу. Для подолання цього необхідно: звужити повноваження і зменшити кількість перевіряючих органів у сфері господарської діяльності, зменшити часові і фінансові витрати на дозвільні процедури (що особливо стосується сфери будівництва, відведенні землі, використанні природних ресурсів, оренди нерухомості), спростити доступ до інформації шляхом створення сайтів у дозвільних центрах та спеціалізованої структури в органах державної влади, яка б надавала безкоштовні консультації щодо механізму проходження дозвільних процедур.

У 2014 році групою Світового банку було проведено дослідження щодо умов ведення бізнесу в 189 країнах світу (Doing Business-2014). Перші місця рейтингу зайняли Сінгапур, Гонконг, Нова Зеландія, США, тобто країни, які є привабливими як для ведення бізнесу, так і для проживання. Україна посідає 96 місце в даному рейтингу, хоча рейтинг виріс на 16 позицій, порівняно, з дослідженням 2013 року, все одно, за деякими параметрами легкості ведення бізнесу прирівнюється до таких країн як Лесото (південь Африки), Філіппіни, Палестинська Автономія (Сектор Газа і Західний берег річки Йордан) тощо. Це говорить про складність відкриття бізнесу в Україні, насамперед за таким показником як приєднання до електричних мереж, захист міноритарних інвесторів, міжнародна торгівля, вирішення проблем з неплатоспроможності. Також необхідно зазначити, що продуктивність капіталу в сільському господарстві (секторальна додана вартість на одиницю вартості основних засобів) значно перевищує продуктивність капіталу в промисловості та сфері послуг. При цьому цей розрив зростає і далі, що є чітким сигналом



того, що збільшуються перспективи інвестування в сільське господарство. Наприклад, продуктивність капіталу в сільському господарстві в понад 3 рази перевищує продуктивність капіталу в промисловості в 2012 році і вже в понад 4 рази в 2013 році. Цей розрив істотно зростає при порівнянні продуктивності капіталу в сільському господарстві зі сферою послуг. Кореляція динаміки продуктивності капіталу в сільському господарстві по відношенню до інших секторів з індексом світових цін на продовольство, який розраховується FAO, свідчить про певну залежність нашого сільського господарства від загальносвітового попиту на продовольство [3].

При визначенні перспектив та можливостей залучення капіталу до аграрного сектору економіки України зазначають наступне:

1) Співпраця з новими іноземними партнерами.

Досить часто можна почути про розширення дипломатичних зв'язків між країнами. Залучення нових іноземних інвесторів є надзвичайно корисною для розвитку аграрного сектору та країни загалом. Співпраця з новими партнерами дає можливість державі збільшити розмір надходжень до аграрного комплексу через розширення сітки партнерів. Та відповідно до самої державної скарбниці. Також це неодмінно поглиблює міжнародну співпрацю України з іншими державами. Тож така перевага є досить суттєвою для нашої країни.

2) Формування позитивного інвестиційного іміджу для галузі.

Для інвестора необхідна оцінка інвестиційної привабливості, яка визначається в результаті аналізу економічного стану регіону, який включає в себе ресурсне забезпечення природними, енергетичними, трудовими ресурсами; характеристику науково-технічного потенціалу; інфраструктури; стан пільгової системи; ступень участі населення в інвестиційному процесі; вплив інфляції на інвестування. На формування інвестиційної привабливості аграрного сектору впливають наступні фактори: потреба в ресурсних поставках сировини для власних переробних потужностей; наявність власних каналів та ринку збуту сільськогосподарської продукції; інтелектуальний потенціал у галузі [4, с. 56]; високий рівень рентабельності окремих виробництв у сільському господарстві; результативність сільського виробництва, а також економічна стабільність регіонів. Якщо те чи інше направлення існує в системі нестачі інвестицій, то відповідно постає питання стосовно причини такої нестачі. Якщо один партнер відмовляється по тим чи іншим причинам інвестувати в певну галузь, то у інших партнерів виникають питання і сумніви стосовно доцільності інвестування в дану галузь. Навіть, якщо проблеми на місці є абсолютно незначними, послідовники теорії «неінвестування» будуть шукати причини відсутності активності в даному секторі. Відповідно, зі зростанням кількості партнерів держави, які інвестують у ту чи іншу галузь, тобто там простежується певна інвестиційна активність, то і інші майбутні партнери, вирішують розпочинати співпрацю та інвестування в цю виробничу сферу. Тобто, чим більша активність, тим більша інвестиційна привабливість сектору.

3) Підвищення рівня підготовки інвестиційних проектів відповідно до вимог міжнародних інвестиційних фондів.

З розвитком державних взаємин, розвитком процесу інвестування в ту чи іншу галузь, створюється певний імідж держави. Відповідно з розвитком цих відносин покращуються умови самого інвестування.

Відповідності його міжнародним інвестиційним стандартам. Якщо партнери оцінюють державу, галузь як інвестиційно привабливою, то створюються певні умови, які повністю відповідають прийнятим стандартам інвестування [5].

До основних мінусів та проблем інвестування в аграрний сектор відносять такі:

1) Нерівноправність іноземних та вітчизняних інвесторів.

Така ситуація простежується не тільки в сфері інвестування. На жаль, подібне можна побачити абсолютно скрізь. Банальний приклад: погодьтеся, що закордонним товарам люди в нашій країні віддають більшу перевагу, аніж своїм вітчизняним виробникам.

З позиції інвестування така ситуація притаманна і даній сфері. Загалом вона виникає навіть не з якихось певних причин, які справді мають місце, а з самої ментальності. Все чуже завжди вважалося кращим, таким, що користується більшою довірою, а рівень довіри до вітчизняних виробників значно нижчий. Вважається, що іноземні партнери є більш обов'язковими, більш відповідальними, ніж українські. Тому, як соціально-психологічний фактор інвестування, він є визначальним для закордонного капіталу. Цю проблему можна буде викоринити тільки шляхом покращення роботи національних інвесторів.

2) Невизначеність українського законодавства.

Ця проблема є дуже суттєвою. Суть її полягає в тому, що не всі аспекти іноземного інвестування покриваються національним законодавством України. Саме тому, це створює певні труднощі на шляху розвитку іноземного інвестування та загалом залучення іноземних партнерів. Цю проблему можна вирішити лише шляхом внесення відповідних поправок до національного законодавства та вилучення прогалин, наявних у законодавстві України.

3) Важка прогнозованість рівня інфляції через нестабільність економіки.

Дана проблема спровокована великою кількістю взаємопов'язаних факторів, вирішення яких можливе лише через комплексний підхід до державних невизначеностей. Нестабільність економіки спричинена безвідповідальною поведінкою держслужбовців. У зв'язку з міжнародними економічними змінами та високим рівнем нестабільності в Україні – важко спрогнозувати майбутній рівень інфляції. Відповідно для іноземних партнерів та інвесторів є достатньо ризиковано вкладати кошти в той чи інший сектор держави, через загрозу отримання фінансових збитків.

Вагомими причинами недостатнього інвестування сільського господарства, у тому числі й іноземного, є їх неоптимальна структура, низький загальний рівень роботи економічних служб в аграрних підприємствах, відсутність сприятливого прозорого середовища та обґрунтованої концепції економічного розвитку регіонів, зокрема концепції інвестиційної стратегії на перспективу з урахуванням регіональних особливостей. Зростає вплив і такого чинника як відсутність налагодженої системи збуту сільськогосподарської продукції.

Формування сприятливого інвестиційного клімату в ринковій економіці відбувається як на макрорівні так і на регіональному рівні шляхом оцінки існуючих проблем, пошуку шляхів поліпшення ситуації та подальшої оптимізації сукупності політичних, правових, економічних, соціальних, організаційних, інформаційних, галузево- та регіонально-специфічних факторів. Першочерговими заходами для створення сприятливого інвестиційного клімату є вдосконалення законодавства (передусім податко-

вого) у країні та створення і підтримка позитивного міжнародного іміджу України. Для сільськогосподарського потенціалу необхідно переглянути структуру та використання земельних угідь, технічний потенціал та інше. Ефективність галузей аграрного сектору, якість продукції, що виробляється, залежить від сировинних ресурсів. У галузях аграрного сектору слабо розвинена ринкова система виробництва та збуту, недосконалими залишаються системи оподаткування і ціноутворення, відсутні правові гарантії. Це створює певні проблеми в українській економіці [6]. На основі вдосконалення пільгової системи, проведення фінансово-кредитної політики і дії інших важелів, держава повинна забезпечувати стабільність економіки і зменшення темпів інфляції, що є важливою умовою для активізації інвестиційної діяльності. Іноземний капітал у формі інвестицій надходить перш за все у ті країни, де створена стабільна та ефективна законодавча база щодо режиму залучення та використання іноземних інвестицій. Дуже важливо, щоб інвестиційна діяльність в Україні регулювалася законодавчими актами, які мають довготривалий характер. Таким чином, можна відзначити, що хоча Україна має розвинену сировинну базу, сприятливі природно-кліматичні, геополітичні та інші умови для ефективної діяльності аграрного сектору, іноземні інвестори обережно підходять до вкладання коштів. Необхідно створити в

агропромислового комплексі сприятливий інвестиційний клімат, спростити процедуру реєстрації та оформлення кредитів, створювати спільні підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лаврук В.В. Інвестування інноваційних проектів у агропромислового виробництві : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / В.В. Лаврук; Сум. нац. аграр. ун-т. – Суми, 2011. – 40 с.
2. Гайдуцький А.П. Формування аграрного ринку-шлях до фінансової стабілізації та інвестиційної привабливості сільського господарства [Електронний ресурс] / А.П. Гайдуцький. – Режим доступу: <http://magazine.faa.org.ua/content/view/92/35>.
3. Лук'янова Г.М. Інвестиційна привабливість агропромислового комплексу України [Електронний ресурс] / Г.М. Лук'янова, О.В. Веретенникова – Режим доступу до ресурсу: [http://www.rusnauka.com/8\\_NPE\\_2007/Economics/20998.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NPE_2007/Economics/20998.doc.htm).
4. Kiruthika N. Investment and Returns in Indian Agricultural Research: A Theoretical Investigation / N. Kiruthika// RRJAAS. – 2014. – Volume 3| Issue 1.– P. 46–53.
5. Аграрний сектор України: інвестиційна привабливість, незважаючи на недосконале регулювання [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://svitagro.com/agrarniy-sektor-ukrayini-investitsiyna-privablivist-nezvazhayuchi-na-nedoskonale-regulyuvannya>.
6. Рибалко С.В. Оцінка інвестиційної привабливості аграрної галузі та проблеми залучення інвестицій в регіоні [Електронний ресурс] / С.В. Рибалко. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_112/69.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_112/69.pdf).

УДК 33.542

**Деркач Т.В.**  
*кандидат географических наук,  
доцент кафедры менеджмента  
Международного гуманитарного университета*

### СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ В ТОРГОВЛЕ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается стратегия конкурентной либерализации – оптимального сочетания многосторонней, региональной и двусторонней торговой либерализации. Для развития эффективной экономики Украины не решена проблема выявления приоритетных направлений конкурентной либерализации внешнеэкономической деятельности. В статье предлагаются контуры основных направлений конкурентной либерализации ВЭД для Украины с использованием мировой теории и практики.

**Ключевые слова:** конкурентная либерализация, регионализм, ВТО, региональная интеграция, многосторонняя либерализация, внешнеэкономическая деятельность, торговый альянс.

#### **Деркач Т.В. СТРАТЕГІЯ КОНКУРЕНТНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ В ТОРГІВЛІ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті розглядається стратегія конкурентної лібералізації – оптимального поєднання багатосторонньої, регіональної та двосторонньої торговельної лібералізації. Для розвитку ефективної економіки України не вирішена проблема виявлення пріоритетних напрямів конкурентної лібералізації зовнішньоекономічної діяльності. У статті пропонуються контури основних напрямів конкурентної лібералізації ЗЕД для України з використанням світової теорії і практики.

**Ключові слова:** конкурентна лібералізація, регіоналізм, СОТ, регіональна інтеграція, багатостороння лібералізація, зовнішньоекономічна діяльність, торговельний альянс.

#### **Derkach T.V. THE STRATEGY OF COMPETITIVE LIBERALIZATION IN THE TRADE AS A COMPONENT IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY**

The article to consider the strategy of competitive liberalization – the optimal combination of multilateral, regional and bilateral trade liberalization. For effective development the economy of Ukraine doesn't solved the problem to detection the priority direction of competitive liberalization the foreign economic activity. The article to propose the outlines of the main direction of competitive liberalization the foreign economic activity Ukraine with using the world of theory and practice.

**Keywords:** competitive liberalization, regionalism, WTO, multilateral liberalization, foreign economic activity, trading alliance.

**Постановка проблеми.** Стратегия конкурентной либерализации – это стратегия оптимального сочетания многосторонней, региональной и двусторонней торговой либерализации для максимизации встречных торговых уступок. Данная стратегия была сформулирована в период ренессанса региональных интеграционных группировок в конце прошлого века и сегодня это стратегия активизации двусторонних и региональных соглашений наряду с проведением многосторонних переговоров в рамках ВТО. Игнорирование этой стратегии в случае, если наша страна будет оставаться в стороне от этих процессов, обернется для Украины усилением эффекта отклонения торговли. Отсюда следует настоятельная необходимость определения внешнеэкономических приоритетов нашей страны в области построения внешнеторговых альянсов [1, с. 10–11].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Ряд важных исследований, относящихся к роли ВТО как инструмента внешнеэкономической политики, а также взаимодействия многосторонней либерализации, региональной интеграции и создания двусторонних соглашений о формировании зоны свободной торговли были предприняты отечественными исследователями, среди которых следует отметить В. Гейца, Л. Шинкарук, Т. Осташко, И. Бураковского, П. Саблука, Т.Цыганову, В. Юхименко и др.

Среди зарубежных экономистов следует отметить существенный вклад: С. Эвенета, М. Роуза, М. Мэйера, Я. Тинбергена, Д. Норта, Э. Агабабяна, Б. Хейфиды, Я. Лисоволика, Л. Вардомского, С. Долгова, И. Дюмулена, П. Смирнова.

Одним из важнейших исследований по стратегии конкурентной либерализации стала работа С. Эвенета и М. Мэйера 2006 года. Авторы исследования делают вывод о неоднозначности использования данной стратегии и признают необходимость дальнейшего изучения данной проблематики для оценки роли данной стратегии в эволюции внешней торговли США. Растёт объем исследований международных организаций (МВФ (2003), Всемирный Банк (2004)) торговой стратегии развитых и развивающихся стран, которые основываются на анализе двусторонней, региональной и многосторонней либерализации [1, с. 4].

**Выделение нерешенной проблемы.** Для развития эффективной экономики Украины не решена проблема выявления приоритетных направлений конкурентной либерализации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с использованием сопряженного анализа ее комплементарности основным региональным и мировым рынкам.

**Формулирование целей статьи.** Цель статьи детерминирована нерешенной проблемой и может быть сформулирована следующим образом: определение контуров основных направлений конкурентной либерализации ВЭД для Украины с использованием мировой теории и практики.

**Изложение основного материала исследования.** Стратегия конкурентной либерализации – это стратегия оптимального сочетания многосторонней, региональной и двусторонней торговой либерализации для максимизации встречных торговых уступок. Растущее число стран мировой экономики активно вовлекается в формирование региональных и двусторонних альянсов, являющихся отличительной чертой конкурентной либерализации [1, с. 3–4]. В основе стратегии конкурентной либерализации лежит качественная трансформация роли государства в экономике страны. В развитых странах мировой экономики роль государства все больше перемеща-

ется из внутриэкономической сферы в область ВЭД. Государственное регулирование оставляет первенство в формировании конкурентной экономики за рыночными силами. В то же время государство активно использует экономическую дипломатию для трансформации экономических выгод от роста конкурентоспособности в геополитические и экономические дивиденды, прежде всего применительно к формированию региональных блоков и альянсов с зарубежными странами [1, с. 12].

Стратегия конкурентной либерализации во многом направлена на снижение уязвимости страны к провалам в области многосторонней либерализации торговли с одной стороны и по отношению к эффекту «отклонения торговли» от создания региональных и двусторонних соглашений другими странами – с другой.

Распространение процесса конкурентной либерализации имеет ряд важных последствий для мировой экономики и национальных хозяйств:

- происходит снижение внешнеторговых барьеров и конвергенция уровней защиты внутреннего рынка стран «третьего мира» по отношению к развитым странам;

- по мере роста числа стран, вовлеченных в торги, растет эластичность иностранных инвестиций по отношению к уровню доходности финансовых инструментов различных стран. Растет конкуренция (прежде всего среди развивающихся рынков) за получение части мировых сбережений;

- по мере развития процессов конкурентной либерализации растут потери от изоляции на мировых рынках, также как растут дивиденды от интеграции страны в разные уровни мировой торговой системы (глобальный, региональный, двусторонний) [1, с. 13].

Конкурентную либерализацию следует рассматривать, прежде всего, как инструмент внешнеэкономической политики государства. Существует три основных уровня реализации стратегии конкурентной либерализации – многосторонняя либерализация, регионализм и двусторонняя либерализация. В число основных способов либерализации не включается односторонняя либерализация, так как предполагается, что либерализация осуществляется преимущественно на взаимной основе [1, с. 13].

Использование инструментов конкурентной либерализации нередко различается по своей географии:

Азия – гибкие двусторонние торговые альянсы;

Европа – консолидация и углубление региональной интеграции;

Америка – приоритетность построения общеамериканской зоны свободной торговли с параллельной диверсификацией альянсов;

Россия/страны СНГ – ориентация на присоединение к ВТО [1, с. 14].

Превалирование двусторонних соглашений в мировом хозяйстве существенно осложняет его регулирование со стороны ВТО и требует от организации новых подходов к процессам региональной и двусторонней интеграции [1, с. 16].

Вместе с тем нельзя отрицать взаимосвязи и взаимодополняемость между многосторонней и двусторонней либерализацией торговли. По отношению к глобализму двусторонние соглашения могут способствовать облегчению задачи либерализации в глобальном масштабе за счет использования накопленного капитала либерализации в рамках такого рода соглашений.

Стадия формирования двусторонних торговых альянсов по сравнению с регионализмом в меньшей

степени угрожает нормам и принципам многосторонней торговли в рамках ВТО. Многосторонний механизм ВТО может быть использован для того, чтобы ослабить ограничения, которые налагает на страны регионализм, в том числе и в области диверсификации географической структуры альянсов [1, с. 16].

Любая страна – член ВТО – может использовать инструмент многосторонней либерализации в своих национальных интересах – прежде всего это относится к использованию Органа урегулирования споров (ОУС), присоединению к отдельным секторальным инициативам (например, к Соглашению по информационным технологиям (СИТ)), а также возможности влиять на ход многосторонних переговоров [2, с. 19].

Определенные противоречия характерны также для взаимодействия региональной и двусторонней интеграции. По отношению к регионализму двусторонние соглашения создают потенциальный конфликт между членами региональной группировки в связи с либерализацией торговли одного из своих членов с третьей страной [1, с. 17].

Региональные интеграционные блоки в принципе ограничивают возможности своих членов строить двусторонние торговые альянсы с третьими странами. В то же время заключение двустороннего соглашения с одной из стран интеграционной группировки может стать стартом для последующей интеграции остальных стран региона с третьей страной. В этих условиях регионализм и двусторонняя либерализация оказываются уже не взаимозаменяемыми, а взаимодополняющими процессами [1, с. 17].

Следует также отметить двойственность взаимосвязи региональной интеграции и многосторонней либерализации торговли. Регионализм может замедлить процесс многосторонней либерализации [1, с. 18].

Конкурентная либерализация на сегодняшний день получает растущее применение среди стран мирового хозяйства. Среди активных проводников данной стратегии следует отметить Чили, Мексику, США.

Применение стратегии конкурентной либерализации зачастую сопровождается высоким уровнем географической диверсификации торговых альянсов. Особенно такого рода стратегия диверсификации двусторонних альянсов характерна для США, которые уже заключили или ведут торговые переговоры о двусторонней либерализации (Австралия, Сингапур, Чили, страны Центральной Америки, Марокко, страны Южноафриканского таможенного союза и др.) с представителями практически всех континентов. Такого рода стратегия направлена на максимизацию географического охвата торговой ойкумены страны, что в свою очередь усиливает внутри – и межрегиональную конкуренцию, направленную на ограничение эффекта отклонения торговли за счет построения двусторонних альянсов. Чем больше регионов включено в соревнование за либерализацию по отношению к одной стране или региону, тем больше возможностей имеет данная страна или регион для углубления интеграции и максимизации двусторонней либерализации по отношению к себе. Наиболее активно стратегия конкурентной либерализации проводится в жизнь в США, благодаря чему удалось ослабить зависимость от проведения многосторонней либерализации за счет увеличения набора используемых инструментов внешнеэкономической политики [1, с. 21–22].

Критики американской модели конкурентной либерализации считают, что одним из ее недостатков является перегруженность торговых соглашений тре-

бованиями относительно трудовых стандартов и/или стандартов охраны окружающей среды [1, с. 26].

Первым в исследовании роли либерализации в рамках ВТО стал Роуз, который использовал гравитационную модель с включением логической переменной членства стран в ВТО. Эта модель ставит силы притяжения, внешнеторговые потоки в зависимости от расстояния между странами – контрагентами и экономического веса данных стран. Сила притяжения в экономической сфере прямо пропорциональна экономическому весу стран и обратно пропорциональна расстоянию между ними. Роуз также использовал такие факторы, как площадь территории стран-контрагентов, общность языка и границы в качестве независимых переменных [2, с. 23].

В рамках гравитационной модели, составленной более чем для 180 стран мира и охватывающей период с 1950 по 2000 гг., Роуз исследовал статистическую значимость коэффициента логической переменной членства в ВТО. В данном случае экспорт между двумя странами ставился в зависимость от расстояния между ними, уровней ВВП, ряда исторических, политических и экономических факторов, в том числе членства в ВТО [2, с. 23].

Основным выводом исследования стало отсутствие статистически значимого воздействия ГАТТ/ВТО на мировую торговлю – в большинстве коэффициенты при логических переменных членства страны в ВТО, оказывались статистически незначимы. В результате Роуз поставил вопрос о так называемом «парадоксе ВТО» – притом, что ВТО практически не имеет положительного эффекта на мировую торговлю, почему страны, не являющиеся членами данной организации, так рвутся в ВТО [2, с. 24]?

Ответом на «парадокс ВТО» стала работа экономистов МВФ, в которой используются сходная методология (гравитационная модель) и те же данные, которые находились на вооружении у Роуза. Существенным отличием стало разделение стран в рамках членства в ВТО на Север–Юг, т.е. страны были разделены на развитые и развивающиеся. В результате дезагрегирования переменной членства в ВТО на две составляющие (развитые и развивающиеся страны, являющиеся членами ВТО) оказалось, что коэффициенты при логических переменных, обозначающих развитые и развивающиеся страны, существенно различны как по статистической значимости, так и по абсолютной величине. Коэффициент для развитых стран является высоким и положительным при высокой статистической значимости, в то время как величина и статистическая значимость коэффициента для развивающихся стран-членов ВТО значительно меньше. Экономисты МВФ пришли к выводу о том, что результаты дезагрегирования стран-членов ВТО на развитые и развивающиеся свидетельствуют о значимости ВТО в мировой торговле [2, с. 24].

Регионализм, как инструмент внешнеэкономической либерализации, основывается на принципиальном отличии от глобализма характером открытия национальных рынков – либерализация рынка производится не по отношению к отдельным отраслям, а по отношению к отдельным странам и регионам. Избирательность регионализма носит пространственный характер, в то время как глобализм делает акцент на отраслевом характере либерализации. Основным преимуществом регионализма по сравнению с многосторонним регулированием торговли является то, что он позволяет торговой либерализации продвигаться значительно дальше, чем в рамках ВТО, где достижение соглашения между странами-члена-

ми організації зазвичай затруднено із за більшого кількості договарюваних сторін і різних в пріоритетах [2, с. 46].

Для мирової економіки замедлення торгової лібералізації угрожає откатом к протекціонізму і, як слідство, замедленням економічного росту. Формування власної внешнеекономічної політики потребує визначення пріоритетів відносно лібералізації і протекціонізму і встановлення чіткої залежності між ними і верхніми і нижніми рівнями експортних і імпортних цін [4, с. 2].

До сих пор іменно зниження торгових бар'єрів і ріст конкуренції були в світі основними факторами високого економічного росту і низької інфляції, незважаючи на рекордні ціни на нафту. Общим для країн, досяглих рекордних темпів росту в різних періодах ХХ в. (Китай, Японія, Ірландія, Південна Корея), а також прогреса в економічній політиці (Чилі, Австралія), як правило, була внешнеторгова лібералізація. В умовах замедлення торгової лібералізації в рамках ВТО країни диверсифікують напрямлення своєї внешнеекономічної лібералізації [6].

Один из лідерів в застосуванні такої стратегії – Чилі. Внешнеекономічна стратегія цієї країни передбачає три види диверсифікації – галузевий і географічеський структури експорту, а також диверсифікацію торгових альянсів со своїми контрагентами. Одночасно з ростом загального об'єму експорту Чилі збільшувалась його експортна диверсифікація. Так, в географічеському вимірюванні чилійці суміли переорієнтувати свої експортні потоки від менше динамічних країн к більш перспективним ринкам. Що ще більш важливо, залежність чилійської економіки від експорту міді в останні десятиліття помітно зменшується. Так, експорт міді досягав декількох десятиліть назад майже 80%, в той час як на сьогоднішній день його частка в загальному експорті небагато перевищує 1/3. Такого роду трансформація відбулась, незважаючи на те, що абсолютний об'єм експорту міді за даний період зріс в 5 разів. Галузева диверсифікація експорту во багатьох досягнута за рахунок опережаючого росту в таких секторах, як сільськогосподарське господарство, риболовство і морське господарство [2, с. 115].

Чилі вважається одним из лідерів в розвитку і диверсифікації двосторонніх торгових зв'язків в рамках відкритого регіоналізму. Двосторонні торгові угоди Чилі охоплюють значительную частку Латинської Америки, країни Азії і Європи [2, с. 117].

Чилі стало першою країною Латинської Америки, уклавши торгову угоду з ЄС. Помімо активного участія в регіональних і двосторонніх ініціативах по лібералізації зовнішньої торгівлі, Чилі грає суттєву роль в процесі багаторічної лібералізації в ВТО. Сеть альянсів Чилі в рамках ВТО вважається диверсифікованою – помімо секторального альянсу з рядом країн в Кернській групі, Чилі також укладає альянси з розвиваючися країнами (G-20) і со своїми сусідами по Латинській Америці [2, с. 123].

Лідерство Чилі в укладенні двосторонніх альянсів створює свого роду кумулятивний ефект, який притягує к цій країні нові двосторонні торгові угоди, збільшує вагу Чилі в латиноамериканському регіоні, а також в рамках ВТО. Географічеське розширення торгових зв'язків Чилі сприяє прогресу і в галузевій диверсифікації економіки [2, с. 125].

В той же час стратегія внешнеекономічної лібералізації не вважається виключительною привілеєю держави. Представителі бізнесу активно участіють в будівництві регіональних інтеграційних групіровок, таких як НАФТА і ЄС. Предшественниками регіоналізму в Європі були галузеві угоди в області вугілля і сталі, в той час як в США ключову роль в становленні НАФТА зіграли американські корпорації [6].

Конкурентна лібералізація мирової торгівлі стає довготривалою тенденцією розвитку мирової економіки з використанням різних комбінацій основних інструментів внешнеекономічної лібералізації.

В Україні продовжується стагнація внутрішнього ринку передбачає, поряд з общим ростом ступеня відкритості економіки, посилення значимості ВЕД для всіх секторів економіки і процесів розвитку громадянського суспільства на перспективу.

Україні необхідно зберігати баланс, т. к. у країни високе співвідношення внешнеторгового оборота к ВВП: за 2011 рік: 91.9% по товарам і 103.8% по всій зовнішній торгівлі. Таким показувачем, одним из найбільш високих в світі, говорить об відкритості економіки країни в міжнародній економічеській системі (для порівняння: в США і Японії цей показувачем коливається в діапазоні 24–25%, в Росії і Німеччині – майже 40–42%, а в Китаї – майже 50%). Це обумовлено такими факторами як недостатність внутрішнього ринку, слабка технологічність індустриального сектора. В економіці України склалась тенденція – потенціально велика економіка, будучи не в достатній мірі самостійно забезпечити внутрішні потреби на промислові товари, змушена віддавати своє сировину і напівфабрикати на переробку в інші країни, невигідно обмінюючи їх на товари кінцевого споживання [7, с. 210].

Конкурентна лібералізація ВЕД буде реалізовуватись *step by step* при одночасному розвитку процесів зниження, взаємопов'язаних між собою, рівнів монополізації і політизації економіки.

В результаті проведеного аналізу пропонуються к обговоренню контури основних напрямків конкурентної лібералізації ВЕД України:

- інноваційні технології в пріоритетних перспективних експортних галузях;
- підвищення конкурентоспособності аграрного сектора економіки на основі внутрішньої лібералізації, зокрема, виробництва первинної сільськогосподарської продукції;
- технологічеський прорив в енергоємних галузях, в значительній/основній ступені експортних (чорна металургія, виплавка ферросплавів, титановий комплекс, виробництво скла, цементу, продуктів основної хімії);
- диверсифікація і лібералізація імпорту енергоносієлів і сировини/напівпродуктів;
- лібералізація і диверсифікація транзиту і транспортно-логістичеських послуг в цілому;
- інноваційне розвиток третинної і четвертинної сфер економіки.

**Висновки і перспективи дальніших досліджень.** Дохідський раунд ВТО і Декларація Бали демонструють безальтернативний характер стратегії конкурентної лібералізації ВЕД, проводимої переважним більшістю країн світу. Виключення складають країни, ісповідуєчі, в силу різних причин, політику економічеської автаркії і, відповідально, випадаючі из *main stream* мирової економіки.

Парадигма конкурентної лібералізації стане ведучою для ВЕД країн з відкритою економікою в найближчі десятиліття, забезпечивши інструменти зростання та розвитку економіки. Це в повній мірі стосується України, яка виявилася, не здійснивши реальних дійсних структурних реформ, в ситуації квазивибора між регіональними економічними альянсами, чому – то названими цивілізаційними.

Дальніші дослідження в даному напрямку потребують не стільки деталізації сформульованих в статті контурів основних напрямків стратегії конкурентної лібералізації, скільки аналізу тенденцій макроекономічних процесів, детермінують розвиток ВЕД України.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Лисоволик Я.Д. Сущность и перспективы применения стратегии «конкурентной либерализации» во внешнеэкономической политике России / Я.Д. Лисоволик // Автореферат дис. доктора экономических наук: 08.00.14. – М, 2008, – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-mira/>
2. Лисоволик Я.Д. Сущность и перспективы применения стратегии «конкурентной либерализации» во внешнеэкономической политике России / Я.Д. Лисоволик // Диссертация доктора экономических наук: 08.00.14. – М, 2008 – С. 286.
3. Хейфец Б. Россия–Украина. Неформальная интеграция / Б. Хейфец // Прямые инвестиции. – 2013. – № 2(130). – С. 28–35
4. Губенко В.И. Механізм зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу: лібералізація і протекціонізм / В.И. Губенко // Автореферат дис. доктора экономических наук: 08.07.02. – Николаев. 2004. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nbuv.gov.ua/>
5. Киселёв С. Результаты Министерской конференции на Бали и их значение / С. Киселёв // Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии. – 2014. – Вып. 1 – С. 5–8.
6. Качка Т. Значение новых решений ВТО по сельскому хозяйству для стран региона / Т. Качка // Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии. – 2014. – Вып.1. – С. 16–19.
7. Лисоволик Я. Д. Конкурентная Россия в мировой торговле / Я.Д. Лисоволик // опубликовано в газете «Ведомости» от 15.12.2005 г. по материалам будущей книги «Конкурентная Россия в мире конкурентной либерализации».

УДК 336.74.003.12:634

**Жарікова О.Б.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів і кредиту*

*Національного університету біоресурсів і природокористування України*

**Пащенко О.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економічної теорії*

*Національного університету біоресурсів і природокористування України*

## ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ БАГАТОРІЧНИХ НАСАДЖЕНЬ (ЯБЛУНЕВИЙ САД)

Стаття присвячена вдосконаленню експертної грошової оцінки багаторічних насаджень (на прикладі яблуневого саду). Аналіз дослідження показує, що існуючі в Україні підходи до оцінки багаторічних насаджень за своєю сутністю такі ж, як і зарубіжні, і перебувають у стадії активного розвитку.

**Ключові слова:** експертний, грошова оцінка, багаторічні насадження, аналіз, дослідження, підхід, зарубіжний досвід, активний розвиток, іпотека.

### **Жарикова Е.Б., Пащенко О.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКСПЕРТНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ОЦЕНКИ МНОГОЛЕТНИХ НАСАЖДЕНИЙ (ЯБЛОНЕВЫЙ САД)**

Статья посвящена совершенствованию экспертной денежной оценки многолетних насаждений (на примере яблоневого сада). Анализ исследования показывает, что существующие в Украине подходы к оценке многолетних насаждений по своей сути такие же, как и зарубежные, и находятся в стадии активного развития.

**Ключевые слова:** экспертный, денежная оценка, многолетние насаждения, анализ, исследования, подход, зарубежный опыт, активное развитие, ипотека.

### **Zharikova O.B., Pashchenko O.V. IMPROVEMENT EXPERT MONEY ESTIMATION OF PERENNIAL PLANTS (APPLE ORCHARD)**

The article is improvement to the implementation of expert money estimation of perennial crops (for example, an apple orchard). Analysis of the research shows that there is in Ukraine approaches to the evaluation of perennial plants in nature are the same as foreign, and are under active development.

**Keywords:** expert, monetary valuation, perennial plants, analysis, research approach, international experience, active development, mortgage.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах, коли держава здійснює відповідну політику, спрямовану на розвиток, захист і створення нових садових господарств різних форм власності, розширення виробництва плодів, ягід і посадкового матеріалу для від-

творення багаторічних насаджень, особливої уваги заслуговує питання вдосконалення експертної грошової оцінки багаторічних насаджень. Слід зазначити, що даний нормативний акт, яким керуються і нині і який дає визначення багаторічних насаджень, це

ГОСТ 26640-85 «Землі. Терміни та визначення», затверджений постановою колишнього Державного комітету зі стандартів від 28.10.1985 за № 3453. З вищенаведеного випливає, що створенню багаторічних насаджень повинно передувати вчинення низки правових дій та процедур, визначених чинним законодавством України як необхідних для реалізації запланованої мети [15].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у вивчення даного питання зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: П. Голден, Р. Елі, В. Рішар, Т. Коупленд, Д. Рікардо, Ю. Дехтяренко, М. Дем'яненко, О. Драпівський, І. Іванова, Н. Кручок, С. Кручок, С. Любунь, А. Мартин та ін.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вдосконаленні експертної грошової оцінки багаторічних насаджень, застосовуючи відповідні підходи, щодо проведення такої оцінки на прикладі яблуневого саду с. Шпинки Барського району Вінницької області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** До багаторічних сільськогосподарських насаджень відносяться: сад, виноградник, ягідник, плодовий розплідник, плантації тощо. У пункті 4 ГОСТ 26640-85 під сільськогосподарськими угіддями визначено земельні угіддя, які систематично використовуються для отримання сільськогосподарської продукції. Таким чином, багаторічні насадження – це не окрема група дерев, кущів чи рослин, а земельні угіддя, та/або окрема земельна ділянка, з розміщеними на ній деревами, кущами та іншими рослинами як один цілий об'єкт. Тобто законодавець тлумачить, що багаторічні насадження – це насамперед земельна ділянка [15; 16].

Традиційно прийнято вважати, що в сільському господарстві земля функціонує у двох якостях: як територіальна умова і як основний засіб виробництва. У цьому зв'язку землі сільськогосподарського призначення (як окрема категорія) за юридично закріпленими у статтях 19, 22 Земельного кодексу України способами використання розділяються на два головних види.

По-перше, це сільськогосподарські угіддя (рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища та перелоги), які у відповідності з природними властивостями, розташуванням і господарськими потребами використовуються для посівів сільськогосподарських культур і слугують засобом виробництва в рослинництві.

По-друге, це несільськогосподарські угіддя (господарські шляхи і прогони, ползахисні лісові смуги та інші лісові насадження, крім тих, що віднесені до земель лісгосподарського призначення, землі під господарськими будівлями і дворами, землі тимчасової консервації тощо), які є тільки територіальним базисом і необхідні для організації сільськогосподарського виробництва і пов'язаних з ним видів діяльності. Із вищенаведеного випливає, що багаторічні насадження – це вид сільськогосподарських угідь земель сільськогосподарського призначення.

Усе наведене вище підтверджується і положеннями частини 2 статті 79 Земельного кодексу України, де встановлено, що право власності на земельну ділянку поширюється в її межах на поверхневий (грунтовий) шар, а також на водні об'єкти, ліси та багаторічні насадження, які на ній знаходяться. Тобто земельні ділянки з розміщеними на них насадженнями, отримані громадянами у власність, належать таким громадянам на праві власності разом з

насадженнями як один цілий об'єкт. Згідно із частиною 3 статті 373 Цивільного кодексу України, право власності на земельну ділянку поширюється на поверхневий (грунтовий) шар у межах цієї ділянки, на водні об'єкти, ліси, багаторічні насадження, які на ній знаходяться, а також на простір, що є над і під поверхнею ділянки, висотою та глибиною, які необхідні для зведення житлових, виробничих та інших будівель і споруд. Дана норма повністю кореспондується з частиною 2 статті 79 Земельного кодексу України. При цьому слід зазначити, що згадані положення є імперативними нормами законодавства, а тому підлягають прямому застосуванню та не можуть передбачати будь-яких виключень в їх застосуванні до відносин права власності на земельні ділянки [13; 14; 15; 16; 19].

Окрім того, для вірного розуміння правової природи співвідношення земельної ділянки та насаджень, що на ній розміщені, слід зважити і на інші норми Цивільного кодексу України. Зокрема, у статті 179, частині 2 статті 183 та у відповідності до статті 187 Цивільного кодексу України складовою частиною речі є все те, що не може бути відокремлене від речі без її пошкодження або істотного знецінення. При переході права на річ її складові частини не підлягають відокремленню. Так як насадження, що розміщені на земельній ділянці, неможливо відділити від цієї земельної ділянки без втрати її цільового призначення або істотного знецінення, то, відповідно, насадження, що ростуть на ній, є складовою частиною цієї земельної ділянки як неподільної речі (у випадку відокремлення – буде втрата насаджень) [20].

З аналізу вищевикладених положень вбачається, що багаторічні насадження – це земельна ділянка з розташованими на ній насадженнями. Багаторічні насадження не можуть розглядатися як окремий об'єкт відносин права власності на земельну ділянку, оскільки насадження та земельна ділянка під ними є одним цілим об'єктом – земельною ділянкою, яка у відповідності до вищезазначених нормативно-правових актів має назву «багаторічні насадження».

З аналізу положень Земельного кодексу випливає, що багаторічні насадження – це вид сільськогосподарських угідь земель сільськогосподарського призначення. Зважаючи на положення статті 25 Закону України «Про оренду землі» орендар має право зводити в установленому порядку жилі, виробничі, культурно-побутові та інші будівлі і споруди та закладати багаторічні насадження за письмовою згодою орендодавця. Отже, якщо в оренду передається земельна ділянка для ведення товарного сільськогосподарського виробництва з метою створення на ній багаторічних насаджень, то зміна цільового призначення не відбувається, проте має місце зміна угідь. Разом з тим, закладання багаторічних насаджень проводиться після складання проектно-кошторисної документації по закладанню багаторічних насаджень, яку виготовляють суб'єкти господарювання, які отримали відповідну ліцензію. Слід зазначити, що у нашому регіоні такі роботи поки що може виконувати Чернівецько-Придністровський проектно-вишукувальний інститут [15].

Нормами статті 20 Закону України «Про землеустрій» встановлено, що при створенні нових або впорядкуванні існуючих об'єктів землеустрій проводиться в обов'язковому порядку на землях усіх категорій незалежно від форми власності. Оскільки у даному випадку створюється нове землекористування, необхідно виготовити проект землеустрою щодо створення нових (впорядкування існуючих) землево-

лодін, землекористувань. Дана землевпорядна документація виготовляється ліцензованими суб'єктами господарювання на підставі проектно-кошторисної документації на закладку багаторічних насаджень (саду) та укладеного із замовником договору. Проекти землеустрою щодо створення нових та впорядкування існуючих землеволодінь і землекористувань підлягають обов'язковій державній експертизі (стаття 9 Закону України «Про державну експертизу землевпорядної документації») [18].

Позитивні висновки державної експертизи є підставою для прийняття відповідного рішення органами виконавчої влади чи органами місцевого самоврядування, відкриття фінансування заходів, передбачених відповідною документацією. Розгляд і затвердження землевпорядної документації є однією з кінцевих стадій землевпорядного процесу. Коло суб'єктів, яким надається право розглядати та затверджувати землевпорядну документацію, визначено нормами статті 186 Земельного кодексу України. Це, зокрема, розгляд і затвердження робочих землевпорядних проектів після погодження їх відповідними органами виконавчої влади чи органами місцевого самоврядування, власниками землі або землекористувачами.

Згідно з даними обліку, слід відзначити, що найбільшими відсотковими значеннями ріллі у складі сільськогосподарських угідь характеризуються Херсонська (90,14%), Черкаська (87,56%), Вінницька (85,72%), Дніпропетровська (84,54%) області, а найнижчими – Закарпатська (44,16%), Івано-Франківська (59,1%). Перелогові землі обліковані не у всіх адміністративних утвореннях. Згідно з даними обліку кількості земельних угідь (форма 6-зем), перелоги повністю відсутні у Волинській, Дніпропетровській, Закарпатській, Запорізькій, Кіровоградській, Херсонській, Чернівецькій областях, а найбільші їх площі виявлені у Житомирській (8,14%), Івано-Франківській (4,67%) областях [16; 17].

Багаторічні насадження у структурі сільськогосподарських угідь України займають надзвичайно низьку частку (2,16%), а найвищі значення цих угідь характерні для Закарпатської (5,97%), Чернівецької (5,48%) областей та Автономної Республіки Крим (4,55%). Надзвичайно високим відсотковим вмістом багаторічних насаджень у структурі сільськогосподарських угідь відзначаються міста державного підпорядкування: Київ (57,89%), Севастополь (40,3%). Високі відсоткові значення сіножатей характерні для карпатських і поліських областей: Закарпатська (20,89%), Чернігівська (15,59%), Волинська (14,99%). Найвищими відсотковими значеннями пасовищ у структурі земельних угідь характеризується Закарпатська область (28,99%) та Автономна Республіка Крим (24,52%) [17].

Земельні угіддя України характеризуються високим біопродуктивним потенціалом, оскільки основна база землеробства розміщується на ґрунтах чорноземного типу (більше 60%). Згідно з відомостями державного земельного кадастру, на балансі держави нараховується близько 15,5 млн га особливо цінних продуктивних земель, серед яких основну частку складають не орендовані несолонцюваті суглинкові чорноземи (11,9 млн га). За прогнозами вчених, при дотриманні оптимальної структури земельних угідь та відповідному рівні землеробства земельний фонд України може прогодувати 300-320 млн осіб.

Середня нормативна грошова оцінка багаторічних насаджень в Україні станом на 1 січня 2012 р.

не змінилася у порівнянні з 2011 р. та склала 39 тис. 555,61 грн за 1 га. Про це повідомляє Державне агентство земельних ресурсів України (Держземагентство).

Найвища нормативна грошова оцінка зафіксована у містах Києві (86 тис. 614,03 грн) та Севастополі (82 тис. 981,61 грн). Найнижча – у Тернопільській (12 тис. 967,24 грн), Львівській (13 тис. 164,80 грн) та Івано-Франківській областях (13 тис. 206,40 грн) [15; 16].

Основні підходи до оцінки багаторічних насаджень викладені у літературних джерелах [7, с. 28-30; 5, с. 171-174]. Аналіз зазначених вище літературних джерел показав, що існуючі в Україні підходи до оцінки багаторічних насаджень (а вони за своєю сутністю такі ж, як і зарубіжні) перебувають у стадії активного розвитку. Послідовність проведення експертної грошової оцінки багаторічних насаджень плодоносного віку показана на прикладі яблуневого саду, розташованого в с. Шпинки Барського району Вінницької області. Характеристика яблуневого саду та ґрунтово-кліматичних умов, властивих для оцінюваної земельної ділянки, наведена у таблиці 1.

Таблиця 1  
Характеристика земельної ділянки, зайнятої  
плодоносним яблуневим садом\*

Показник	Значення показника
Характеристика саду	
Порода	Яблуня
Помологічний сорт	Ренет Симиренко
Урожайність, ц/га	144,8
Площа, га	52,4
Рік посадки	1987
Рік списання	2017
Тип насадження	Сильнорослий
Схема посадки, м	6Ч4
Технологічна група ділянки	III
Відстань від саду до ринку збуту (в даному разі плодосховища), км	0
Відстань від саду до с. Шпинки, км	0,5
Стан польової дороги	добрий
Відстань від с. Шпинки до м. Бар (I група доріг), км	23
Ґрунтово-кліматичні умови	світло-сірий опідзолений
Ґрунт	світло-сірий опідзолений легкосуглинковий
Вміст гумусу в орному шарі, %	1,9
Ґрунтоутворювальна порода	лесовидний суглинок
Оглеєність	не оглеєний
Солонцюватість	не солонцюватий
Реакція ґрунтового розчину, рН	5,6
Теплозабезпечення, сума ефективних температур	2575
Вологозабезпеченість, гідротермічний коефіцієнт Селянинова	1,4
Інші суттєві фактори	відсутні

\*Документація бухгалтерського обліку та польові обстеження  
Джерело: власні розрахунки

Як відомо, багаторічні насадження можуть оцінюватися з урахуванням вартості земельної ділянки, на якій вони розміщені, або без такого врахування [4; 6; 7; 10]. Багаторічні насадження у плодоносно-



му віці оцінюються зазвичай шляхом дисконтування грошових потоків, які надійдуть від цих насаджень протягом періоду їх корисного використання (від дати оцінки до списання) з урахуванням ліквідаційних (утилізаційних) витрат і доходів. Дисконтування грошових потоків, які надійдуть від яблуневого саду протягом 2012–2016 рр., показано у таблиці 2. Грошові потоки обчислювалися з використанням поточних цін 2012 р.

Узагальнюючи інформацію щодо експертної грошової оцінки багаторічних насаджень, яка міститься в літературних джерелах [5, с. 7; 82, с. 28-30; 5, с. 171-174], доцільно зазначити, що оцінна вартість таких насаджень без урахування вартості земельної ділянки може бути визначена за формулою (1):

$$ОЦ_{БН} = \sum_{t=1}^n \frac{П_t + АМ_t}{(1 + 0,01ДС_k)^t} + \frac{ЛД - ЛВ}{(1 + 0,01ДС_k)^n}, \quad (1)$$

де  $ОЦ_{БН}$  – експертна грошова оцінка багаторічних насаджень, грн. од./га;

$П_t$  – чистий прибуток в  $t$ -му році, грн. од./га;

$АМ_t$  – амортизаційні нарахування в  $t$ -му році, грн. од./га;

$ДС_k$  – дисконтна ставка для капіталу, %;  
 $t$  – залишковий термін корисного існування багаторічних насаджень, років;

$ЛД$  – ліквідаційні доходи, грн. од./га;

$ЛВ$  – ліквідаційні витрати, грн. од./га.

Якщо ліквідаційні доходи становитимуть 37350 грн/га, а ліквідаційні витрати – 61420 грн/га, вартість 1 га яблуневого саду станом на листопад 2012 р., визначена за формулою 1, буде такою, грн/га:

$$ОЦ_{БН} = 51670 + \frac{37350 - 61420}{2,1276} = 51670 - 11313 = 40357.$$

Вартість земельної ділянки, зайнятої яблуневим садом, може визначитися у той самий спосіб, що й вартість ріллі. Спочатку оцінюється її родючість (табл. 3).

Нормативна врожайність стратегічних сільськогосподарських культур (озимої пшениці, ярого ячменю, кукурудзи на зерно, цукрових буряків) у перерахунок на озимую пшеницю буде такою, ц/га:

$$V_H = 64,4 \times 0,25 + 1,047 \times 12,6 = 29,29.$$

Таблица 2

 Дисконтування грошових потоків, які надійдуть від яблуневого саду (дисконтна ставка для капіталу  $ДС_k=16,3\%$  \*)

Рік	Урожайність, ц/га	Вартість продукції, грн/га	Витрати, грн/га	Прибуток $П_t$	Грошові потоки, грн/га		
					Номінальні $П_t + АМ_t$	Реальні $\frac{П_t + АМ_t}{(1 + 0,01ДС_k)^t}$	
			всього	у т.ч. амортизаційні відрахування $АМ_t$			
2012	144,8	65160	52412	6632	12748	19380	16664
2013	137,6	61920	51329	6632	10591	17223	12737
2014	130,7	58815	50270	6632	8545	15177	9648
2015	124,1	55845	49238	6632	6607	13239	7237
2016	117,9	53055	48232	6632	4823	11455	5384
$\sum_{t=1}^5$	×	294795	251481	33160	43314	76474	51670

\*За дисконтну ставку приймають середньозважену вартість капіталу

Джерело: розраховано автором

Таблица 3

Оцінка родючості земельної ділянки, зайнятої яблуневим садом

Забезпеченість гумусом, балів	Поправочні коефіцієнти на інші фізико-хімічні та агрокліматичні характеристики $q_i$ :							Інтегральний показник	Родючість, балів
	грунт. порода	мех. склад	оглеєність	солонцеватість	реакц. грунт. розчину	теплозабезпеченість	вологозабезпеченість		
$B_h$								$P_q$	$B_p$
61,5	1,000	1,000	1,000	1,000	0,950	0,975	1,130	1,047	64,4

Джерело: власні розрахунки

Таблица 4

Експертна грошова оцінка яблуневого саду, грн. од.

Грошова одиниця	Експертна грошова одиниця					
	Насаджень		Земельної ділянки		Разом	
	1 га	всієї площі	1 га	всієї площі	1 га	всієї площі
Дол.	5025,78	263351	1215,77	63706	6241,55	327057
Грн	40357	2114707	9763	511581	50120	2626288

Джерело: власні розрахунки

Нормативна врожайність продукції становитиме дол./га:

$$PP_H = 29,29 \times 18,5 \times 0,976 \times 1,000 \times 1,000 = 528,86.$$

Нормативні витрати становитимуть, USD/га:

$$B_H = [5,1071 \times 12,6 + (1,6106 \times 29,29 + 205,54) \times 1,000] \times 0,954 \times 0,996 = 301,27.$$

Нормативний дохід досягне рівня 227,59 дол./га (528,86 дол./га – 301,27 дол./га), у тому числі прибуток – 109,66 грн/га та земельна рента – 117,93 грн/га.

Експертна грошова оцінка вартості земельної ділянки, зайнятої яблуневим садом, буде такою:

$$O_{ц} = \frac{117,93 \text{ грн/га}}{0,01 \times 9,7\%} = 1215,77 \text{ дол./га або } 9763 \text{ грн/га.}$$

Інформація про експертну грошову оцінку яблуневого саду зведена у таблиці 4.

**Висновки з проведеного дослідження.** З проведених вище розрахунків можна зробити такі висновки. На завершення розгляду існуючих в Україні підходів до експертної грошової оцінки сільськогосподарських угідь (зокрема, багаторічних насаджень) як основи земельно-ресурсного потенціалу аграрних підприємств слід зазначити, що за роки незалежності і особливо в останнє десятиліття у нашій країні зроблено значний крок вперед у розвитку землеоціночної діяльності. Сказане стосується, зокрема, її методичного забезпечення, що, безсумнівно, сприяє підвищенню точності експертної грошової оцінки аграрних підприємств як цілісних майнових комплексів. Разом із тим чинні нормативно-правові акти, положення яких є обов'язковими при проведенні експертної грошової оцінки земельних ділянок, а саме Закон України «Про оцінку земель», Національні стандарти оцінки [3; 12-15; 18-20] та Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, містять чимало нечітких формулювань, що можуть бути використані недобросовісними оцінювачами з метою спотворення реальної вартості оцінюваних ділянок. Удосконалення та гармонізація нормативно-правових актів, які регулюють проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок, зокрема багаторічних насаджень, і подальший розвиток методичного забезпечення такої оцінки є обов'язковою умовою покращення оціночної діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голден Пол. Використання в Україні нерухомого майна в якості забезпечення: проблеми та варіанти вирішення / Пол Голден. – К : Представництво Світового банку, 2002. – 22 с.
2. Дем'яненко М.Я. Проблеми іпотеки сільськогосподарських земель / М.Я. Дем'яненко // Економіка України. – 2003. – № 2. – С. 98-104.
3. Дехтяренко Ю.Ф. та ін. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні : навч. посіб. // Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М. – К. : Профі, 2007. – 624 с.
4. Дж. Стонер. Вступ в бізнес / Дж. Стонер / [пер. з англ]. – К., 1999. – 750 с.
5. Іпотека в Україні: стан та перспективи розвитку : монографія / Н.С. Кручок. – К. : ЗАТ «НІЧЛАВА», 2010. – 298 с.
6. Іпотечне кредитування : навч. посіб. / за ред. О.С. Любуна, О.І. Киреевца, М.П. Денисенка. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 392 с.
7. Іпотечне кредитування: Європейська практика та перспективи розвитку в Україні / Кручок С.І. – К. : «Урожай», – 2003. – 206 с.
8. Іпотечне кредитування в аграрному секторі економіки України / М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, О.Є. Гудзь, А.В. Сомик. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2005. – 106 с.
9. Кручок С.І. Методи грошової оцінки земельних ділянок / С.І. Кручок // Землевпорядний вісник. – 2001. – № 3. – С. 38-59.
10. Кручок С.І. Обчислення земельної ренти як передумова грошової оцінки ріллі / С.І. Кручок // Землевпорядний вісник. – 2002. – № 3. – С. 35-59.
11. Кручок С.І. Питання експертної грошової оцінки сільськогосподарських угідь / С.І. Кручок // Землевпорядкування. – 2001. – № 3. – С. 57-62.
12. Міжнародні стандарти оцінки. Принципи, стандарти та правила / ред. О. Драпіковський, І. Іванова. – К. : UKRels, 1999. – 122 с.
13. Національний стандарт № 1 «Загальні положення оцінки майна та майнових прав», затверджений Постановою КМУ від 10.09.2003 р., № 1440.
14. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна», затверджений Постановою КМУ від 28.10.2004 р., № 1442.
15. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», затверджений постановою КМУ від 29 листопада 2006 р. № 1655.
16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www/http://terland.gov.ua/281](http://terland.gov.ua/281).
17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.twirpx.com/file/384819](http://www.twirpx.com/file/384819).
18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/858-15](http://zakon.rada.gov.ua/go/858-15).
19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/2768-14](http://zakon.rada.gov.ua/go/2768-14).
20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

УДК 338.43.02

Ільніцький А.І.

аспірант кафедри менеджменту організацій і адміністрування  
Подільського державного аграрно-технічного університету

## ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Стаття присвячена дослідженню проблематики розвитку сільських територій, визначенню основних проблем на сільських поселеннях, формулюванню основних підходів щодо вдосконалення стратегій розвитку сільських територій, використовуючи європейський досвід.

**Ключові слова:** розвиток, сільські території, європейський досвід, стратегічне планування, сільське життя, місцеве самоврядування.

### Ільніцький А.І. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ОПИТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Стаття посвящена исследованию проблематики развития сельских территорий, определению основных проблем на сельских поселениях, формулировке основных подходов по совершенствованию стратегий развития сельских территорий, используя европейский опыт.

**Ключевые слова:** развитие, сельские территории, европейский опыт, стратегическое планирование, местное самоуправление.

### Ilnitsky A.I. EUROPEAN EXPERIENCE RURAL DEVELOPMENT

The article investigates the problems of rural development. Determination of the main problems in the rural areas. Statement of the main approaches to improve development strategies in rural areas using the European experience.

**Keywords:** development, rural areas, European experience, strategic planning, local government.

**Постановка проблеми.** У період розбудови незалежної української держави важливим стає пошук шляхів вдосконалення територіальної організації сільських територій, зокрема регулювання процесу соціально-економічного розвитку сільських територій.

В Україні сільські території традиційно пов'язуються з агровиробництвом, тоді як розвинені країни характеризуються інтегрованим сільським розвитком. З огляду на загальносвітові тенденції збільшення важливості аграрного сектора в умовах світової продовольчої безпеки, сьогодні вже не залишається жодних сумнівів у тому, що концепція сільського розвитку є набагато ширшою порівняно з концепцією аграрного розвитку [2].

Задля вдосконалення стратегічного планування та прогнозування розвитку сільських територій України доречним є використання досвіду розвинутих країн світу. Запозичення вдалого досвіду розвинутих країн дозволить наблизити національну політику з розбудови сільської місцевості до світових норм, що має бути стратегічним завданням економічної політики нашої держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у вивчення теоретичних положень стратегічного планування та дослідження проблем розвитку сільських територій внесли відомі вчені-економісти. Л.В. Хомич стверджує, що стратегічне планування розвитку території сьогодні розглядається як один із найбільш перспективних та ефективних механізмів реалізації довгострокової регіональної політики в умовах посилення самоорганізації територіальних громад різних рівнів [9, с. 142]. В.К. Збарський виділив чотири причини спонукання економістів займатися сталим розвитком сільських територій:

- по-перше, втома людей у багатьох країнах від «принад» високо урбанізованої цивілізації, зростання престижу сільського способу життя як альтернативи міському;

- по-друге, розуміння того, що без стійкого розвитку сільських територій неможливий прогрес і гармонійний розвиток суспільства в цілому;

- по-третє, посилювана криза сільського життя, перетворення сільських регіонів у зони бідності та соціального неблагополуччя;

- по-четверте, неефективність, а то й неможливість використання на селі механізмів розвитку, придатних для міських спільнот [5, с. 129].

В.І. Ткачук, Н.М. Куцмус зазначають, що на сьогодні державна підтримка розвитку сільських територій концентрується переважно довкола державного пільгового кредитування індивідуальних сільських забудовників, реформування та розвитку комунального господарства у сільській місцевості, інвестування в заклади охорони здоров'я, газифікацію, дороги, і основою виходу з кризи на селі повинні стати заходи, які в змозі сформувати належний рівень доходів як основи для створення якісних умов життя селян [8, с. 125].

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у дослідженні основних проблем розвитку сільських територій, доцільному їх обґрунтуванні та формуванні основних критеріїв щодо вдосконалення стратегій розвитку сільських територій, використовуючи європейський досвід.

**Виклад основного матеріалу.** До найважливіших системних проблем, що гальмують розвиток сільських територій, слід віднести: економічні проблеми (зокрема, це переважно монофункціональність аграрного сектора, застарілі методи господарювання на селі, нарощування структурних диспропорцій сільськогосподарського виробництва, низький рівень матеріально-технічної бази); соціальні проблеми (погіршення демографічної ситуації в сільській місцевості та відмирання сіл, низький рівень якості життя сільського населення, високий рівень безробіття, значна трудова міграція сільського населення, занепад соціальної інфраструктури); екологічні проблеми (погіршення екологічної ситуації, деградація ґрунтів, поширення ерозійних процесів). Причинами, що зумовлюють гальмування процесу реалізації концепції сталого розвитку сільської місцевості, є недостатнє фінансування розвитку сільських територій, слабкий розвиток інституту місцевого самоврядування, відсутність ефективних механізмів здійснення програм сталого сільського розвитку.

Незважаючи на позитивні зрушення, в сільському господарстві України існує ще багато невирішених проблем. Зокрема, на регіональному рівні все ще збе-

рігається тенденція щодо недооцінки ролі сільських територій у загальній структурі економіки областей України. Основним видом виробництва на сільських територіях залишається аграрне виробництво, але нерозвиненими є несільськогосподарські види діяльності. Це посилює кризові тенденції в розвитку сільських територій, активізує процеси міграції працездатного сільського населення до міст.

Державна політика сталого розвитку сільських територій має включати систему правових, економічних і організаційних заходів, спрямованих на підвищення рівня і якості життя населення в сільській місцевості, підвищення ефективності сільського господарства й раціональне використання природних ресурсів. Відтак, особливої уваги потребує удосконалення таких складових механізму реалізації політики сталого розвитку сільських територій, як:

1. Нормативно-правове забезпечення (державне регулювання сталого розвитку сільських територій потребує відповідної нормативно-правової бази, спрямованої на розв'язання соціальних, економічних і екологічних проблем сільських територій).

2. Фінансове забезпечення (розширення доступу до субсидованих кредитів на розвиток альтернативних видів діяльності в сільській місцевості, створення системи грантового заохочення ініціатив сільських громад з благоустрою сільських поселень, збереження місцевого культурного й історичного надбання).

3. Наукове і кадрове забезпечення (поглиблення наукових досліджень сталого розвитку сільських територій, реалізація освітніх програм у сфері сталого розвитку сільських територій для фахівців фермерських господарств і сільських жителів).

4. Інформаційне забезпечення (підвищення доступу до статистичної інформації й проведення додаткових статистичних обстежень). Відповідно, реалізація концепції сталого розвитку сільських територій дозволить не лише вирішити найбільш нагальні економічні й соціальні проблеми українського села, але й зробити дієві кроки у відтворенні природних ресурсів і охорони навколишнього середовища [3].

Щодо сільського населення країн Європи, за статистичними даними, становить від 45-61% населення країни, що складає більше 75% усієї території Європи. Враховуючи дані аспекти, в країнах Європи постало питання щодо впровадження комплексних програм економічного розвитку сільських територій. Пріоритетне значення концепції стійкого економічного розвитку сільської території було яскраво відображено Європейською Конференцією по економічному розвитку сільських територій. Першим положенням даної конференції стало розгорнуте визначення стійкого економічного розвитку сільських територій. Його ціль – переорієнтувати у зворотний бік сільську еміграцію, боротьбу з бідністю, розши-

рення зайнятості населення, забезпечення рівності, можливостей і задоволення потреб населення, покращення якості життя, можливості для розвитку особистості, поліпшення сільського благополуччя. Між міськими і сільськими територіями повинен бути досягнутий більш справедливий баланс бюджетних витрат, капіталовкладень в інфраструктуру, збільшення фінансування програм економічного розвитку сільських територій.

В Європі політика стійкого економічного розвитку сільських територій тісно пов'язана та узгоджується з політикою просторового розвитку країн Ради Європи, що засновані на основі таких принципів стійкого економічного розвитку:

- просування територіального об'єднання через збалансований економічний розвиток областей та покращення конкурентоспроможності;

- перспективний розвиток, вироблене урбаністичними засобами і покращення відносин між містом і селом;

- просування рівних умов просторової доступності [10].

В Україні більшість інвестицій у сільське господарство надходить із недержавних джерел, питома вага яких у загальних обсягах інвестицій в основний капітал галузі становить 95-97%. Частка коштів державних (3-4%) і комунальних підприємств незначна (менше ніж 1%) і потребує збільшення до рівня, що забезпечуватиме виконання державних завдань щодо підтримки та регулювання інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки та сільській місцевості.

Економічний розвиток сільських територій ЄС базується на багатофункціональному сільському господарстві, фермах сімейного типу та захисті товаровиробників. Характерними заходами політики ЄС щодо стабілізації економіки сільських територій є політика цін (прямі закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію, інтервенційні закупівлі), компенсація витрат фермерам (експортні субсидії, компенсація витрат по втраті врожаю з об'єктивних причин, страхування доходів тощо). Для прикладу, у Німеччині та Польщі сукупні обсяги дотацій фермерам з національних бюджетів і Європейського співтовариства склали в останні роки, відповідно, 320 і 300 євро на гектар, тоді як в Україні – лише 70 гривень [7].

На національному та регіональному рівнях Європейського Союзу існує декілька концепцій (підходів), з яких можна чітко виокремити три концепції (моделі) розвитку сільських територій (таблиця 2).

Україна повинна використати досвід європейських країн, оскільки наявний потенціал здатний забезпечити розвиток сільських територій, активізувати формування нових, у тому числі несільськогосподарських, видів економічної діяльності; зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції

Таблиця 1

Розподіл видатків бюджету ЄС на 2006–2013 рр., млрд євро за цінами 2004 року

Видатки	Роки							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство	43,7	43,5	43,7	43,3	43,0	42,7	42,5	42,3
Розвиток сільської місцевості	12,3	13,7	14,2	14,7	14,9	15,1	15,3	15,5
Усього	56,0	57,2	57,9	58	57,9	57,8	57,8	57,8
Питома вага видатків на сільське господарство та розвиток сільських територій у загальних видатках бюджету ЄС, %	46,4	42,8	41,7	40,5	39,5	38,5	37,5	36,5

Джерело: [1, с. 48]

Таблиця 2

## Моделі розвитку сільських територій

Характеристика	Моделі розвитку сільських територій		
	галузева	перерозподільча	територіальна
Цілі політики	Вирівнювання доходів з іншими галузями Зростання масштабів виробництва (на рівні підприємства) Інтенсифікація виробництва (капітал на одиницю площі / праці)	Компенсація впливу несприятливих природних і соціально-економічних чинників Скорочення відмінностей між відсталими сільськими районами та міськими районами Диверсифікація доходів сільськогосподарського підприємства	Використання внутрішніх ресурсів території Диверсифікація доходів сільськогосподарських підприємств Нові форми скорочення витрат Поширення форм диверсифікованих видів діяльності Формування несільськогосподарських видів діяльності (промислове і ремісниче виробництво, послуги тощо)
Тип привілейованої політики	Підтримка інвестицій у розвиток підприємства Пряма підтримка доходів виробників	Компенсаційні виплати гірським і депресивним районам Підтримка інвестицій у розвиток сільськогосподарського підприємства Диверсифікація джерел доходів сільськогосподарського підприємства	Підтримка диверсифікації доходів Політики місцевого економічного розвитку Підтримка розвитку інфраструктури і послуг для місцевого населення Підтримка інвестицій у сільськогосподарське підприємство
Роль територій	«Контейнер» ресурсів / вкладення в сільське господарство Сільський = сільськогосподарський простір Дуалізм сільський / міський	Центральна роль слабких сільських територій (гірські райони, депресивні сільські території, несприятливі райони) Увага до критеріїв визначення «слабкі сільські райони»	Уважне ставлення до всього сільського Неоднорідність сільських районів у регіональному та європейському контексті Багатомірне визначення поняття «сільський» Зниження розриву між слабкими сільськими територіями та міськими районами
Роль галузей	Центральне місце сільського господарства та професійного підприємства Інтеграція сільського господарства та агробізнесу в глобальний контекст	Центральне місце сільського господарства Інші галузі як можливість диверсифікованого розвитку сільськогосподарських підприємств	Центральне місце сільського господарства, двигуна процесів сільського розвитку (перший варіант моделі) Центральне місце інших галузей для диверсифікації місцевої економіки (другий варіант моделі)
Роль соціальних структур	Центральне місце професійних організацій, організацій виробників	Домінування організацій виробників Велика увага щодо операторів несільськогосподарських галузей	Сільський розвиток як процес з безліччю діючих осіб Необхідність форм і механізмів для управління конфліктами Центральне місце концепції партнерств Центральне місце поширення мереж
Роль інституційних структур	Концентрація управління політикою в руках адміністрації галузі (регіональної і національної)	Домінуюча роль галузевої адміністрації в управлінні напрямками політики Поширення форм кооперації та / або інтеграції з адміністрацією інших галузей	Створення форм місцевого та децентралізованого уряду Багаторівневе управління політиками і напрямками розвитку

Джерело: [6]

та підвищення як її якості, так і процесів виробництва. Основною проблемою, що сповільнює ці процеси, на даний час є якість управління – державного, регіонального, місцевого.

У процесі формування комплексної програми економічного розвитку сільських територій у країнах Європи існують 4 програми союзних ініціатив, які, на відміну від розглянутих цілей, що мають для регіонів вирівнююче значення, вирішують завдання розробки й адаптації нових методів для використання в рамках політики економічного розвитку регіонів європейських країн:

**INTERREG** – Європейська програма міжрегіональної та транснаціональної співпраці (бюджет 4,875 млрд євро);

**AQUAL** – програма боротьби з дискримінацією і нерівністю на ринку праці (бюджет 2,847 млрд євро);

**URBAN** – програма економічної реабілітації кризових міст з метою переходу до стійкого економічного розвитку (бюджет 4,7 млрд євро);

**LIDER+** – підтримка спільних проектів в сільських регіонах, які ініціюють активну участь на місцевому рівні (бюджет 2,02 млрд євро). Ціль цієї про-

грами полягає у підтримці та орієнтації діючих осіб у сільськогосподарській місцевості на довгострокове використання потенціалу територій, а також у введенні інтегрованих, високоякісних і спрямованих на мультиплікацію стратегій стійкого економічного розвитку [4].

До основних напрямів реалізації програми **LIDER+** відносяться:

1. Підтримка територіально орієнтованих інтегрованих стратегій розвитку та основ залучення населення та інтеграції. При цьому пріоритетні напрями такі:
  - підтримка локальних виробників, створення доданої вартості для місцевої продукції;
  - покращення рівня якості життя на селі;
  - залучення інформаційних технологій в сільській території.

2. Підтримка спільної роботи між сільськими регіонами: районна, міжрайонна та міжнародна співпраця.

3. Об'єднання всіх сільських районів [10].

**Висновки з цього дослідження.** Для розвитку сільських територій України доцільно адаптувати таку практику країн ЄС: запровадження системи цільового спрямування коштів державного бюджету та формування в Україні спеціальних державних фон-

дів сільського розвитку за аналогією з ЄС (пропорції виділення коштів у структурних фондах ЄС складають: 28% – на розвиток транспортної інфраструктури, 30% – на людські ресурси – зайнятість, освіта, тренування; 42% – допомога виробничому сектору). Стартовим фінансовим джерелом повинно бути дотримання законодавства України щодо обсягів фінансування соціальної сфери села (щорічно 1% ВВП) або за рахунок відрахувань від господарської діяльності господарюючих суб'єктів будь-якої організаційно-правової форми та форми власності у розмірі 1,5% від їх доходів (як пропонується у Концепції Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року); забезпечення системи преференцій підприємцям, які формують сферу зайнятості поза містом та сільськогосподарським виробництвом; підтримка проектів соціальної мобілізації через механізм грантової підтримки для забезпечення стартовим капіталом громад на реалізацію їх проектів (ініціатив) у таких сферах, як комунальний транспорт (для подолання ізоляваності в сільській місцевості, енергозбереження, навколишнє середовище) через співфінансування самої громади, коштів державного і місцевих бюджетів міжнародних організацій. Цікавим для України є досвід регіональних програм розвитку сільських територій ЄС. Так, зокрема, програма SAPARD ЄС спрямована на розвиток транспортної інфраструктури, водопостачання та системи сміттєзбору, яка заснована на спів фінансуванні; створення фонду ринку праці, який би частково фінансував створення робочих місць для спеціальних регіональних цілей або через податкові концесії, які надаються інвесторам у регіонах з високим рівнем безробіття, сприяв підвищенню територіальної мобільності робочої сили через відшкодування роботодавцями транспортних витрат на перевезення працівників (як в Угорщині); підтримка малого бізнесу через програми фінансової допомоги в його започаткуванні, що включають тривалі виплати, безвідсоткові кредити, тренування та консультування; забезпечення державними товарами та послугами на пільговій основі (продукція машинобудування, спрощена реєстрація бізнесу, запровадження продуктивних сортів рослин та порід тварин).

Очевидно, що у даний час державна політика сільського розвитку в Україні далека від досконалості, оскільки в ній чітко простежуються мотиви секторального підходу. Безумовно, принципи і механізми реалізації державної політики розвитку сільських територій в Європейському Союзі не зовсім придатні до України, проте їх адаптація дозволить уникнути помилок, які вже були допущені країнами ЄС.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрний сектор України на шляху до інтеграції : монографія / Авт. кол.: Бетлій М. та ін. ; За ред. О.М. Бородіної. – Ужгород : ІВА, 2006. – 496 с.
2. Бородіна О.М. Корегування політики державної підтримки сільського господарства України / О.М. Бородіна, О.М. Могильний // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 55-61.
3. Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф. (м. Суми), 26 квітня 2013 р. : у 4 т. / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – Т. 1. – С. 192-194.
4. Engel J.F. Promotional strategy: managing the marketing communications process / J.F. Engel, M.R. Warshaw, T.C. Kinnear. – Chicago, London : Irwin, 1994. – 624 p.
5. Збарський В.К. Сталый розвиток сільських територій: проблеми і перспективи / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 129-136.
6. Колесников В.І. Світовий досвід розвитку сільських територій / В.І. Колесников // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» № 4, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2956>.
7. Краєвська Г.О. Досвід ЄС з розвитку сільських територій корисний для України / Г.О. Краєвська // Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.conf.inem.lviv.ua/thesis/s1/Kraevska.pdf>.
8. Ткачук В.І. Диверсифікація сільської економіки: соціально-економічний ефект / В.І. Ткачук, Н.М. Куцмус // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 125-132.
9. Хомич Л.В. Стратегія регіонального розвитку і планування території / Л.В. Хомич // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 4(5). – С. 142-149.
10. Шаптала К.О. Використання європейського досвіду розвитку сільських територій / К.О. Шаптала // Все о туризме – Туристическая библиотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://tourlib.net/statii\\_others/shaptala.htm](http://tourlib.net/statii_others/shaptala.htm).

УДК 330.322.16

Кирику М.В.  
асистент кафедри маркетингу  
Криворізького національного університету

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВУ ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

У статті розроблені концептуальні засади критеріальної оцінки рівня інвестиційно-інноваційної захищеності залізорудної галузі. Обґрунтовані основні напрями залучення прямих іноземних та реальних інвестицій у залізорудну галузь України. Надані пропозиції щодо подальшого розвитку організаційно-економічного механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств залізорудної галузі в умовах інтеграції у світову глобальну економіку.

**Ключові слова:** інвестиційно-інноваційний розвиток, інтеграція у світову глобальну економіку, економічна захищеність інвестицій, критерії оцінки рівня інтеграції.

### Кирику М.В. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ЖЕЛЕЗОРУДНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВУЮ ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

В статье разработаны концептуальные основы критериальной оценки уровня инвестиционно-инновационной защищенности железорудной отрасли. Обоснованы основные направления привлечения прямых иностранных и реальных инвестиций в железорудную отрасль Украины. Даны предложения по дальнейшему развитию организационно-экономического механизма управления инвестиционно-инновационной деятельностью предприятий железорудной отрасли в условиях интеграции в мировую глобальную экономику.

**Ключевые слова:** инвестиционно-инновационное развитие, интеграция в мировую глобальную экономику, экономическая защищенность инвестиций, критерии оценки уровня интеграции.

### Kiriku M.V. ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MANAGEMENT MECHANISM OF INVESTMENT AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF IRON ORE INDUSTRY IN THE CONTEXT OF INTEGRATION INTO WORLD GLOBAL ECONOMY

Conceptual basis of assessing criteria of investment safety level and innovation of iron ore industry are worked out in the article. The basic directions of foreign direct and real investments into iron industry in Ukraine are established. The proposals for the further development of organizational and economic mechanism of investment and innovation activities of enterprises of iron ore industry in terms of integration into the global economy are given.

**Keywords:** investment and innovation development, integration in the global economy, economic security investments and benchmarks of integration.

**Постановка проблеми.** Створення умов стабільного інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі передбачає уникнення можливих соціально-економічних наслідків, пов'язаних з інтеграцією України у світовий економічний простір, які можуть негативно вплинути на розвиток підприємств гірничорудної галузі, зокрема: банкрутство окремих неконкурентоспроможних виробників у результаті високого рівня спрацювання основних фондів, низького науково-технічного потенціалу, неефективного менеджменту і, як наслідок, зростання безробіття, соціальної напруги та податкових надходжень; вилучення ресурсів з країни; високий рівень залежності економіки галузі від зовнішньоекономічної кон'юнктури; підвищення рівня конкуренції на галузевому ринку; збільшення залежності галузі від іноземного капіталу; жорстка експлуатація місцевих сировинних ресурсів.

Саме тому, актуальним на сьогоднішній час є побудова економічного механізму управління інвестиційно-інноваційним розвитком підприємств залізорудної галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика дослідження інноваційно-інвестиційного розвитку займає чільне місце в працях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Теоретичні та прикладні аспекти інвестиційно-інноваційної діяльності розглядали у своїх працях такі вчені, як В. Баліцька, Н. Березніченко, І. Відобора, Т. Гаврилюк, Ю. Генералова, М. Денисенко, В. Дубровський, К. Єрмілова, К. Комарова, Г. Кулінченко, С. Лакіш, В. Лановий, С. Лісніченко, В. Марцин, Р. Новікова, В. Підліснюк, С. Ревуцький, О. Семерак, О. Соколова, С. Три-

фонов, І. Федоренко, С. Черванчук, В. Чорнобаєв, О. Шаров та ін. Проблеми державного регулювання, формування і реалізації інвестиційної та інноваційної політики висвітлені в роботах О. Володіна, С. Захаріна, В. Гейця, М. Коденської, О. Крисального, В. Россохи, Л. Федулової, В. Чабана Ю. Яковця. Питання організації та здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств як суб'єктів ринку присвячені науковій праці таких вчених як О. Амоша, В. Геєць, Н. Гончарова, В. Аньшин, Р. Фатхутдинов та інші.

Разом із тим, незважаючи на величину та значимість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання розвитку організаційно-економічного механізму управління інвестиційно-інноваційним розвитком підприємств залізорудної галузі в умовах інтеграції у світову глобальну економіку залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в побудові організаційно-економічного механізму управління інвестиційно-інноваційним розвитком залізорудної галузі в умовах інтеграції у світову глобальну економіку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як правило, органи державного управління, що розробляють плани соціально-економічного розвитку, для моніторингу можливих супровідних використовують методику розрахунку індикаторів інвестиційної та інноваційної безпеки.

З огляду на те, що залізорудна галузь добувної промисловості України може бути по-праву визначе-

на як одна із пріоритетних галузей економіки [2; 3], доцільно розробити концептуальні засади критеріальної оцінки рівня інвестиційно-інноваційної захищеності залізорудної галузі, з урахуванням виокремлення граничних рівнів глобалізації економіки країни у світове господарство ( $PGK_{CR}$ ) та її залежності від світових ринків, %:

1) співвідношення експорту (імпорту, зовнішньоторгівельного обороту) до ВВП країни:

$$k_{i1} = \frac{EXP}{GDP} \times 100\% = PGK_{CR} = \begin{cases} k_{i1} < 25\% \rightarrow \text{низький рівень;} \\ 25\% \leq k_{i1} \leq 50\% \rightarrow \text{середній рівень;} \\ k_{i1} > 50\% \rightarrow \text{високий рівень;} \end{cases} \quad (1)$$

з урахуванням виокремлення граничних рівнів глобалізації країни в міжнародний ринок інвестицій ( $PGK_{MPI}$ ), %:

2) відношення прямих іноземних інвестицій ( $FDI$ ) до валових внутрішніх капіталовкладень ( $GDI$ ):

$$k_{i2} = \frac{FDI}{GDI} \times 100\% = PGK_{MPI} = \begin{cases} k_{i2} < 5\% \rightarrow \text{низький рівень;} \\ 5\% \leq k_{i2} \leq 20\% \rightarrow \text{середній рівень;} \\ k_{i2} > 20\% \rightarrow \text{високий рівень.} \end{cases} \quad (2)$$

Оцінювання рівня інвестиційно-інноваційної захищеності залізорудної галузі запропоновано здійснювати на підґрунті індикаторів інвестиційної та інноваційної безпеки [5]:  $L_{is} = \frac{I}{GDP} \times 100\% \geq 19 + 25\%$  – індикатор інвестиційної безпеки;  $I_{ins} = \frac{VF}{GDP} \times 100\% \geq 2\%$  – індикатор інноваційної безпеки. Де  $VF$  – величина обсягу фінансування науково-технічних робіт у залізорудній галузі за рахунок усіх джерел, грош. од.

Для остаточної оцінки якісного рівня інвестиційної та інноваційної захищеності залізорудної галузі та ЕБС ГДД за умов їх інтеграції у світовий економічний простір, доцільно вдосконалити відповідний методичний підхід, який передбачає кількісний аналіз двох відносних (якісних) показників:  $L_{int}^{(Lis)}$  – критерій відносної оцінки інвестиційної захищеності перебігу інтеграційних процесів і  $L_{int}^{(Iins)}$  – критерій відносної оцінки інноваційної захищеності перебігу інтеграційних процесів.

Принцип розрахунку критеріїв сформульований на основі змістовно-логічного подання побудованих полігонів граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку галузі і полягає, у свою чергу, на співставленні нормалізованих відносно 1 (одиниці) індикаторів інвестиційної та інноваційної захищеності з показниками інтегрованості економіки країни (галузі) у глобальну світову економіку, що дозволяє підвищити ефективність управління економічною захищеністю інвестицій. Виходячи з цього, кількісні значення критеріальних оцінок розраховуються за наступними формулами:

$$L_{int}^{(Lis)} = \frac{L_{is}^{(N)}}{PGK_{MPI}^{(N)}} \rightarrow 1; \quad (3)$$

$$L_{int}^{(Iins)} = \frac{I_{ins}^{(N)}}{PGK_{CR}^{(N)}} \rightarrow 1, \quad (4)$$

де  $N$  – індекс, який вказує на те, що показники нормалізовані відносно одиниці.

Відповідно до нормалізованих значень граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку галузі, встановлено граничні межі та відповідні рекомендовані обмеження для критеріальних оцінок  $L_{int}^{(Lis)}$  та  $L_{int}^{(Iins)}$ :

$$\begin{cases} 1 \leq L_{Lis} \leq 3,04 \text{ за умови, що } L_{is} \in [0,76; 1], k_{i2} \in [0,25; 1]; \\ 1 \leq L_{Iins} \leq 2 \text{ за умови, що } I_{ins} = 1, k_{i1} \in [0,5; 1]. \end{cases} \quad (5)$$

Слід зауважити, що обмеження рекомендованих значень критеріальних оцінок рівня інтеграції у світову глобальну економіку стабільного інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі нормалізовані відносно одиниці та визначають раціональні співвідношення між рівнем інтеграції галузі в глобальну економіку та її інвестиційно-інноваційною захищеністю. При цьому, граничні межі значень критеріїв можуть змінюватись у пропорційній залежності від розрахункових значень показників  $k_{i1}$ ,  $k_{i2}$ ,  $L_{is}$  та  $I_{ins}$ . Ймовірні зміни, передусім, пояснюються встановленими межами низького, середнього та високого рівня інтеграції.

Завдяки визначеній раціональній пропорційній залежності між граничними межами критеріальних оцінок та значеннями показників інтегрованості й інвестиційно-інноваційної захищеності залізорудної

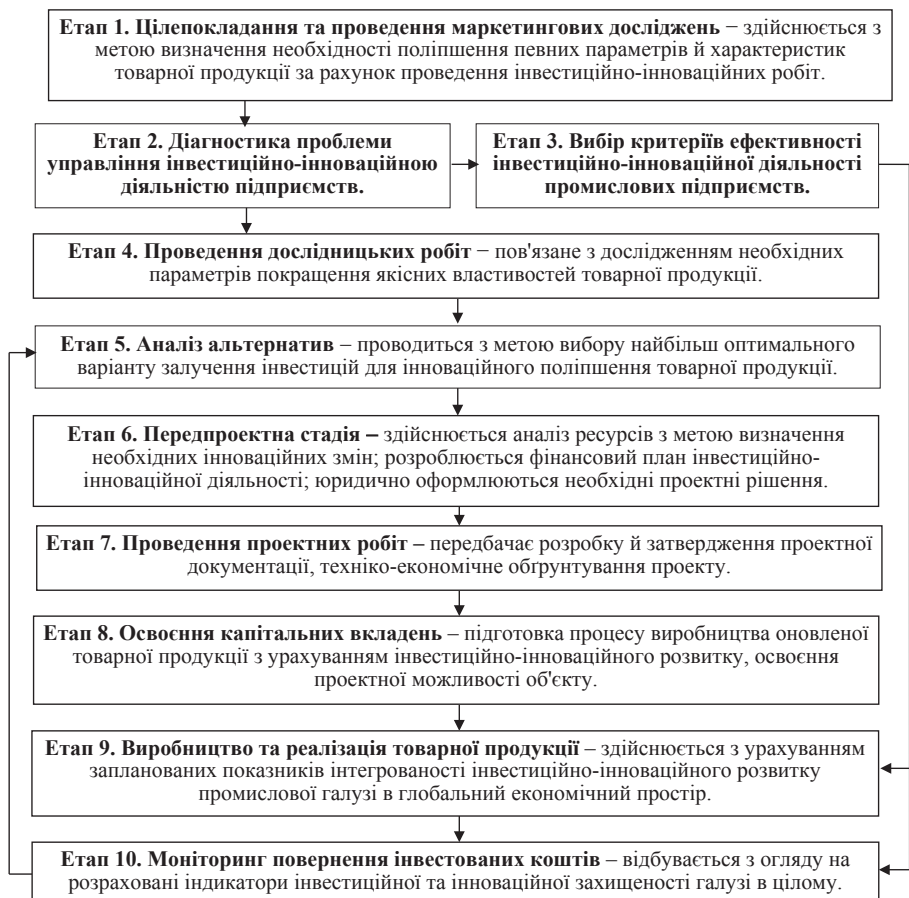


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств в умовах інтеграції у світову глобальну економіку



галузі, можна обґрунтувати необхідний обсяг реальних інвестицій, величину фінансування науково-технічних робіт та суму прямих іноземних інвестицій у залізорудну галузь.

Розраховані значення вищенаведених критеріїв станом на 2013 рік ( $L_{int}^{(Lis)} = 4,8$  і  $L_{int}^{(Ins)} = 0,03$ ) говорять про досить високий рівень інвестиційної та доволі низький рівень інноваційної захищеності залізорудної галузі.

Таким чином, з метою стабілізації рівня інвестиційно-інноваційної захищеності галузі в умовах інтеграції у світову глобальну економіку та виходячи із визначення сутності та складових інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств, побудуємо організаційно-економічний механізм управління інвестиційно-інноваційною діяльністю залізорудною галуззю (рис. 1).

Згідно з основними етапами запропонованого механізму, на основі моніторингу економічної захищеності перебігу інтеграційних процесів у глобальну світову економіку передбачається збалансоване управління: обсягами реальних інвестицій, фінансуванням науково-технічних робіт, залученням прямих іноземних інвестицій у галузь, спрямоване на забезпечення її економічного оновлення та стабільного інноваційного розвитку та попередження й уникнення можливих негативних соціально-економічних наслідків, пов'язаних з інтеграцією України в європейський економічний простір.

З огляду на результати проведеного дослідження для забезпечення стабільної перспективи перебігу інтеграційних процесів залізорудної галузі України у світову економіку, на нашу думку, можна запропонувати наступні напрями вирішення означених проблем, а саме: збільшення величини прямих іноземних інвестицій, порівняно з параметром за 2013 рік, у середньому на 88,68% (до 100 млн. грн.) при одночасному зниженні обсягу валових внутрішніх капіталовкладень до 2000 млн. грн. (на 65,10%); збільшення загальної величини реальних інвестицій, порівняно з показником поточного року, у середньому на 76,62% (до 6000 млн. грн.) при одночасному зниженні обсягу галузевого ВВП до 31000 млн. грн. (на 44,21%); збільшення величини обсягу фінансування науково-технічних робіт у залізорудній галузі, відносно значення за 2013 рік, у середньому до 1112 млн. грн.

Центральну роль у розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності відіграє механізм її фінансового забезпечення, що обумовлює необхідність створення чіткої і добре обґрунтованої системи фінансування. Тільки в цьому випадку можуть бути створені необхідні умови для накопичення і маневрування фінансовими ресурсами та можливості їх концентрації на основних напрямках інвестиційно-інноваційної політики.

Для ефективного здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності будь-якого промислового підприємства, система управління її фінансуванням повинна будуватися з урахуванням життєвого циклу інновацій на підприємстві, масштабів та організаційно-правової форми його господарювання. Як свідчать теоретико-практичні дослідження процесів управління фінансуванням інвестиційно-інноваційної діяльності, на різних етапах життєвого циклу інновацій доцільно сполучення та використання різних джерел фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності.

Дослідження середовища функціонування підприємств гірничорудної промисловості в умовах транс-

формаційних процесів виявило, що на етапі переходу до ринкової економіки в силу невідповідності і власних специфічних особливостей гірничорудні підприємства України опинились у складних умовах господарювання. Причиною тому стали: низький організаційно-технічний рівень виробництва, великий знос активної частини основних виробничих фондів, значні строки експлуатації машин та обладнання, порушення процесу відтворення основних фондів, значні витрати на ремонт основних фондів, а не на їх реконструкцію і модернізацію, погіршення гірничо-геологічних умов виробництва, тощо [4, с. 156-157]. Тому головним напрямом ефективного вирішення вищенаведених проблем є модернізація залізорудної галузі, яка передбачає розвиток залізорудного виробництва на інноваційній основі і включає як відновлення своєї продукції, так і глибокі перетворення техніки і технології виробництва, організації праці та управління [1]. Тому однією з практичних задач, що вимагає належного теоретичного опрацювання, є проблема оптимального фінансування інноваційно-інвестиційної розвитку галузі.

З боку держави для забезпечення ефективного фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств залізорудної галузі України необхідна реалізація наступних заходів:

- ініціювати створення науково-дослідних центрів зі змішаним (державно-приватним) фінансуванням;

- забезпечити інтеграцію бюджетного фінансування прикладних наукових досліджень в систему державних та змішаних інвестицій у рамках складання «бюджету розвитку»;

- запровадити механізми надання пільг підприємствам галузі, що впроваджують інновації і реалізують інноваційну продукцію (встановлення податкових канікул, фінансування частини науково-прикладних досліджень за рахунок місцевого бюджету, державне замовлення інноваційної продукції);

- поширити практику надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів із зниженням кредитної ставки (з одночасним відшкодуванням банкам різниці ціни за користування кредитом за рахунок держбюджету);

- забезпечити реалізацію додаткових заходів щодо залучення молоді до наукової роботи (пільгове житлове кредитування, встановлення підвищених стипендій, збільшення оплати праці вчених);

- створити умови та стимулювати розвиток малого бізнесу, який спеціалізується на різних стадіях інноваційного циклу, та його співпрацю з промисловими підприємствами. Це потребує створення й розвитку нових організаційних структур інноваційної сфери: науково-технічних інкубаторів, технопарків, технополісів та венчурних фірм, які в перспективі повинні стати стрижнем інноваційного процесу в країні.

Зі сторони підприємств залізорудної галузі України заходами для забезпечення ефективного управління фінансуванням інвестиційно-інноваційної діяльності можуть стати:

- прогнозування інновацій та планування інноваційної програми на основі аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища (SWOT-аналіз);

- розробка оптимальної програми фінансування інноваційної діяльності підприємства на основі вдосконалення механізмів управління фінансовим забезпеченням інвестиційно-інноваційного розвитку. Оптимізація фінансової структури інвестиційного капіталу;

– активізація залучення інвестицій у власні розробки та НДДКР, шляхом інвестування у вигляді фінансування (цільового, предметно-орієнтованого, проблемно-спрямованого), кредитування, лізингу, фондових операцій;

– скорочення тривалості інвестиційного і інноваційного циклів;

– вдосконалення інформаційного забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку;

– розробка та впровадження методичних підходів щодо експертної оцінки рівня інноваційності продукції, що випускається підприємством із загального техніко-технологічного рівня виробництва.

Запропоновані заходи з підвищення ефективності механізму фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств залізорудної галузі України в умовах інтеграції у світову глобальну економіку дозволять раціонально використовувати обмежені фінансові ресурси й створити основу для подальшого інвестиційно-інноваційного розвитку як окремих підприємств галузі, так гірничо-металургійного комплексу в цілому.

**Висновки з проведеного дослідження.** З огляду на зазначене, у роботі удосконалено методичні підходи до критеріальної оцінки рівня інтеграції у світову глобальну економіку галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку залізорудних підприємств, які засновані на співставленні індикаторів інвестиційної та інноваційної безпеки з показниками інтегрованості економіки країни і галузі в глобальну світову економіку, що дозволяє підвищити ефективність збалансованого управління економічною захищеністю інвестування процесів галузевої інтеграції у світову глобальну економіку.

У роботі сформовані обмеження рекомендованих значень критеріальних оцінок рівня інтеграції у світову глобальну економіку стабільного інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі, що дозволяє підвищити обґрунтованість рішень стосовно визначення величини загального обсягу реальних інвестицій, обсягу фінансування науково-технічних робіт, залучення прямих іноземних інвестицій у залізорудну галузь країни. Запропоновані обмеження і критеріальні оцінки рівня інтеграції у світову глобальну економіку галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку залізорудних підприємств, органи державної влади мають покласти в основу створення дієвої та ефективної системи

управління процесами інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку країни.

Виходячи з проведеного дослідження, з метою підвищення рівня інтеграції залізорудної галузі України у світову економіку, було запропоновано базові практичні напрями вдосконалення системи управління інвестиційно-інноваційним розвитком галузі, а саме:

– збільшення величини прямих іноземних інвестицій, порівняно з параметром за 2013 рік, у середньому на 88,68% (до 100 млн. грн.) при одночасному зниженні обсягу валових внутрішніх капіталовкладень до 2000 млн. грн. (на 65,10%);

– збільшення загальної величини реальних інвестицій, порівняно з показником поточного року, у середньому на 76,62% (до 6000 млн. грн.) при одночасному хниженні обсягу галузевого ВВП до 31000 млн. грн. (на 44,21%);

– збільшення величини обсягу фінансування науково-технічних робіт у залізорудній галузі, відносно значення за 2013 рік, у середньому до 1112 млн. грн.

Встановлено, що забезпечення економічного оновлення та стабільного інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах глобалізаційних трансформаційних економічних процесів інтеграції у світову глобальну економіку, передбачає необхідність подальшого розвитку організаційного механізму збалансованого управління: обсягами реальних інвестицій, фінансуванням науково-технічних робіт, залученням прямих іноземних інвестицій у галузь.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варава Л.М. Концептуальні положення модернізаційної політики у гірничорудній підгалузі України / Л.М. Варава, А.Р. Арутюнян, А.А. Варава // Ефективна економіка – 2014. – № 2. [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2695>.
2. Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року, затверджена Законом України від 21 квітня 2011 року N 3268-VI [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3268-17>.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/433-15>.
4. Ковальчук В.А. Перспективи та ризики гірничорудної галузі України в контексті сталого розвитку / В.А. Ковальчук, В.Ю. Короткий // Бізнес інформ . – 2013. – № 8. – С. 155–160.
5. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / За редакцією С.І. Пирожкова. – К.: НІПМБ, 2003. – 63 с.

УДК 338.48

**Корнієнко О.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародного туризму  
Запорізького національного технічного університету*

## ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано, що туристична сфера України має цілу низку проблем, які гальмують розвиток туризму. З'ясовано, що туристичні потоки в Україні мають відносно стабільний розвиток виїзного туризму та стабільну динаміку внутрішніх потоків. Одним із першочергових завдань є створення позитивного туристичного іміджу України шляхом здійснення комплексної рекламно-інформаційної кампанії. Подальший розвиток туризму в Україні потребує застосування нетрадиційних інноваційних підходів до організації управління галуззю як на державному рівні, так і на рівні підприємства.

**Ключові слова:** туризм, туристичні потоки, імідж, привабливість, туристичні послуги, ринок.

### **Корниенко О.Н. ПУТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ**

В статье обосновано, что туристическая сфера Украины имеет целый ряд проблем, которые тормозят развитие туризма. Выяснено, что туристические потоки в Украине имеют относительно стабильное развитие выездного туризма и стабильную динамику внутренних потоков. Одной из первоочередных задач является создание положительного туристического имиджа Украины путем осуществления комплексной рекламно-информационной кампании. Дальнейшее развитие туризма в Украине требует применения нетрадиционных инновационных подходов к организации управления отраслью как на государственном уровне, так и на уровне предприятия.

**Ключевые слова:** туризм, туристические потоки, имидж, привлекательность, туристические услуги, рынок.

### **Kornienko O.N. THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM SECTOR OF UKRAINE**

The article proves that the tourist industry of Ukraine has a number of problems that hamper the development of tourism. Found to tourist flows in Ukraine have a relatively stable development of outbound tourism and stable dynamics of the internal threads. One of the primary objectives is to create a positive tourist image of Ukraine through the implementation of a comprehensive advertising campaign. Further development of tourism in Ukraine requires the use of non-traditional and innovative approaches to the management of the industry both at the state level and at the enterprise level.

**Keywords:** tourism, tourist flows, image, attraction, tourist services market.

**Постановка проблеми.** Туризм істотно впливає на економічний розвиток держави та регіонів, сприяє створенню нових робочих місць, є джерелом поповнення бюджету та припливу валютних надходжень, поєднує прибутковість з екологічною рівновагою. Крім того, стимулює розвиток багатьох галузей економіки, таких як будівництво, транспорт, сільське господарство, культура, мистецтво тощо, які прямо чи опосередковано пов'язані з туристичною індустрією. Враховуючи велике значення туристичної галузі, Україна задекларувала її одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки.

Україна має вагомі об'єктивні передумови, щоб увійти до найрозвиненіших у туристичному відношенні країн світу. Маючи вигідне геополітичне розташування, вона з давніх часів є перехрестям транспортних та людських потоків з півночі на південь та із заходу на схід. Держава володіє значним туристсько-рекреаційним потенціалом: сприятливими кліматичними умовами, переважно рівнинним ландшафтом, багатством флори і фауни, культурно-історичними пам'ятками, широкою індустрією подорожей і туризму, розвинутою мережею транспортних сполучень. Але разом з тим Україна, маючи усі передумови для розвитку туризму, не приділяла належної уваги розвитку цієї галузі економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням управління сферою туристичних послуг та аналізу соціально-економічного ефекту туризму як засобу залучення інвестицій присвячені наукові дослідження і публікації таких авторів, як А.Ю. Александрова, В.С. Боголюбова, В.А. Квартальнова, М.В. Солодкова, В. Арчера, Дж.М. Кейнса, Х. Клемента, Х. Рюттера, Д. Флетчера та ін. Регіональні аспекти розвитку сфери туристських послуг розкрито

в роботах А.Г. Гранберга, Т.В. Грицюка, С.М. Клімова, В.А. Морозової, І.А. Родионової, Т.І. Ткаченко, А.М. Ходачека, Д.А. Цапука та ін.

**Постановка завдання.** Завдання дослідження полягає в обґрунтуванні шляхів розвитку туристичної сфери України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Туристичний бізнес в Україні поступово розвивається, хоча не характеризується стабільним зростанням. У нашій країні існують усі передумови для розвитку туризму: історичні, географічні, природні, економічні, соціально-демографічні. Відповідно, причинами нестабільності є ряд проблем, які сповільнюють розвиток туризму в Україні і гальмують розвиток туристичної індустрії [1].

Аналіз туристичних потоків в Україні показує динамічний розвиток в'їзного туризму на протязі останніх 10 років (середньорічний приріст становив 12,6%), відносно стабільний розвиток виїзного туризму (середньорічний приріст 3,8%) та стабільну динаміку внутрішніх потоків (2,7%), що може свідчити про підвищення рівня конкурентоздатності України на міжнародній арені, як це показано на рисунку 1 [2].

Оцінки туристичних витрат різняться. В середньому на добу туристи витрачали в Києві: 263 гривні – у 2012 році; 383 гривні – у 2013 році. Згідно з даними ВТО, іноземцю перебування в Україні обходиться мінімум у 200 доларів за добу [3].

Експерти Всесвітньої туристичної організації, підвівши підсумки 2013 року, зазначили, що сумарне число туристів становила 1 млрд 87 млн осіб, що на 5% більше підсумків 2012 року. Більш того, ця цифра ще й на 50 млн осіб перевищує прогнози аналітиків, зроблені на початку 2013 року [4].

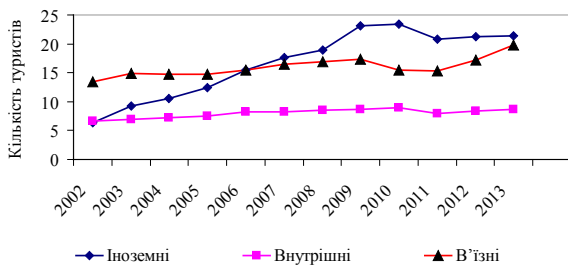


Рис. 1. Порівняння динаміки туристичних потоків в Україні

На відміну від туристів, кількість іноземців, що відвідали Україну з діловим візитом у 2013 році різко скоротилася: майже 343 тис. осіб (1,4% всіх приїжджиків) проти більш ніж 620 000 чоловік (2,6%) в 2012 році (див. табл. 1) [5].

Якщо вірити загальним статистичним цифрам, то з року в рік число туристів в нашу країну зростає. Так, за підсумками 2013 року Україну з метою службових відряджень, організованих туристичних поїздок, культурного та спортивного обміну та приватних візитів відвідало близько 24 млн 665 тис. осіб. Такі цифри надає адміністрація Держприкордонслужби України і щороку вони викликають сумнів. Але інших даних, на жаль, немає і доводиться оперувати тим що є. Кількість ділових іноземних туристів продовжує пригнічувати своїм колосальним спадом. Якщо у 2011 році їх кількість складала 645 тис., то у 2012 р. їх кількість зменшилася майже вдвічі, до 350 тис., а в минулому 2013 році в Україну приїхали 167 тис. бізнес-гостей. Разом всього лише за два роки країна втратила майже півмільйона ділових туристів, що вкрай негативно позначається на індустрії бізнес-гостинності. Причин такого спаду може бути безліч, але серед них явно виділяються зниження індексу сприятливого середовища для ведення бізнесу та погіршується становище економіки. Дуже гнітюча картина з урахуванням того, що ділові зарубіжні поїздки – це один із найприбутковіших видів туризму.

Таблиця 1

Топ-10 країн з туристичного «обміну» з Україною

Країна	Кількість іноземців, що відвідали Україну (тис. осіб)	З них туристів (тис. осіб)	Країна	Кількість українців, що відвідали країну (тис. осіб)	З них туристів (тис. осіб)
Росія	10162	343	Росія	6104	188
Білорусь	3246	234	Білорусь	1723	96
Польща	1428	56	Турція	598	91
Германія	286	56	Польща	5787	70
Турція	179	35	Єгипет	300	38
США	137	27	Чехія	300	33
Англія	83	18	Румунія	559	22
Італія	92	13	Германія	383	15
Франція	66	13	Ізраїль	143	12
Ізраїль	110	10	Греція	125	11

«Топова» п'ятірка країн, з яких прибули ділові туристи в Україну, виглядає так: Росія (55 тис.), Білорусь (47 тис.), Молдова (25 тис.), Туреччина (12 тис.) і Польща (6,6 тис.).

Наступна категорія – туристи у складі організованих турів. Тут теж спостерігаємо різке падіння: якщо у 2011 р. Україну відвідало 1,2 млн таких туристів, то вже у 2012 р. їх налічувало 940 тис. Начебто незначне падіння, але 2013 року спад склав майже 50% – до 488 тис. осіб. Причина падіння цього показника, швидше за все, у тому, що з кожним роком іноземним туристам стає все легше самостійно організувати собі поїздки за кордон за допомогою численних онлайн-сервісів з бронювання авіаквитків, готелів, прокату авто тощо. Але в будь-якому випадку таке зростання технічного прогресу явно не дає позитивні результати представникам вітчизняної індустрії в'їзного туризму [6].

П'ятірка країн, з якої прибула найбільша кількість організованих туристів: Росія (270 тис.), Німеччина (30 тис.), Туреччина (24,6 тис.) Білорусь (18,3 тис.) і Польща (17,9 тис.).

Хорошу статистику дають цифри приватних поїздок іноземців в нашу країну. Тут статистика виглядає цілком обнадійливо. Наприклад, в 2011 році таких туристів в Україні налічувалося 1,9 млн. осіб, в 2012 р. був невеликий спад, до 1,7 млн., а ось 2013 року знову підйом до 1,8 млн. осіб. Така динаміка частково підтверджує висновки, зроблені по спаду серед організованих туристів: все більше людей за кордоном вважають за краще подорожувати за допомогою інтернет-сервісів. Тут лідери по «поставкам» туристів виглядають так: Росія (7,8 млн), Молдова (4,7 млн), Білорусь (3,1 млн), Польща (1,1 млн) і Румунія (400 тис.).

І остання категорія – культурний, спортивний і релігійний обмін. Тут бачимо колосальне зростання. Якщо у 2011 р. їх було лише 224 тис. осіб, то вже у 2012 р. цифра збільшилася у 20 разів, до 4 млн 853 тис. осіб. У 2013 році ця цифра ще виросла і вже становить 5,8 млн. чоловік. Складно прокоментувати таке зростання, якщо у 2012 році можна було назвати чемпіонат Євро-2012 головною причиною зростання цієї категорії туристів, то в минулому році ніяких всесвітньо значущих спортивних, культурних чи релігійних подій у країні не відбулося. Тут в лідерах за кількістю туристів такі країни, як Росія (2,1 млн.), Угорщина (765 тис.), Молдова (596 тис.), Румунія (474 тис.) та Словаччина (418 тис.) [7].

Якщо порівняти загальну кількість туристів за всіма категоріями з 2012 роком, то ця цифра виросла на 1,7 млн осіб, або на 6,9%, а порівняно з 2011 р. – на 3,4 млн осіб, або майже 14%.

Туристична сфера України має цілу низку проблем, що гальмують розвиток туризму: відсутність цілісної системи державного управління туризмом у регіонах; недостатність методичної, організаційної, інформаційної та матеріальної підтримки суб'єктів підприємництва туристичної галузі з боку держави; невідповідність переважної більшості туристичних закладів міжнародним стандартам; незадовільний стан туристичної, сервісної та інформаційної інфраструктури в зонах автомобільних доріг та міжнародних транспортних коридорів; недостатня забезпеченість туристичної галузі висококваліфікованими спеціалістами; недосконалість бази даних стосовно об'єктів туристичної сфери.

Подальший розвиток туризму в Україні потребує застосування нетрадиційних інноваційних підходів до організації управління галуззю як на державному рівні, так і на рівні підприємства. Для забезпечення сталого розвитку туристичної галузі України в умовах посилення конкуренції, збільшення попиту як на міжнародні, так й на внутрішні туристичні про-

дукти, зростання вимог споживачів до наповнення, різноманітності та якості туристично-рекреаційних послуг дедалі більшого значення для суб'єктів туристичної діяльності набуває необхідність розробки науково-обґрунтованої маркетингової стратегії [5].

В Україні для туристів розроблено 1,5 тисячі краєзнавчих програм, проте, на жаль, більшість із них працює тільки на папері. Туристи прагнуть розваг, нових вражень і якісної їжі, за них вони готові платити чималі гроші, тому і віддають перевагу платити саме там, де отримують комфорт і турботу, а українська економіка при цьому несе втрати. В одному лише заповіднику Асканія-Нова, де на 33 тис. га первісних степів сотні видів різноманітних птахів і тварин, можна було б заробляти на такій розвазі, як європейське сафари. Чималим попитом користується рафтинг, в Україні для сплавів придатні чимало річок, та відсутність інфраструктури, водних станцій з кемпінгами, ресторанами Прокатом спорядження стримують розвиток цього напрямку. Можна було б влаштувати тури вихідного дня чи розвивати сільський туризм, та погані дороги не сприяють його розвитку, а відсутність костелів, мотелів і дешевих авіаліній, які давно вже є в Європі, стримують потік подорожуючих із середнім рівнем прибутку. Крім того, більшість місцевого населення не є проінформованими, що поблизу місця проживання є щось цікаве та зручне. Тож у державі і туристичних компаній наразі в руках усі повноваження і можливості, аби переламати ситуацію.

Експерти стверджують: аби держава підійшла до туризму з державницькими позиціями, доходи бюджету у цій частині збільшилися б щонайменше у 7 разів. Якщо найближчим часом ситуація не зміниться, то Україна і надалі гальмуватиме ріст 40 економічних галузей, які так чи інакше розвиваються завдяки туризму.

Одним із головних чинників, стримуючих розвиток туризму, є зростання курсу валют. У таких умовах небагато туристів готові витратити гроші на подорожі [8].

Нинішній туристичний сезон в Україні особливий. З початку року він проходить під знаком революції в Києві, окупації Криму, військових дій на сході країни. Прогнозується, що у 2015 році багато туроператорів не зможуть утриматися на туристичному ринку [9].

Середньорічний показник туристів, що відвідали Україну, становить 23 млн осіб. З них 4 млн іноземців, які відвідали Крим. Крим окупований, тому залишається 19 млн. 63% від загальної кількості іноземних туристів в Україні становлять росіяни. Завдяки інформаційній блокаді 95% росіян вважають, що їхати в Україну зараз дуже небезпечно через розгул неонацистів. Решта 5% не потраплять в Україну через обмеження квот в'їзду, встановлених українськими прикордонниками. Залишається 7 млн [10].

Багато туристів із Китаю, Індії, країн Західної Європи, Латинської Америки не поїдуть до України із за нестабільної політичної та економічної ситуації. Це ще 50% від останньої цифри. Отже, прогноз – 3,5 млн іноземних туристів у 2014 році або 15% турпотоку від 2013 року. В основному це туристи із сусідніх європейських країн, у першу чергу з Польщі, Румунії та Угорщини, які відвідають знову ж прикордонні, менш небезпечні райони України – Галичину, Буковину і Закарпаття і, можливо, Київ. В'їзний туризм в Україні не має перспектив розвитку, так як всі бажаччі відвідати країну можуть бронювати готелі та квитки самостійно. Туристичним оператором можна бути на напрямках, за якими їдуть організовані групи –

це пляжі, гірськолижні або екскурсійні тури, а будь-який самостійний європеець бронює готелі та авіаперельоти, бере напрокат автомобіль, йому не потрібні туроператори [11]. На тлі в'їзного туризму криза у в'їзному виглядає не так гнітюче. У 2013 році жителі країни витратили на подорожі за кордон на 15% більше, ніж у 2012 році. Якщо у 2010 році витрати українців на в'їзний туризм становили 3,8 млрд доларів, у 2011 році – 4,5 млрд доларів, то у 2013 році ця цифра досягла майже 6 млрд доларів [12]. За даними Держкомстату, якщо у 2007 році з України виїхали 0,3 млн туристів, у 2010 році – 1,2 млн, то у 2012 році – вже 1,9 млн, а в 2013 році – аж 2,5 млн. Зниження попиту на поїздки українців за кордон складе 20-25% від торішнього (1,9-2 млн осіб), тобто рівень 2012 року [8].

На зниження попиту впливають кілька факторів. По-перше, це криза неплатежів – багато українських компаній зараз не можуть забезпечити постійну і безперебійну виплату заробітної плати своїм співробітникам. По-друге, це бойкотування громадянами України товарів і послуг, що надаються російськими компаніями. Протягом останніх кілька років спостерігається експансія російських туроператорів на вітчизняний ринок, вони пропонують продукт, аналогічний продукту українських туроператорів, але за значно нижчою ціною. Ну і, нарешті, третім чинником кризи є неспроможність українських туроператорів, яким раніше довіряли наші співвітчизники [7].

У будь-якому випадку з розвитком сегмента електронного туризму, який розвивається семимильними кроками, у тому числі і в Україні, роль відправних туроператорів за останні кілька років значно зменшилася і продовжить зменшуватися надалі. Більш перспективно виглядають невеликі агентства, що пропонують клієнтам, які не мають доступу в Інтернет, пакет онлайн-послуг, включаючи чартерний авіапереліт, трансфер, проживання у готелі та інші послуги [2].

Експерти відділу групового туризму столичної фірми, що спеціалізується на в'їзному туризмі, тобто на прийомі іноземців в Україні, оцінюють спад попиту в цій сфері на 60-70%. Занепокоєння подіями в Україні клієнти фірми почали висловлювати в листопаді-грудні 2013 року, але ануляції реально почалися з лютого 2014 року.

За статистичними даними експертної групи в області групового туризму, традиційний туризм – історичні, культурні поїздки – по Україні із західних країн практично відсутній. Час від часу виникають певні спадахи активності, пов'язані з політичною/військовою активізацією в тому чи іншому регіоні (поїздки журналістів, спостерігачів), обов'язковими спортивними заходами або виборами; урізаними корпоративними заходами, які зараз менш масштабні і часто вимагають зміни раніше запланованого місця проведення (Західна Україна чи Київ – замість Криму чи східних регіонів) [13].

Великі іноземні компанії планують бізнес, стверджують напрями і тури, як правило, на рік вперед і якщо в самий найближчий час ситуація на сході не вирішиться, особливих потоків у наступному році не варто очікувати. Це ж стосується і ділового сегмента.

Україну позбавили Євробаскет-2015, а це значить – втрачений великий бізнес і в сфері туризму. Значна кількість туристичного бізнесу також традиційно залежить від Росії. Цього року потік туристів до Росії дуже серйозно впав і відповідно впливає на кількість поїздок в Україну. Та ж тенденція прогнозується і на 2015 рік.

За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), Україна увійшла в десятку країн із зростанням витрат громадян на зарубіжний туризм. Також понад 4,5 млн українців відпочили в Криму 2013 року, склавши 70% всіх туристів, що відвідали півострів.

Експерти відзначають, що у 2014 році склалася незрозуміла ситуація. За даними Держтуризмкурортів, у першому кварталі 2014 року за кордон з туристичною метою виїхало 4990 тис. українців, що на 3,74% більше, ніж за аналогічний період 2013 року. Ситуація змінилася у порівнянні з минулим роком, але українці все ж продовжують подорожувати.

Крим був напрямом № 2 після Києва, з його анексією доводиться переробляти традиційні найбільш популярні тури. Але це не є гарантією, що більшість туристів поїдуть в Карпати і Закарпаття. Так що про компенсацію іноземних потоків мова не йде. А от щодо самих українців, звичайно, тепер набагато частіше вибирають Карпати замість Криму. У довгостроковій перспективі може виграти Одеса – вона завжди була на слуху у всіх іноземців.

Галузь можливо повернути до колишніх показників, позитивні тенденції спостерігаються вже зараз.

Шлях виходу туристичного бізнесу України з кризи тернистий і довгий. Новому уряду і підприємцям доведеться плідно працювати, щоб протягом трьох чи п'яти років вийти на гідний рівень, особливо у приймаючому туризмі, який дає країні додаткові валютні надходження [14].

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. Одним із першочергових завдань є створення позитивного туристичного іміджу України шляхом здійснення комплексної рекламно-інформаційної кампанії, яка має включати:

1. Активізацію публікацій, як друкованих, так і електронних, про унікальність української природи та культурну привабливість регіонів України.

Вкрай необхідно приділити особливу увагу проведенню грамотної промо-кампанії України як туристичного напрямку, заснованої не так на традиційно корупційній схемі, як на реальному створенні сайтів та друкованої продукції, відповідним реаліям нашого часу. Головний акцент при проведенні промо-кампанії повинен бути зроблений на те, що Україна є гостинною та безпечною країною для всіх без винятку гостей.

2. Участь у професійних виставках на основних зарубіжних туристичних ринках для пропаганди національного туристичного потенціалу.

3. Розвиток ділового туризму шляхом проведення різноманітних конференцій та інших ділових і наукових заходів, особливо всесвітніх.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прейгер Д.П. Розвиток туризму в Україні // Економіка. – К. : Альтерпрес, 2009. – С. 20-28.
2. Душко Т. Туристично-рекреаційний потенціал малих міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cityplan.in.ua/blogs/view/190>.
3. Державна служба України по туризму і курортах. Аналітична довідка про роботу туроператорів та турагентів [Електронний ресурс]. – К. : Антарес, 2012. – С. 206-211.
4. Шапала О.Р. Система підвищення кваліфікації кадрів як основа ефективності курортно-рекреаційної галузі // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – К. : Антарес, 2012. – С. 206-211.
5. Зозуля К.М. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні // Туризм сільський зелений. – К. : МАУ, 2004. – № 1. – С. 8-13.
6. Романків І.Я. Розвиток ринку послуг в Україні // Фінанси. – Чернівці : Прут, 2010. – № 11. – С. 38-45.
7. Вакалюк В.А. Інноваційно-інвестиційна привабливість регіону // Вісник ЖДТУ: економічні науки. – К. : Академія, 2010. – С. 224-226.
8. Безнесюк В.А. Туризм і його місце в соціально-економічному розвитку України // Журнал регіональна економіка. – К. : Зигзаг, 2009. – С. 23-33.
9. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pulib.if.ua/part/1242>.
10. Шляхом європейської інтеграції: Стратегія економічного та соціального розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Богуш Д.В. Українська правда: Майбутнє іміджу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.pravda.com.ua/rus/articles/2007/11/5/4426894/view\\_print?attempt=1](http://www.pravda.com.ua/rus/articles/2007/11/5/4426894/view_print?attempt=1).
12. Сіренко К.В. Туристичний ринок України // Проблеми розвитку України. – К. : Гумотау, 2010. – № 12. – С. 70-74.
13. Мельник О.В. Конкурентоспроможність туристичної галузі як чинник формування туристичної привабливості території // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – Львів : Вид-во НУ, 2010. – С. 321-325.
14. Левковська Л.В. Стан і перспективи розвитку туризму та готельного бізнесу в Україні // Економіка України. – Львів : Скіф, 2012. – № 6. – С. 31.

## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.5

Андрішин В.П.  
аспірант, викладач кафедри економіки підприємства  
Ужгородського національного університету

### ЗАГАЛЬНОГАЛУЗЕВІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Стаття присвячена дослідженню та виявленню загальногалузевих тенденцій у діяльності деревообробних підприємств в Україні та Закарпатській області. Проаналізовано сучасний стан функціонування галузі, її ресурсне забезпечення. Виявлено основні проблеми, що перешкоджають ефективному розвитку деревообробних підприємств.

**Ключові слова:** деревообробна промисловість, ефективність, експорт, імпорт, інновації.

#### Андрішин В.П. ОБЩЕОТРАСЛЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ И ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена исследованию и выявлению общеотраслевых тенденций в деятельности деревообрабатывающих предприятий в Украине и Закарпатской области. Проанализировано современное состояние функционирования отрасли, её ресурсное обеспечение. Выявлены основные проблемы, препятствующие эффективному развитию деревообрабатывающих предприятий.

**Ключевые слова:** деревообрабатывающая промышленность, эффективность, экспорт, импорт, инновации.

#### Andryshyn V.P. GENERAL TRENDS IN ACTIVITY OF WOODWORKING ENTERPRISES IN UKRAINE AND TRANSCARPATHIAN REGION

The article deals with research and detection of general trends in activity of woodworking enterprises in Ukraine and Transcarpathian region. The current condition of woodworking industry and resources availability are investigated. The major problems preventing effective activity of woodworking enterprises are detecting.

**Keywords:** woodworking industry, efficiency, export, import, innovations.

**Постановка проблеми.** Деревообробна промисловість є традиційною галуззю вітчизняної економіки та основним постачальником виробів з деревини на внутрішньому ринку. Значення деревообробної промисловості в економіці України визначається тим, що в сучасних умовах практично немає такої сфери господарства, де деревина і продукція її переробки не відігравали б істотної ролі. Однак, незважаючи на високий ресурсний потенціал, підприємства галузі працюють в умовах сировинного дефіциту на внутрішньому ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У сучасній економічній науці існує велика кількість праць, присвячених проблемам розвитку підприємств деревообробної промисловості. Свій вклад у дослідження даної проблеми внесли О.М. Паламарчук [1], яка акцентувала увагу на дослідженні конкурентоспроможності деревообробних підприємств, С.Г. Суворова [2] та М.П. Саганюк [3], які у своїх працях розглядали здебільшого розвиток деревообробної промисловості на загальнодержавному рівні та не враховували регіональні особливості функціонування деревообробних підприємств. М.В. Римар та Н.П. Яворська [4] досліджували стан інноваційної діяльності деревообробних підприємств.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження сучасного стану деревообробної промисловості в Україні та Закарпатській області, її ресурсного забезпечення, а також окреслення основних проблем і тенденцій у діяльності деревообробних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Україна володіє природно-ресурсним потенціалом, який включає земельний фонд 60,4 млн га, у тому числі 10,8 млн га лісів, які є основою для розвитку лісо-

промислового комплексу, в тому числі його підкомплексу деревообробної промисловості.

За середнім запасом деревини (186 м<sup>3</sup>) Україна поступається лише Бразилії (200 м<sup>3</sup>), Угорщині (204 м<sup>3</sup>), Словаччині (201 м<sup>3</sup>), Румунії (206 м<sup>3</sup>) та Індії (216 м<sup>3</sup>). За середнім приростом запасу на 1 га Україна посідає доволі високе місце. На території України переважають цінні хвойні (сосна, ялина, ялиця) та твердолистяні породи, серед яких особливо високоякісну деревину мають дуб, бук, явір, ясен. Значною домішкою є клен, черешня, груша, що дають цінну сировину для меблевої промисловості [1, с. 4].

Хоча за показником лісистості Україна посідає далеко не перше місце в Європі (лісистість Фінляндії – 64,7%, Швеції – 60,3%, Німеччини – 30,1%, Польщі – 28,6%, Франції – 27,6%, Норвегії – 26,9%, Італії – 26,7%), однак за середніми запасами деревостанів у розрахунку на 1 га вкритих лісовою рослинністю земель (300-400 м<sup>3</sup> в Карпатському регіоні, 185 м<sup>3</sup> в середньому по Україні) вона займає лідуючі позиції, випереджаючи навіть такі країни, як Фінляндія, Швеція та Італія [2, с. 50].

Наведені дані засвідчують, що ліси України є високопродуктивними та утворюють достатню сировинну базу як для забезпечення внутрішніх потреб, так і для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до класифікації видів економічної діяльності КВЕД-2005, затвердженої Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики, підприємства деревообробної промисловості належать до виду економічної діяльності «Обробка деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів». У 2010 році дана класифікація була змінена, та відповідно до КВЕД-2010 під-

приємства деревообробної промисловості належать до виду економічної діяльності «Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння» [5].

Проаналізувавши дані статистичних спостережень щодо обсягу реалізації продукції обробки деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів (далі аналізованого виду діяльності), можна відзначити, що даний показник по Україні має таку ж тенденцію, як і показник обсягу реалізації продукції промисловості в Україні, а саме: у 2009 році зменшення обсягів реалізації складало 6,7% порівняно з показником 2008 року та зменшення у 2013 році на 13,6% до показника 2012 року [6; 7; 8; 9].

Більш стабільна динаміка приросту спостерігається по показнику обсягу реалізації продукції аналізованого виду діяльності в Закарпатській області: зменшення обсягів реалізації у 2009 році на 5,6% порівняно з показником 2008 року та зменшення у 2010 році на 1,0% до показника 2009 року. В наступні роки аналізованого періоду зростання даного показника коливалося від 3,4% до 29,0% [6; 7; 8; 9].

Більш точно оцінити ефективність роботи галузі та промисловості в цілому можна за допомогою індексів обсягу промислової продукції, що обчислюються на підставі даних підприємств про вартість виробленої продукції у порівнянних цінах.

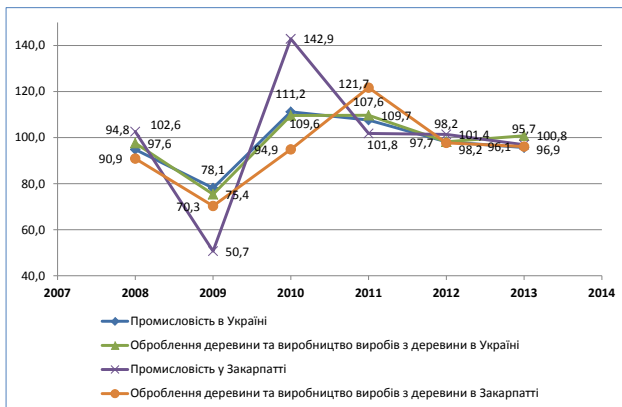


Рис. 1. Динаміка індексів обсягу промислової продукції (до попереднього року), %

Джерело: [9; 10; 11]

Дані рисунка 1 показують, що частка обсягів реалізованої продукції досліджуваної галузі зменшувалася протягом 2008–2012 років, та лише у 2013 році збільшилася до показника 5,0% від рівня промисловості України. Максимальне значення даного показника складало 5,3% у 2009 році, а мінімальне – 4,2% у 2012 році.

Частка аналізованої галузі у промисловості Закарпатської області протягом досліджуваного періоду не змінилася, та становила як у 2008 році, так і в 2013 році 4,6%. Найвищим значення даного показника було в 2009 році та складало 5,6%, а найнижчим – у 2012 році на рівні 4,5%.

Дані рисунка 2 засвідчують, що в цілому зростає вклад деревообробної промисловості у розвитку цієї галузі на рівні України. Частка аналізованої галузі у промисловості України є незначною, найнижче значення показника за аналізований період складало 0,6% у 2010 році, а найвище – 0,8% у 2013 році.

Якщо порівняти частку деревообробної промисловості в обсягах реалізованої промислової продукції в

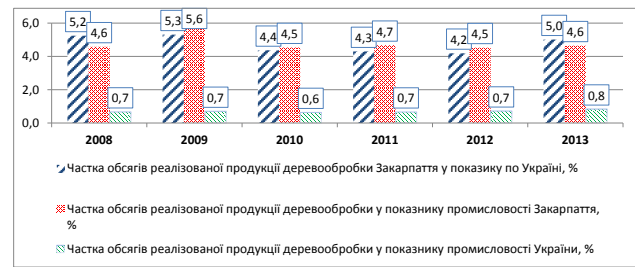


Рис. 2. Значимість розвитку деревообробної промисловості у розвитку регіону та країни, 2008–2013 рр.

Джерело: [6; 7; 8; 9]

Україні та Закарпатті, то можна отримати такі дані: частка обсягів реалізації промислової продукції, що припадає на деревообробну промисловість в Україні, становила всього 0,7% у 2008 році та 0,8% у 2013 році, а у Закарпатті – 4,6% та 4,6% відповідно.

З аналізу динаміки виробництва основних видів продукції деревообробної галузі за досліджуваний період видно, що в цілому по Україні деревообробна промисловість розвивалася нестабільно, демонструючи зниження обсягів виробництва окремих груп товарів. Аналіз статистичних даних показує, що протягом 2008–2013 рр. збільшення обсягів виробництва відбулось у виробництві фанери клеєної з 171 тис. м<sup>3</sup> у 2008 році до 179 тис. м<sup>3</sup> у 2013 році, тобто на 5,0%. У виробництві інших видів продукції деревообробки спостерігалось зниження обсягів [9; 11].

Підприємства Закарпатської області на фоні загальнонаціональних показників виглядають доволі плачевно. Зростання обсягів виробництва протягом досліджуваного періоду спостерігалось у виробництві фанери клеєної – з 4,92 тис. м<sup>3</sup> у 2008 році до 6,89 тис. м<sup>3</sup> у 2013 році, або на 40,0%. Зростання обсягів виробництва спостерігалось і у випуску брусків, планок та фриз для паркетного або дерев'яного покриття підлоги, профільованих, незібраних, з деревини листяних порід – з 64,2 тис. м<sup>2</sup> у 2008 році до 158,3 тис. м<sup>2</sup> у 2013 році, тобто на 146,6%. У виробництві інших видів продукції деревообробки спостерігалось зниження обсягів [10; 12; 13].

Коріння кризи, на нашу думку, знаходиться у секторі житлового будівництва, який є основним споживачем продукції деревообробки. Серед суміжних галузей, які впливають на розвиток деревообробної промисловості, є будівельний комплекс. Зростання темпів будівництва, у першу чергу житлового, створює передумови для збільшення попиту та розвитку виробництва віконних та дверних блоків, паркету щитового.

Значне зменшення обсягів виробництва шпону зумовлено двома основними причинами: збільшенням експортних поставок фансировини твердих листяних порід та використанням для виробництва меблів деревостружкових плит, оздоблених синтетичними плівками замість натурального шпону [3, с. 46].

Аналіз статистичних даних [9; 11; 14; 15; 16] свідчить, що за період з 2008 по 2013 роки обсяг експорту товарів деревообробної промисловості в Україні зріс на 343,2 млн дол. США, або на 42,8%. Питома вага продукції деревообробки у загальному обсязі експорту в Україні за аналізований період зростає – з 1,2% у 2008 році до 1,8% у 2013 році, що свідчить про зростання ролі галузі у зовнішній торгівлі України.

Протилежною є ситуація галузі в Закарпатській області. Обсяг експорту товарів деревообробної промисловості протягом аналізованого періоду часу ско-



ротився на 10,3 млн дол. США. Якщо у 2008 році обсяг експорту товарів деревообробної галузі склав 48,6 млн дол. США, що становило 3,9% всього експорту товарів по Закарпатській області, то у 2013 році даний показник знизився до 37,9 млн дол. США, що становило 2,9% від загального обсягу експорту Закарпатської області [17; 18; 19].

Отже, проаналізувавши динаміку експорту товарів деревообробної галузі по Україні та Закарпатській області, можемо стверджувати, що тут спостерігаються дві абсолютно протилежні тенденції. Якщо по Україні за досліджуваний період спостерігається зростання щорічних темпів росту експорту продукції деревообробки, то в Закарпатті навпаки – обсяги експорту протягом 200–2013 років стабільно зменшувалися, за виключенням хоч і значного зростання у 2011 році на рівні 53,6% до рівня попереднього року.

Деревообробна продукція у 2013 році експортувалася до 105 країн світу [9]. Основну частку експортованої лісопромислової продукції становить необроблена деревина та напівфабрикати. Частка необробленої деревини у загальному обсязі експорту товарів деревообробної галузі – 20,8% на суму 237,5 млн дол. США. Головними країнами експортування є країни СНД – 1,6% від загального обсягу експорту даної продукції, Китай – 33,4%, Туреччина – 19,8%, Сінгапур – 4,0%, серед країн ЄС Румунія – 19,5%, Австрія – 6,2%, Польща та Словаччина – по 2,5%, Угорщина – 2,4% та Литва – 2,2%, всього 45 країн.

Крім цього, значна доля в структурі експорту продукції деревообробки належить таким групам продукції, як вироби столярні – частка у загальному обсязі експорту 10,9% на суму 124,9 млн дол. США, деревина паливна – частка дорівнює 9,4% на суму 107,1 млн дол. США та плити деревостружкові – частка 9,0% на суму 102,9 млн дол. США.

За неофіційними даними, експорт деревини у круглому вигляді наближається до 50% [2, с. 53]. Проблемою відсутності точної інформації є недосконалість системи класифікації товарної структури зовнішньоекономічної діяльності, представленої Державною службою статистики України. Так, у товарній структурі зовнішньої торгівлі категорії «деревина» та «вироби з деревини» об'єднані, а тому отримати прозору інформацію стосовно експортно-імпорتنних операцій з деревиною практично неможливо.

Наступною характеристикою ЗЕД є імпорт. Не дивлячись на значні обсяги виготовлення продукції деревообробної промисловості, Україна імпортує велику кількість товарів даної галузі [9; 11; 14; 15; 16]. Результати аналізу статистичних даних свідчать, що обсяг імпорту товарів деревообробної промисловості в цілому має таку ж тенденцію, як і загальний обсяг імпорту в Україні. Протягом аналізованого періоду часу найсуттєвіше зниження обсягів імпорту продукції деревообробної галузі спостерігалось у 2009 році, що, найімовірніше, було зумовлено кризовими явищами в Україні та світі. Обсяг імпорту товарів аналізованого виду діяльності скоротився з 545,8 млн дол. США у 2008 році, що є найвищим показником за весь досліджуваний період, до 281,2 млн дол. США у 2009 році, тобто на 48,5%. Починаючи з 2009 року обсяги імпорту щорічно зростають, за виключенням незначного спаду у 2012 році. У 2013 році імпорт товарів аналізованого виду діяльності становив 416,0 млн дол. США. Найвищий показник рівня зростання до попереднього року був зафіксований у 2008 році на рівні 145,7%, а найнижчий в 2009 році – 51,5%. Питома вага продукції деревообробки у загальному обсязі імпорту в Україні за аналізований

період коливалася від 0,4% в 2012 році до 0,6% у 2008–2010 роках. За період 2008–2013 рр. обсяг імпорту товарів аналізованого виду діяльності скоротився на 23,8%.

Протилежною є динаміка обсягу імпорту товарів аналізованого виду діяльності в Закарпатській області. Чіткою є тенденція до зменшення обсягів імпорту. Протягом досліджуваного періоду обсяг імпорту скоротився на 8,6 млн дол. США – з 11,1 млн дол. США у 2008 році до 2,6 млн дол. США у 2013 році, тобто у 4,3 рази. Питома вага продукції деревообробки у загальному обсязі імпорту в Закарпатській області за аналізований період стабільно знижувалася – з 0,6% в 2008 році до 0,1% в 2013 році [17; 18; 19].

У структурі імпорту деревообробної продукції в Україні переважають товари з достатнім ступенем обробки [9]. У 2013 році найбільша частка у структурі імпорту продукції деревообробки припадала на деревоволокнисті плити – 133,5 млн дол. США, що становить 32,1% від загального обсягу імпорту продукції аналізованого виду діяльності. Деревостружкових плит імпортовано у 2013 році на суму 119,7 млн дол. США, що становить 28,8% від загального обсягу імпорту деревообробної продукції. Наступна вагома група в імпорті – вироби столярні, у т.ч. покриття для підлоги. Частка даної групи товарів у загальному обсязі імпорту продукції деревообробки – 14,5% на суму 60,3 млн дол. США. Незначна частка припадає на шпон – 2,2% на суму 8,9 млн дол. США та пиломатеріали зрощені – 2,0% на суму 8,5 млн дол. США.

У цілому, проаналізувавши динаміку показників обсягу експорту та імпорту товарів деревообробної промисловості за 2008–2013 роки, можна побачити, що динаміка як експорту, так й імпорту товарів даного виду в Україні має абсолютно однакову тенденцію – зростання чи скорочення обсягів експорту спостерігається в ті ж самі роки, що і по імпорту. Це демонструє, на нашу думку, одну досить негативну тенденцію – зростання вивозу необробленої продукції, сировини призводить до подальшого ввезення в Україну товарів з вже достатнім ступенем обробки. У Закарпатській області спостерігається дещо інша тенденція – протягом останніх років обсяги реалізації продукції деревообробки зростають, в той же час обсяги експорту скорочуються. Це свідчить про переорієнтацію виробників із зовнішніх ринків на внутрішній, що, як уже зазначалося, веде до послаблення ролі даної галузі в ЗЕД. Динаміка індексів обсягу продукції деревообробки в цілому відповідає динаміці обсягів експорту протягом досліджуваного періоду як в Україні, так і в Закарпатській області.

Вважається, що відсутність чіткої тенденції розвитку деревообробної промисловості може бути наслідком недостатнього попиту на вітчизняну продукцію, яка не відрізняється високою якістю та конкурентоспроможністю не лише на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку [2, с. 52; 4, с. 129]. Причиною невідповідної якості товару є застаріле обладнання та технологічна відсталість виробництва, які не відповідають сучасним світовим стандартам. Для підвищення техніко-технологічного рівня виробництва та технічного переоснащення підприємств необхідні значні інвестиції – як прями іноземні інвестиції, що є важливим джерелом фінансування виробництв, так і інвестиції в основний капітал, що є важливою складовою капітальних інвестицій.

Про наявність проблем у галузі свідчить нестабільність капітальних інвестицій. Як бачимо, в Україні обсяги капітальних інвестицій як в цілому по промис-

Таблиця 1

**Основні показники технічного оснащення підприємств з оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини в Україні, 2008–2013 рр. [9]**

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вартість основних засобів (на кінець року), млн грн	4 699,0	7 347,0	9 256,0	10 625,3	11 068,8	11 481,6
Вартість введених у дію основних засобів (на кінець року), млн грн	532,0	966,0	853,0	212,5	378,0	484,0
Вартість ліквідованих основних засобів (на кінець року), млн грн	96,0	13,0	15,0	42,5	23,6	24,6
Ступінь зносу основних засобів, %	34,3	40,2	46,4	42,9	46,2	47,7
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,11	0,13	0,09	0,02	0,03	0,04
Коефіцієнт інтенсивності оновлення основних засобів	5,5	74,3	56,9	5,0	16,0	19,7

ловості, так і в деревообробну промисловість протягом 2010–2013 років зростали – на 95,7% та 101,9% відповідно. В цілому по промисловості Закарпатської області спостерігається схожа тенденція – зростання капітальних інвестицій зросло з 443,3 млн грн у 2010 році до 728,2 млн грн у 2013 році, тобто на 64,3%. У деревообробній промисловості Закарпаття спостерігається значне скорочення внесених капітальних інвестицій. Надходження капітальних інвестицій зменшилось з 44,4 млн грн у 2010 році до 24,9 млн грн у 2013 році, тобто на 43,9% [9; 19].

Наслідком нестабільності та недостатності капітальних інвестицій є застаріле обладнання та технологічна відсталість виробництва. Підтвердженням цьому є показники стану основних виробничих фондів у деревообробній галузі (табл. 1).

Аналіз вищевказаних статистичних даних свідчить про щорічне погіршення стану основних виробничих фондів підприємств галузі. Вартість основних засобів деревообробних підприємств з року в рік має тенденцію до збільшення. За 2008–2013 рр. вартість їх зростає на 6 782,6 млн.грн., майже у 2,5 рази. При цьому вартість введених в експлуатацію основних засобів за період аналізу щорічно зменшується. Ступінь зносу основних засобів щороку зростає – протягом 2008–2013 рр. показник зносу зріс з 34,3% до 47,7%, що становить майже половину їх первісної вартості.

Інтенсивність оновлення основних засобів показує коефіцієнт оновлення, який щороку падає. Так, протягом досліджуваного періоду даний коефіцієнт зменшився у 2,7 рази, найвище значення його зафіксовано у 2009 році на рівні 13,0%, найнижче – у 2011 році, 2,0% відповідно. Це все ще раз свідчить про те, що основні фонди є морально застарілими та потребують модернізації.

Зрозуміло, що питання технічного переозброєння та підвищення технологічного рівня деревообробної промисловості повинно відбуватися у напрямі інновацій, оскільки саме інноваційна складова в змозі забезпечити виконання складних виробничих завдань в умовах змінного середовища функціонування виробничих структур.

Отже, ситуація у деревообробній промисловості є доволі складною. У процесі розвитку деревообробної промисловості в різний час виникали різні проблеми. На сьогоднішній день основною проблемою, що стримує розвиток галузі, є проблема із сировинним забезпеченням підприємств.

Ще одним стримуючим фактором розвитку галузі є нестабільність сировинного забезпечення деревообробних підприємств і його непрозорість. Досі зберігається монополія держлісгоспів на лісові ресурси, що не дозволяє ефективно реалізувати ринковий ме-

ханізм проведення аукціонів на придбання деревини. Крім цього, при дефіциті необробленої деревини на внутрішньому ринку продовжується практика збільшення її експортних поставок, а також поставок на експорт лісоматеріалів низького ступеню обробки. У країні існує практика нелегальної вирубки лісів, а також зростання обсягів її контрабанди за кордон. Сфера ж легального експорту деревини, у свою чергу, дуже слабо керована державою.

Також на перспективи розвитку галузі негативно впливає старіння основних фондів. Рівень зношеності основних засобів сягає 50%. Основні виробничі потужності підтримуються здебільшого за рахунок відновлювального ремонту та незначних модернізацій і рідше – капітального ремонту чи заміни зношеного устаткування. Банківська кредитна політика не спрямована на розвиток підприємств. Кредитні ставки залишаються надто високими і непривабливими для підприємств.

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналіз основних тенденцій розвитку деревообробної промисловості в Україні та Закарпатській області призводить до висновку, що деревообробна промисловість Закарпатської області все ще відіграє важливу роль у формуванні деревообробної промисловості України, підвищуючи рівень забезпечення держави і населення продукцією галузі. Частка області в обсягах реалізації продукції аналізованого виду діяльності в Україні дещо скоротилася протягом 2008–2013 рр., але залишається на рівні 5%. Результати діяльності підприємств галузі в області не завжди мають загальноукраїнську тенденцію та залежать від економічної ситуації в країні та світі. Про це яскраво свідчать показники діяльності підприємств галузі в 2008–2010 рр., демонструючи зменшення обсягів виробництва, реалізації та експорту внаслідок впливу кризових явищ. Визначальний вклад деревообробної промисловості в ЗЕД України протягом досліджуваного періоду постійно збільшується, у Закарпатській області ситуація протилежна – частка деревообробної промисловості в ЗЕД області щороку зменшується.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паламарчук О.М. Особливості конкурентоспроможності деревообробних підприємств на регіональному ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Evu/2010\\_14/Palamarchuk.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Palamarchuk.pdf).
2. Суворова С.Г. Стан та перспективи розвитку деревообробної промисловості України / С.Г. Суворова // Вісник ДонНУЕТ. – № 4(56). – 2012. – С. 49-56.
3. Саганюк М.П. Стратегія розвитку деревообробної та меблевої промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisove-gospodarstvo-l-p-d-promyslovist/2007\\_33/33\\_46-50.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisove-gospodarstvo-l-p-d-promyslovist/2007_33/33_46-50.pdf).

4. Римар М.В. Аналіз інноваційного розвитку деревообробних підприємств Львівської області / М.В. Римар, Н.П. Яворська // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Вип. 9(35). Ч. 2. – 2012. – С. 128-134.
5. Державна служба статистики України «Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2013 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання у 2012 р.» / за ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 840 с.
7. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання у 2011 р.» / за ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 445 с.
8. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання у 2010 р.» / за ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 431 с.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Закарпаття 2010. Статистичний щорічник. – Ужгород, 2011. – 543 с.
11. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. Осауленка О.Г. Державна служба статистики України. – К., 2013. – 552 с.
12. Закарпаття 2011. Статистичний щорічник. – Ужгород, 2012. – 543 с.
13. Закарпаття 2013. Статистичний щорічник. – Ужгород, 2014. – 511 с.
14. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. Осауленка О.Г. Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
15. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. Осауленка О.Г. Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.
16. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. Осауленка О.Г. Державна служба статистики України. – К., 2014. – 534 с.
17. Промисловий комплекс Закарпаття : статистичний збірник / за ред. Г.Д. Гриник // Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2013. – 63 с.
18. Закарпаття 2012. Статистичний щорічник. – Ужгород, 2013. – 511 с.
19. Закарпаття 2013. Статистичний щорічник. – Ужгород, 2014. – 511 с.

УДК 338.24:658.562

**Астанина Ю.С.**

*аспірант кафедри менеджмента и маркетинга  
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

## УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ОПЕРАТОРОВ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ В РАМКАХ РАСШИРЕННОЙ МОДЕЛИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ eTOM

В статье обоснована необходимость и целесообразность разработки процессов системы управления качеством операторов телекоммуникаций с учетом их соответствия расширенной модели телекоммуникационных процессов eTOM и, соответственно, возможности их дальнейшей реализации посредством информационных систем OSS/BSS.

**Ключевые слова:** управление качеством, процессы, оператор телекоммуникаций, модель eTOM, информационные системы OSS/BSS.

### **Астанина Ю.С. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОПЕРАТОРІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ У РАМКАХ РОЗШИРЕНОЇ МОДЕЛІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ eTOM**

У статті обґрунтовано необхідність і доцільність розробки процесів системи управління якістю операторів телекомунікацій з урахуванням їх відповідності розширеній моделі телекомунікаційних процесів eTOM та, відповідно, можливості їх подальшої реалізації за допомогою інформаційних систем OSS/BSS.

**Ключові слова:** управління якістю, процеси, оператор телекомунікацій, модель eTOM, інформаційні системи OSS/BSS.

### **Astanina Y.S. QUALITY MANAGEMENT OF THE TELECOMMUNICATIONS OPERATORS WITHIN THE CONFINES OF ENHANCED TELECOM OPERATIONS MAP eTOM**

In the article the necessity and feasibility of developing a quality management system processes of telecommunications operators with regard to their conformity with the Enhanced Telecom Operations Map eTOM and accordingly the possibility of its implementation through information systems OSS/BSS.

**Keywords:** quality management, processes, telecommunications operator, model eTOM, information systems OSS/BSS.

**Постановка проблеми.** Сфера зв'язи и информатизации является важнейшей составляющей национальной экономики каждой промышленно развитой страны, а средствам коммуникации и информатизации сегодня отводится особая роль в формировании единого информационного пространства как в национальном, так и в мировом масштабе. Процессы глобализации инфокоммуникационных сетей и международная интеграция в свою очередь определяют необходимость становления и развития национальной системы оценки и управления качеством услуг связи. Новые технологии позволяют внедрять на телекоммуникационный рынок все большее количество услуг связи, заставляют мировое телекоммуникационное сообщество взглянуть на систему

управления качеством как на один из важнейших факторов эффективного развития рынка услуг связи. Ведь с развитием информационно-инновационного общества происходит повышение требований к качеству услуг со стороны требовательных потребителей, что в свою очередь диктует новые условия обеспечения успешного функционирования телекоммуникационного оператора. Это подтверждается включением «уровня качества связи» в перечень индикаторов развития информационного общества Постановлением КМУ «О введении Национальной системы индикаторов развития информационного общества» от 28.11.2012 г. [1], а также решением форума управления телекоммуникациями (англ. TeleManagement Forum, TMF) о включении процессов управления ка-

чеством в расширенную модель телекоммуникационных процессов (англ. Enhanced Telecom Operations Map, eTOM) [2].

Таким образом, задачи управления качеством сегодня приобретают первостепенное значение. Все достаточно развитые системы управления имеют в своем составе подсистемы или модули для их решения. В предыдущих наших исследованиях [3] было показано, что сегодня многие операторы телекоммуникаций занимаются созданием и сертификацией систем управления качеством по международным стандартам ISO серии 9000. В последней версии стандарта ISO 9001:2008 концепция процессного подхода осталась базовой для организации системы управления качеством [4]. Управляя процессами и постоянно их совершенствуя, предприятие достигает высокой эффективности своей деятельности. Однако важно, чтобы процессы, рассматриваемые при разработке таких систем управления качеством, соответствовали процессам, разработанным в модели eTOM, а также имели возможность реализации посредством систем поддержки эксплуатации (англ. Operations Support System, OSS) и систем поддержки бизнеса (англ. Business Support System, BSS), в последнее время получающих все большее распространение.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемами управления качеством телекоммуникационных услуг занимались такие ученые, как Е.Г. Борисевич, В.Г. Буряк, П.П. Воробийченко, Н.М. Губин, В.М. Гранатуров, А.В. Засецкий, А.В. Иванов, Е.А. Князева, Н.А. Князева, Т.А. Кузовкова, В.М. Орлов, О.С. Срапионов, И.В. Станкевич [3], Е.Н. Стрельчук, В.О. Тихвинский [5] и другие. Работы этих ученых посвящены решению различных организационно-экономических вопросов управления телекоммуникационными услугами и качеством телекоммуникационных услуг. Такие ученые, как А.В. Бачин [6], В.А. Нетес [7], К.Е. Самуйлов, Н.В. Серебренникова, О.И. Скоков [8], Р.Б. Ткачев [8], А.В. Чукарин, Н.В. Яркина и другие в своих исследованиях раскрыли сущность телекоммуникационных процессов в модели eTOM и стоящие задачи перед оператором телекоммуникаций по их реализации посредством информационных систем

OSS/BSS. Однако процесс управления качеством с точки зрения всей системы управления организацией, а также особенности его представления в модели eTOM и возможность реализации посредством информационных систем OSS/BSS изучены недостаточно и требуют дополнительных исследований.

**Постановка задачи.** Исследовать процессы системы управления качеством операторов телекоммуникаций с учетом их соответствия процессам расширенной модели телекоммуникационных процессов eTOM и возможности дальнейшей реализации посредством информационных систем OSS/BSS.

**Изложение основного материала исследования.** Любая организация является организационной системой. Система – это совокупность элементов, рассматриваемая с точки зрения их функционирования. Чтобы изучить совокупность элементов в аспекте функционирования, необходимо выявить связи, существующие между элементами, и процессы, протекающие в системе.

Управление организацией – один из самых древних видов деятельности. Система управления организацией не только очень велика, но и динамична. Для удобства управления её целесообразно разбить на отдельные составляющие, которые тесно взаимосвязаны между собой: управление персоналом, управление финансами, управление маркетингом, управление производством, управление информационной, управление инвестициями, управление корпоративной культурой, управление внешней экономической деятельностью, управление качеством и другие [5]. Со временем произошла более детальная декомпозиция всей системы управления организацией. Так, составляющая «управление качеством» относительно недавно стала отдельным объектом изучения, хотя как составляющая всей системы управления организацией существует при любых экономических формах и государственном устройстве. Однако общее знание об управлении качеством формируется за счет обобщения опыта управления организациями в конкретных сферах деятельности с учетом их специфики (рис. 1).

Сфера связи и информатизации является важнейшей составляющей национальной экономики каждой промышленно развитой страны, а средствам коммуникации и информатизации сегодня отводится особая роль в формировании единого информационного пространства. Процессы глобализации инфокоммуникационных сетей определяют необходимость становления и развития системы управления качеством телекоммуникационных услуг. С развитием информационно-инновационного общества происходит повышение требований к качеству услуг со стороны потребителей, что в свою очередь диктует новые условия обеспечения успешного функционирования оператора телекоммуникаций. Все развитые системы управления имеют в своем составе подсистемы или модули для их решения. Необходимо, чтобы процессы, рассматриваемые при разработке таких систем управления качеством,



Рис. 1. Система управления организацией

Примечание: составлено на основе открытого источника информации [5]

соответствовали процессам, разработанным в модели eTOM, а также имели возможность реализации посредством систем поддержки эксплуатации (англ. Operations Support System, OSS) и систем поддержки бизнеса (англ. Business Support System, BSS).

Расширенная модель телекоммуникационных процессов eTOM сегодня является одной из наиболее известных современных многоуровневых моделей процессов управления производством [2]. С апреля 2004 года по решению Международного Союза Электросвязи (англ. International Telecommunication Union, ITU) модель eTOM стала телекоммуникационным стандартом [9]. Она ориентирована на процессы операторов телекоммуникаций, описание связей интерфейсов между этими процессами, на организацию совместного использования информации о заказчиках, предоставляемых услугах, имеющихся ресурсах, поставщиках/партнерах и другой информации в рамках многочисленных процессов. Модель eTOM имеет три основные области:

- стратегия, инфраструктура и продукт (англ. Strategy, Infrastructure and Product) – процессы планирования и управления жизненным циклом продуктов;
- операционные процессы (англ. Operations) – охватывает базовые процессы операционного управления;
- управление предприятием (англ. Enterprise Management) – включает процессы поддержки деятельности предприятия [10].

Каждая область содержит более детальные компоненты процесса на уровне 1, уровне 2 и т.д. Номер уровня обозначает степень детализации – чем он выше, тем более детальными являются на этом уровне элементы процесса.

Область «Операционные процессы» (см. рис. 2) – это основа модели eTOM, сюда перенесена большая часть описываемых процессов. Процессы «Выполнение», «Обеспечение», «Биллинг» (англ. Fulfillment, Assurance and Billing, FAB) являются ядром области «Операционных процессов». В качестве отдельной группы выделена группа «Поддержка операционных процессов и обеспечение готовности», что отражает различия между операционными процессами по обслуживанию клиентов («front-office») и внутренними («back-office») процессами поддержки.

Процессы «Обеспечение» (англ. Assurance) отвечают за принятие реагирующих и превентивных мер для того, чтобы обслуживание абонента происходило без сбоев и удовлетворяло требованиям качества обслуживания (англ. Quality of Service, QoS) и соглашению об уровне обслуживания (англ. Service Level Agreement, SLA). Другими словами, «Обеспечение» – это блок процессов, отвечающих за управление качеством (выделено на рис. 1). Эти процессы осуществляют непрерывный мониторинг состояния

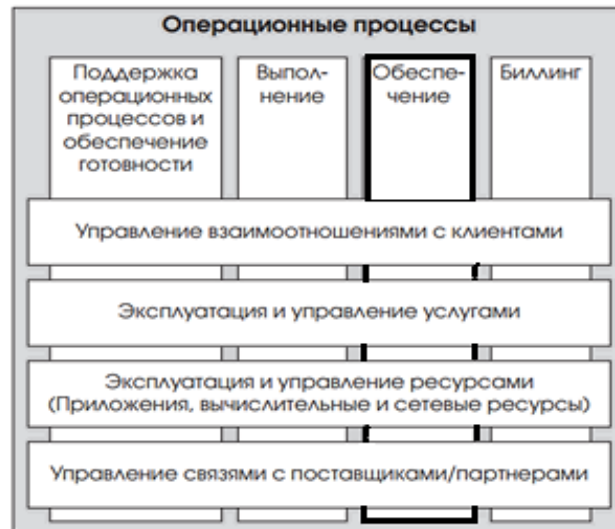


Рис. 2. Операционные процессы в модели eTOM уровня 1

Примечание: составлено на основе открытого источника информации [10]

и производительности ресурсов с целью предупреждения возможных сбоев, собирают и анализируют информацию о производительности для выявления проблем прежде, чем они отразятся на уровне обслуживания клиентов. Эти процессы информируют клиента о показателях производительности услуг, ходе работ по решению проблемы и т.д. На втором уровне декомпозиции операционных процессов модели eTOM показано, какие процессы управления качеством блока «Обеспечение» входят в каждую горизонтальную группу (выделено на рис. 3).

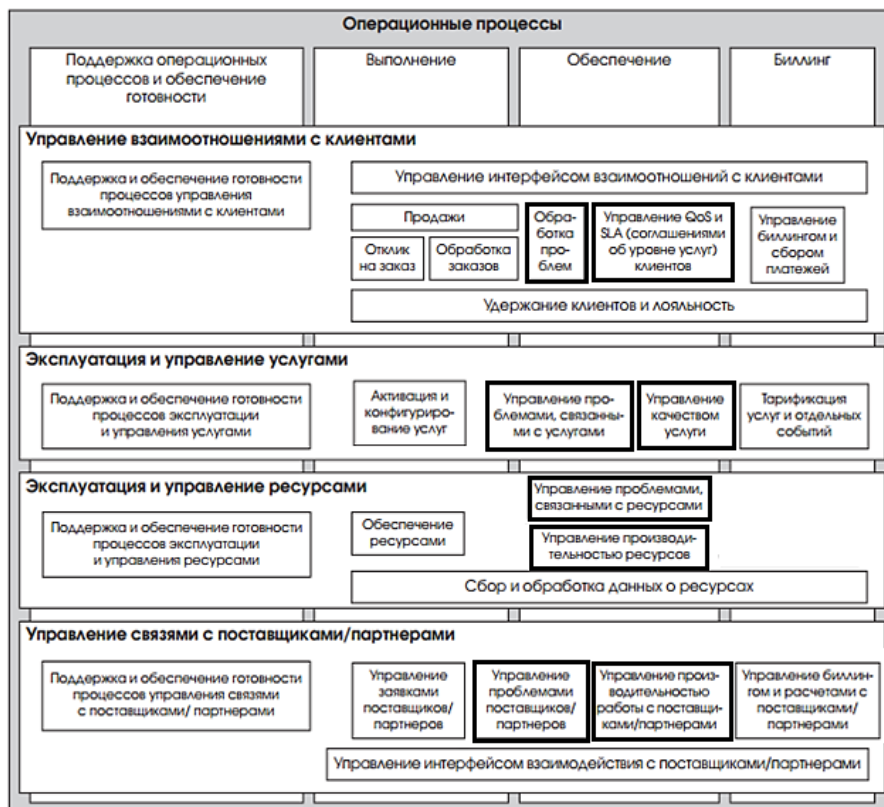


Рис. 3. Операционные процессы в модели eTOM уровня 2

Примечание: составлено на основе открытого источника информации [10]

В первую горизонтальную группу – «Управление взаимоотношениями с клиентами» – включен процесс «Управление QoS/SLA клиентов» (англ. Customer QoS/SLA Management), осуществляющий мониторинг, управление и формирование отчетов, отражающих, насколько фактическое качество обслуживания соответствует заявленному в контракте. Также предусмотрен процесс «Управление решением проблем на клиентском уровне» (англ. Problem Handling), который отвечает за прием от пользователей сообщений о сбоях, организацию решения проблем и информирование клиента о принятых мерах.

Во вторую группу – «Управление эксплуатацией услуг» – включен процесс «Управление качеством обслуживания» (англ. Service Quality Management), предусматривающий мониторинг, анализ и управление параметрами услуг, воспринимаемые пользователем. Процессы этой группы отвечают за восстановление производительности услуг до оговоренного в контракте уровня. Также предусмотрен процесс «Управление решением проблем на уровне услуг» (англ. Service Problem Management), отвечающий за немедленное реагирование на проблемы в обслуживании с целью минимизации последствий для клиента, восстановление обслуживания и предоставление альтернативной услуги.

Третья горизонтальная группа – «Управление эксплуатацией ресурсов» – включает в себя также два процесса по управлению качеством. Первый процесс «Управление решением проблем на уровне ресурсов» (англ. Resource Trouble Management) отвечает за устранение проблем с выделенными ресурсами (сообщение о сбое ресурса, выявление причины неисправности, принятие мер для ее устранения). Второй процесс «Управление функционированием ресурса» (англ. Resource Performance Management) предусматривает мониторинг, анализ, контроль, составление отчетов о производительности ресурсов и т.д.

Четвертая группа – «Управление связями с поставщиками/партнерами» – включает следующие процессы управления качеством. Процесс «Выявление и решение проблемы взаимодействия с поставщиками/партнерами» (англ. Problem Reporting and Management) отвечает за своевременное решение проблем во взаимодействии с поставщиками/партнерами, включая проблемы, выявленные самой компанией, и проблемы поставщика/партнера. Процесс «Управление производительностью процессов взаимодействия с поставщиком/партнером» (англ. S/P Performance Management) обеспечивает проведение измерений, составление отчетов о производительности услуг, сопоставление показателей с условиями соглашений [10, с. 8].

Приведенная декомпозиция процессов дает основное представление об описании процессов управления качеством для оператора телекоммуникаций. Чтобы обеспечить полное понимание того, как протекают эти процессы, можно выстроить их потоки, что позволит определить, каким образом с помощью нескольких процессов поддерживается более крупный процесс предприятия.

Согласно TMF [2], на основе построенной модели процессов оператора телекоммуникаций eTOM должны внедряться системы OSS/BSS и являться ключевым решением по организации деятельности компании и выбору приоритетов. Под понятием «OSS/BSS» имеется в виду: OSS – системы, поддерживающие операционные процессы модели eTOM; BSS – системы, поддерживающие процессы стратегии, инфраструктуры и продукта модели eTOM. Подход

к предоставлению телекоммуникационных услуг посредством информационных систем OSS/BSS предусматривает следующие этапы:

- классификация оказываемых клиенту услуг. При этом необходимо учитывать понятия «услуга связи (продукт)» и «сервис сети», определенные моделью eTOM, а также семиуровневую модель OSI, которая отражает причинно-следственную связь услуг и сервисов сети.

- описание процессов предоставления услуг и выработки ключевых показателей процессов. Как было показано выше, описание процессов должно основываться на современной модели eTOM, являющейся частью разработанной TMF концепции построения систем и программного обеспечения поддержки эксплуатации сетей NGN, представляющей собой эталонную карту основных, управленческих и вспомогательных процессов телекоммуникационной компании.

- оптимизация процессов. Проводится на основе определенных, заранее установленных критериев: стоимость процесса, время, качество, риски и т.д. Критерии оптимизации для различных процессов могут быть разными.

- автоматизация процессов. Проводится с использованием информационных систем класса OSS/BSS. При этом должна быть определена приоритетность их внедрения и взаимодействия между собой. При определении приоритетности внедрения IT-систем основополагающими являются требования клиента, которые устанавливают требования к формированию и созданию систем класса OSS/BSS и внедряемым новым средствам связи [8].

Серьезной задачей, стоящей перед оператором телекоммуникаций при организации управления и внедрении OSS, является их интеграция и обеспечение взаимодействия между разнородными подсистемами. Как отмечает в своей работе [7] профессор В.А. Нетес, на это уходит половина всех средств, затрачиваемых на внедрение OSS. Поэтому значительный интерес представляет деятельность организации «Инициатива OSS посредством Java» (англ. OSS through Java Initiative, OSS/J), целью которой служит разработка прикладных программных интерфейсов (англ. Application Programming Interface, API) между важ-

Таблица 1  
Соответствие функциональности подсистем, используемых API OSS/J

API (OSS/J)	Функциональная подсистема решения OSS/BSS
OSS Service Activation API	Проектирование и назначение сервиса
OSS Quality of Service API	Управление качеством сервиса или SLA
OSS Trouble Ticket API	Решение проблем клиент/сервис Управление проблемами сервиса
OSS Billing Mediation API	Billing data mediation Предбиллинг (Rating/ Discounting)
OSS Inventory API	Инвентаризация ресурсов
OSS Service Quality Management API	Управление качеством сервиса или SLA
Pricing API	Каталог продуктов и сервисов;
Fault Management API	Решение проблем клиент/сервис Управление проблемами сервиса Управление проблемами ресурса
Order Management API	Управление заказами

Примечание: составлено на основе открытого источника информации [11]

нейшими подсистемами OSS. OSS/J активно взаимодействует с TMF. В работе принимают участие специалисты Cisco, Ericsson, Lucent Technologies и другие. Как видно из таблицы 1, среди уже разработанных интерфейсов два относятся к управлению качеством: OSS QoS API и OSS SQM API [11].

Для управления качеством телекоммуникационных услуг необходимо собирать и обрабатывать данные, получаемые из различных источников: от сетевых элементов, систем управления элементами, систем мониторинга, от пользователей, а также других операторов и поставщиков. Организация управления качеством также предусматривает выбор нормативов показателей QoS, разработку процедур проверки требований к QoS, а также порядок мониторинга параметров QoS и определение возможных управляющих воздействий, направленных на обеспечение QoS.

**Выводы и направления дальнейших исследований.** В статье исследованы процессы системы управления качеством операторов телекоммуникаций с учетом их соответствия процессам расширенной модели телекоммуникационных процессов eTOM и возможности дальнейшей реализации посредством информационных систем OSS/BSS.

Исследованы особенности управления качеством в отрасли связи на основе расширенной модели телекоммуникационных процессов eTOM, которая предполагает описание и модернизацию процессов управления предприятием. Приведенная декомпозиция процесса управления качеством позволяет:

- выделить отдельные компоненты процесса управления качеством;
- по мере декомпозиции обнаружить более мелкие процессы;
- получить необходимое количество подуровней вследствие декомпозиции;
- обеспечить полный анализ процесса управления качеством: совокупность компонентов декомпозиции обеспечивает реализацию процесса в целом;
- получить статичное представление процесса управления качеством;
- исключить описание взаимосвязей между компонентами процесса.

На основе построенной модели процессов оператора телекоммуникаций eTOM предложены четыре этапа реализации системы OSS/BSS, которые включают: классификацию оказываемых клиенту услуг; описание процессов предоставления услуг и выработки ключевых показателей процессов; оптимизацию процессов; автоматизацию процессов. Приведен пример уже разработанных интерфейсов по управлению качеством.

Представленное описание особенностей процесса управления качеством в модели eTOM, а также возможность его реализации посредством информационных систем OSS/BSS позволит оператору телекоммуникаций:

- ускорить вывод на рынок новых услуг с высоким качеством обслуживания клиентов;

- заложить основу контроля деятельности компании;
- заложить подходы по формированию регламентов: предоставления услуг; взаимодействия с партнерами/поставщиками; взаимодействия между подразделениями внутри компании; SLA соглашений;
- минимизировать время описания процесса управления качеством;
- учесть и минимизировать риски при описании, внедрении и автоматизации процесса управления качеством.

Таким образом, внедрение модели телекоммуникационных процессов eTOM посредством информационных систем OSS/BSS оператором телекоммуникаций должно осуществляться с определенными приоритетами, с «задающим» вектором, каковым сегодня является качество телекоммуникационных услуг. Процесс управления качеством является основополагающим, так как нацелен на удовлетворение требований клиентов, а использование для его формализованного описания модели eTOM позволяет повысить эффективность от внедрения любой системы класса OSS/BSS.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Постанова КМУ «Про запровадження Національної системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства» № 1134 від 28.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1134-2012-p> (29/10/2014).
2. Standards eTOM. Business Process Framework. Overview : TeleManagement Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tmforum.org/Overview/13763/home.html> (10/11/2014).
3. Цюмашко Ю.С. Еволюційні передумови формування процесного підходу до управління якістю / Ю.С. Цюмашко, І.В. Станкевич // Бізнес інформ: наук. журнал. – Харків : Вид. дім «ІН-ЖЕК», 2013. – № 6. – С. 372-377.
4. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001: 2008, IDT): ДСТУ ISO 9001: 2009. – [На заміну ДСТУ ISO 9001: 2001; чинний від 2009 09 01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 20 с.
5. Менеджмент в телекомунікаціях / Под ред. Н.П. Резникової, Е.В. Деминой. – М. : Эко-Трендз, 2005. – 392 с. : ил.
6. А.В. Бачин. Телеком – модель бизнес-процессов – eTOM – Oracle [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://citforum.ck.ua/database/oracle/tema\\_telecom/](http://citforum.ck.ua/database/oracle/tema_telecom/).
7. Нетес В.А. Управление качеством обслуживания и задачи операторов связи : материалы междунар. конф. «Задачи управления сетями электросвязи» (Суздаль, 23-24 ноября, 2004) / В.А. Нетес. – Суздаль : «Комсет», 2004. – С. 34-36
8. Скоков О.И. Роль OSS/BSS в деятельности оператора связи / О.И. Скоков, Р.Б. Ткачев. – IKS-online, 2005. – № 9.
9. Enhanced Telecom Operations Map – The business process framework. M3050.1 / Telecommunications Standardization sector. ITU-T. – Geneva, Switzerland : International Telecommunication Union, June 2004.
10. Расширенная карта процессов оператора связи eTOM. Структура процессов для отрасли телекоммуникационных услуг // Информационный бюллетень. – М. : Инфосистемы Джет. – № 7(170). – 2012. – С. 3-18.
11. Официальный сайт Инициатива OSS посредством Java [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ossj.org>.

УДК 330.322; 336.64

Бухун Ю.В.

здобувач кафедри міжнародної економіки  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»**РОЗРОБКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ  
В УМОВАХ ЗМІНИ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти розробки інвестиційної стратегії підприємств космічної галузі в сучасних умовах глобалізації та згорання співпраці з РФ у високотехнологічних галузях. Розглядаються питання забезпечення фінансування космічної галузі України, зокрема – розробки нової інвестиційної стратегії, яка б відповідала сучасним міжнародним реаліям. Зроблено висновок, що однією з основних умов подальшого розвитку ракетної і космічної техніки у наступні 10-15 років стане комерціалізація космічної діяльності. Міжнародні та іноземні національні космічні програми розглядаються як основні джерела фінансування інвестицій в космічну галузь України. У статті пропонується як найбільш оптимальна інвестиційна стратегія включення вітчизняних підприємств космічної галузі у міжнародний космічний ринок, відмова від переважної орієнтації на РФ, залучення у державні космічні програми провідних фінансових донорів світу.

**Ключові слова:** високотехнологічні підприємства, космос, наука, інвестиції, стратегія, глобалізація, фінансування.

**Бухун Ю.В. РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты разработки инвестиционной стратегии предприятий космической отрасли в современных условиях глобализации и срывывания сотрудничества с РФ в высокотехнологических отраслях. Рассматриваются вопросы обеспечения финансирования космической отрасли Украины, в частности – разработки новой инвестиционной стратегии, которая бы отвечала современным международным реалиям. Сделан вывод, что одним из основных условий дальнейшего развития ракетной и космической техники в следующие 10-15 лет станет коммерциализация космической деятельности. Международные и иностранные национальные космические программы рассматриваются как основные источники финансирования инвестиций в космическую отрасль Украины. В статье предлагается как наиболее оптимальная инвестиционная стратегия включение отечественных предприятий космической отрасли в международный космический рынок, отказ от преимущественной ориентации на РФ, привлечение в государственные космические программы ведущих финансовых доноров мира.

**Ключевые слова:** высокотехнологические предприятия, космос, наука, инвестиции, стратегия, глобализация, финансирование.

**Bukhun Y.V. INVESTMENT STRATEGY DEVELOPING IN THE SPACE INDUSTRY ENTERPRISES IN CONDITIONS OF CHANGING FOREIGN POLICY PRIORITIES OF UKRAINE**

The paper reviews the theoretical and practical aspects of the development of investment strategy space industry in today's context of globalization and minimize cooperation with Russian Federation (RF) in high-tech fields. We consider the issue of financing Ukraine's space industry, in particular – the development of a new investment strategy that would meet current international realities. It was concluded that one of the main conditions for further development of rocket and space technology in the next 10-15 years will be the commercialization of space activities. International and foreign national space programs are seen as the main sources of finance investments in space industry of Ukraine. The article offers the most optimal investment strategy, including national space industry in the international market space, the rejection of the prevailing orientation of RF, involvement in government space programs leading financial donor in the world.

**Keywords:** high-tech enterprise, space, science, investments, strategy, globalization, finance.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Космічна галузь України є однією з провідних та найбільш конкурентоспроможних у вітчизняній економіці, вона концентрує у собі цілу низку високотехнологічних підприємств, які гідно представляють Україну на світовому ринку. Слід зазначити, що космічна галузь є капіталомісткою, з низькими термінами окупності нових проектів, що створює певні проблеми в її фінансуванні. Також на сьогодні, з низки причин, обумовлених агресивною політикою РФ щодо України, відбувається змушена відмова від співпраці з даною країною, яка історична була основним партнером України у космічній галузі. Це виводить на перші щаблі питання забезпечення фінансування космічної галузі України, зокрема – розробки нової інвестиційної стратегії, яка б відповідала сучасним міжнародним реаліям.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зазначимо, що проблематика інвестиційного фінансування високотехнологічних підприємств була предметом дослідження таких вчених, як Е. Демінг, К. Ісікава, Т. Тагуті, Х. Рамперсад, С. Джордж, А. Ваймерскірх, Т. Конті, Дж. Харрінгтон, Ф. Кросбі, Ю. Ад-

лер, В. Андрійчук, С. Герасимчук, А. Кредісов, Є. Панченко та інших. Однак, не дивлячись на те, що в роботах вказаних авторів створене теоретичне підґрунтя формування інвестиційних стратегій підприємств космічної галузі, вплив глобалізації та об'єктивних зовнішньополітичних умов на економічну доцільність фінансування високотехнологічних підприємств в Україні не є до кінця вивченим, що робить доцільним продовження досліджень у вказаному напрямі.

**Формулювання цілей статті.** Основною метою статті є визначення основ формування міжнародної інвестиційної стратегії підприємств космічної галузі України.

**Виклад основного матеріалу.** Зміна політичних та економічних умов в Україні поставила завдання пошуку нових підходів у формуванні стратегії інвестиційного розвитку космічної галузі. Зокрема, завдання теоретичного узагальнення закономірностей процесів адаптації галузі у господарському просторі, що змінюється, і вироблення практичних рекомендацій для різних рівнів управління щодо прийняття конкретних управлінських рішень стосовно розвитку підприємств космічної галузі.



Україна протягом десятиліть нагромадила потужний науковий, технологічний і кадровий потенціал. За оцінками західних експертів, в Україні в 60-80-і роки ХХ ст. наукові дослідження, розробки і виробництво склали близько 28% обсягів робіт усього космічного комплексу колишнього СРСР. Ефективна реалізація накопиченого потенціалу на міжнародному ринку космічних послуг є стратегічним завданням нашої держави.

Характерною рисою світового розвитку останніх років є інтенсифікація процесів освоєння космосу в комерційних цілях. До реалізації космічних комерційних проектів залучається все більша кількість державних і приватних промислових компаній, що мають науково-технологічний потенціал і практичний досвід постачання продукції та послуг на міжнародний космічний ринок.

Фактично космічні підприємства є окремою, самостійною гілкою національного ОПК. Зараз в юрисдикції Державного космічного агентства України, що координує роботу підприємств галузі, працює близько тридцяти підприємств, робота яких за часів Радянського Союзу була найбільшою загрозою для НАТО, а нині має здебільшого мирне спрямування. Найвідоміші серед них – ДКБ «Південне», «Хартрон», ВО «Південний машинобудівний завод», «Комунар», ЦКБ «Арсенал», НДІ радіовимірів, ДП «Київприлад». Серед найбільших підприємств галузі лише «Хартрон» змінив форму власності – його 25% пакет акцій належить російському бізнесу. Що стосується зовнішньоекономічної діяльності – у секторі послуг подвійного призначення підприємства галузі працюють незалежно від ДК «Укрспецспорт». Щодо суто військових контрактів – такі контракти укладаються через ДП держкомпанії «Укроборонсервіс».

За даними ДКАУ, у 2013 р. підприємствами галузі вироблено продукції на суму близько 3,0 млрд грн. Більша частина продукції, що виробляється підприємствами галузі, експортується – нині частка експорту продукції складає 70% в загальному обсязі реалізації. У порівнянні з аналогічним періодом попереднього року обсяги виробництва знизилися на 30,8%, а обсяги реалізації продукції – на 25,3%.

Забезпечено три успішних пуски РН «Antares» (США), перший ступень яких виготовлено на підприємствах космічної промисловості України. ДП «ВО ПМЗ ім. О.М. Макарова» виготовлено й відправлено на космодром Уоллопс (США) дві ступені РН «Antares» з метою забезпечення подальших пусків. Успішно запущений європейський РН «Vega» (ESA), рушійна установка (РД-868Р) для четвертого ступеня якої розроблено й виготовлено на підприємствах України [1].

Виготовлено й відвантажено до Бразилії три парті наземного технологічного обладнання. Досягнуто 50% будівельної готовності головних споруд наземного комплексу. Здійснюється залучення під гарантії Уряду кредитних ресурсів в сумі 0,32 млрд дол. США (відповідно до Державного бюджету України на 2014 р.). Підписано Меморандум щодо взаєморозуміння при співробітництві між Бразильським космічним агентством та Державним космічним агентством України у сфері навчання кваліфікованих кадрів для космічної галузі Бразилії. Прийнято участь у роботі міжнародних авіаційно-космічних салонів «Le Bourget» у Парижі та МАКС-2013 у м. Жуковський, РФ.

Разом з тим, незважаючи на розвиток співпраці із західними партнерами, основним замовником послуг у космічній галузі та науковим і фінансовим партнером станом на початок 2014 р. залишалася РФ. Зокрема, у співпраці з РФ реалізовувалися такі проекти, як

«Наземний старт», «Морський старт», «Дніпро» (які, сумарно, забезпечували 100% пусків вітчизняних ракетноносіїв), також у стадії реалізації знаходилися такі проекти, як «Радіоастрон», «Зеніт», «Січ», «Чибіс-М» й експеримент «Обстановка-1» на борту МКС. У рамках дослідження іоносфери «Іоносат» було створено комплекс апаратури «Іоносат-Мікро» для мікросупутника «Мікросат-М» тощо.

Правова база співробітництва між Україною і Росією, донедавна стратегічним партнером у космічній галузі, регулювалася низкою основних документів: Спільною заявою Президентів України і РФ; Угодою між Урядом України та Урядом РФ щодо співробітництва в сфері дослідження й використання космічного простору у мирних цілях; Програмою співробітництва України й РФ у галузі дослідження й використання космічного простору у мирних цілях. Крім того, існує чотиристороння угода, укладена між Національним космічним агентством України, Російським космічним агентством, НАН України і Академією наук РФ про співробітництво в сфері космічних досліджень. У грудні 2013 року підписано Меморандум щодо взаєморозуміння між Державним космічним агентством України та Федеральним космічним агентством РФ стосовно співробітництва у сфері ракетно-космічної промисловості [2].

Однак у зв'язку з агресивною поведінкою РФ проти України на Донбасі та анексією АР Крим подальші зв'язки у галузі розробки та реалізації ракетних технологій з Росією стають неприйнятними як з точки зору забезпечення безпеки української космічної програми, так і з зовнішньополітичних, морально-етичних аспектів.

Отже, Україна постає перед необхідністю докорінного перегляду стратегії інвестування підприємств космічної галузі, спираючись як на власні сили, так і на фінансові ресурси західних партнерів.

Слід зазначити, що через вже згадану фінансовість та великі терміни окупності, в інвестуванні підприємств космічної галузі у світовій практиці активно залучається держава як стратегічний інвестор.

Модель стратегічного управління інвестуванням високотехнологічного підприємства, основою якої є стратегічне планування, або процес формування, оцінки і прийняття стратегії розвитку підприємства, передбачає позиціонування підприємств ракетно-космічної галузі зокрема на міжнародному ринку, що значною мірою визначається своєю специфікою і формується умовами зовнішнього середовища та перспективами розвитку при досягнутому рівні стратегічного управління. Водночас стратегія міжнародного інвестиційного співробітництва підприємства є однією із важливих складових стратегічного плану підприємства й системи його стратегічного управління. Процес розробки інвестиційної стратегії підприємства включає такі основні етапи: аналіз тенденцій розвитку світового ринку космічних товарів і послуг, зовнішньої політики і прогноз фінансування космічних програм різних країн світу; узагальнення міжнародних договорів, конвенцій, декларацій, двосторонніх міжнародних договорів України; розробка довгострокової стратегії міжнародного співробітництва з урахуванням наявного і прогнозованого стану на зовнішніх ринках, а також можливостей та очікуваних змін в умовах функціонування галузі, підприємства; аналіз науково-технічного і кадрового потенціалу, джерел фінансування головних напрямів розвитку міжнародного співробітництва підприємства; вивчення цін на конкретні вироби і формування оптимальної ринкової ціни [3].

Розроблення стратегії поведінки підприємства на зовнішніх ринках відбувається на трьох рівнях: глобальному, стратегічному й тактичному (див. рис. 1).

Глобальний рівень має на меті довгострокові аспекти діяльності підприємства на основі визначення найважливіших пріоритетів і цілей, сукупність яких розглядається як єдине ціле. Планування при цьому здійснюється керівництвом підприємства з урахуванням довгострокових і середньострокових варіантів розвитку.

На тактичному (поточному) рівні планування міжнародного співробітництва концентрується на визначенні конкретних цілях, досягнення яких є передумовою ефективного використання ресурсів для реалізації глобальних цілей підприємства на існуючих ринках збуту [4].

Розробка стратегії міжнародного інвестиційного співробітництва на першому етапі передбачає: аналіз тенденцій розвитку світової економіки у сфері ринку послуг щодо запусків космічних апаратів, прогноз фінансування космічних програм різних країн світу; аналіз політичних та економічних відносин провідних держав світу та їхнє співробітництво у космічній галузі.

Фахівці європейської аналітичної компанії «Євроконсалт», оцінюючи стан космічної галузі країн і напрями державних космічних цивільних програм, відзначають певні тенденції у космічній діяльності, що характеризують її реальний стан на сучасному етапі і розвиток на перспективу.

Так, останнім часом сформувалася тенденція до розширення географії країн, що беруть участь у світовій космічній діяльності і збільшують фінансування на державні космічні програми, переважно цивільної та наукової спрямованості. До таких країн відносять Японію, Китай та Індію. Аналізуючи стан і тенденції космічної діяльності деяких країн світу, фахівці

компанії «Євроконсалт» відзначають, що такі країни, як Єгипет, Греція, Угорщина, Перу, Польща, Румунія, Словаччина, Туреччина, В'єтнам мають обмежені фінансові можливості інвестування в національні космічні програми. Внаслідок обмеженості власних засобів зазначені країни покладаються на технологічну допомогу в космічній сфері провідних держав, що мають великий досвід розробок і реалізації як національних, так і міжнародних космічних програм. На сьогодні США, Європейське космічне агентство, Японія – головні космічні держави з фінансування цивільних космічних програм. За оцінками аналітиків, перспективи фінансування урядових космічних програм цивільного напрямку формуватимуться під впливом таких факторів, як: характер політичної і воєнно-стратегічної ситуації у світі, стан і розширення економічної глобалізації, наявність в урядів фінансових можливостей інвестування засобів у пріоритетні космічні програми, потреби світового ринку космічних послуг і товарів, а також рівень конкуренції на ньому. Зіставляючи вплив вищезгаданих факторів, що виявляються з урахуванням специфіки кожної конкретної країни, можна зробити висновок, що тенденція до стабільного розширення кількості країн, які беруть участь у формуванні світового космічного ринку товарів і послуг у ролі як постачальників, так і споживачів, об'єктивно сприяє зростанню інвестицій у космічні програми цивільної та державних спрямованостей [6].

Як засвідчив аналіз, найбільший попит матимуть цивільні урядові програми фінансування. Фінансування програм міжнародної космічної станції у 2012 р. знизилося на 10%, а фінансування наукових досліджень збільшилося на 127,0 млн дол. у Франції та Італії. Виділення коштів на розробку та модернізацію «ракетних двигунів» значно збільшено Європейським космічним агентством (майже вдвічі)

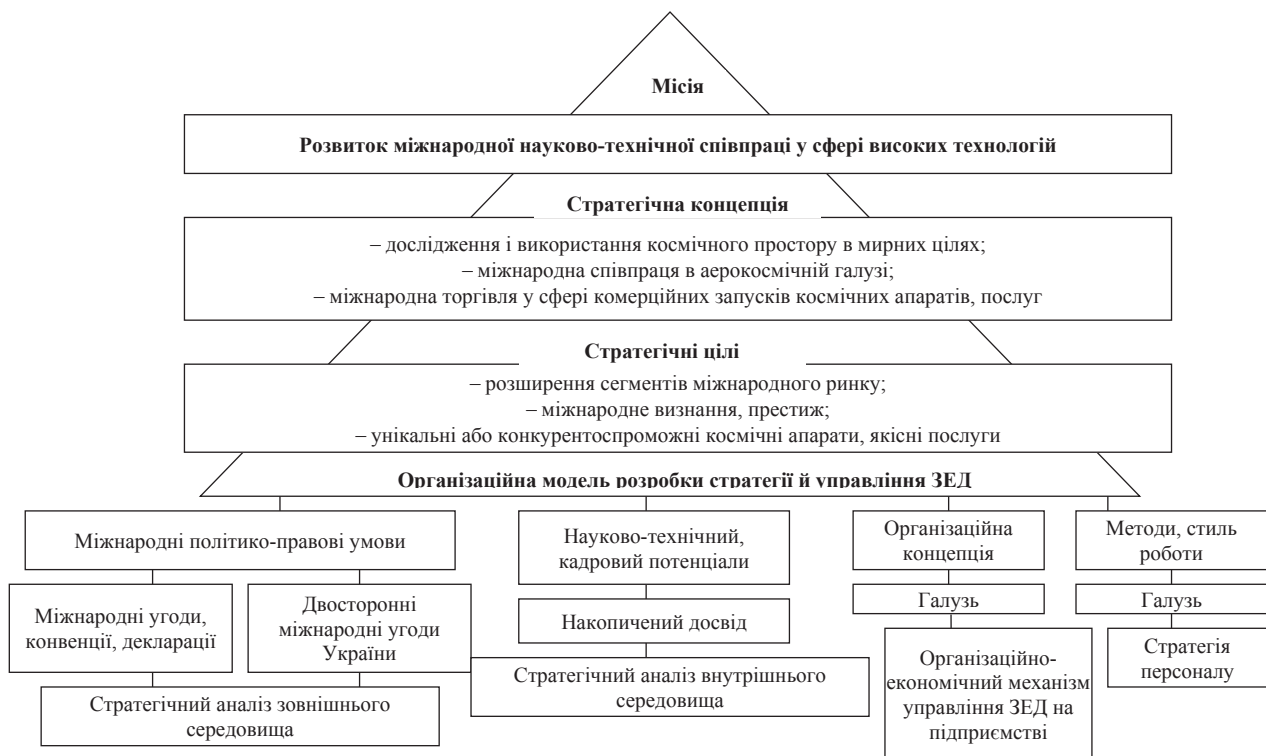


Рис. 1. Модель організації розробки стратегії міжнародного співробітництва підприємств космічної галузі  
Джерело: [5]

і США (на 65 млн дол.). Ці програми реалізуються протягом тривалого часу, для їхньої підтримки щорічно надходять відносно стабільні асигнування. Наприклад, середнє збільшення витрат на наукові космічні програми провідних країн за 20 років – від 3,5% до 5% на рік [6].

Більшість країн наращують інвестиції в проекти НДДКР з розробки систем космічної навігації. Наприклад, США ще у 2001 р. на підтримку навігаційної системи GPS асигнували 434 млн дол. Сумарні інвестиції ЄКА і ЄС у програму Galileo склали 1,7 млрд дол., у зв'язку з цим керівництвом ЄКА і Євросоюзу була прийнята програма розширення європейської космічної навігаційної системи Galileo. Лідуюче місце у фінансуванні програм досліджень космосу займають США, що у 2013 р. скерували на їхню реалізацію 5,5 млрд дол. Це дозволило Національному космічному агентству США (НАСА) фінансувати довгострокові програми досліджень планет Сонячної системи і першочергово Марса. Бюджет Європейського космічного агентства (ЄКА) на проведення наукових досліджень Космосу до 2013 р. стабілізувався на рівні 350 млн дол. на рік [7].

Політичні та юридичні фактори формують відносини України з провідними країнами світу, створюють умови розвитку міжнародного співробітництва підприємств ракетно-космічної галузі. Відносини країн і їхнє співробітництво в космічній сфері регулюються космічним правом. Це нова галузь міжнародного і внутрішнього права, за допомогою якої підтримується відповідний правопорядок у Космосі.

Джерелами фінансування наукових досліджень, виробництва високотехнологічної космічної продукції в таких країнах, як США, ЄС, Росія, Китай є: федеральний бюджет (США, ЄС); приватний капітал (США, ЄС); внутрішні джерела підприємств (Росія); міжнародні контракти; внутрішні і зовнішні позики. Концентрація інвестицій – один із головних стратегічних напрямів у фінансуванні космічних національних і міжнародних програм.

У більшості розвинутих країн світу показник асигнування на державні науково-технічні програми становить у середньому до 50% від бюджетних асигнувань на науку. У державному бюджеті України в 2014 р. фінансування ДНТП становило близько 0,07% від бюджетних асигнувань на науку.

В Україні спостерігається низький рівень комерціалізації результатів НДР, НТР, наукових досліджень, практично не розвивається малий інноваційний бізнес, ослаблені ефективні зв'язки між наукою і виробництвом. Сучасні інноваційні структури (технопарки, венчурні фонди) виникають раптово і безсистемно [8].

Як засвідчив аналіз, технологічні розробки складають найбільшу частку інновацій. Витрати на наукові дослідження й розробки не зівставні навіть з витратами на маркетинг і рекламу. Впровадження зарубіжних патентів, промислових зразків та елементів ноу-хау в загальному обсязі інноваційних витрат стоїть на останньому місці. У ході не досить вдалих економічних реформ в Україні найбільшої деформації зазнали сфери науки і наукоємних технологій.

Аналіз зарубіжної практики показує, що пряма підтримка державою інвестиційних проектів в економіці країни має вирішальне значення для її структурної перебудови і дає конкретні результати.

Системне дослідження сучасного космічного міжнародного середовища засвідчило, що розробка й організація реалізації складних високотехнологічних космічних систем значною мірою залежить від

організації та стратегії розвитку провідних світових агентств: Національного космічного агентства (НАСА) США, Європейського космічного агентства (ЄКА), Федерального космічного агентства Росії (ФКАР), Космічного агентства (КА) Китаю, а також рівня їхньої кооперації з іншими технологічно розвинутими країнами [9].

Однією з основних умов подальшого розвитку ракетної і космічної техніки у наступні 10-15 років стане комерціалізація космічної діяльності. Подальший розвиток отримає уже сформований світовий комерційний ринок космічних товарів і послуг, у тому числі в сфері створення космічних систем спостереження, навігації, телекомунікацій, транспортних засобів виведення.

Отже, загалом, можна говорити про те, що основними джерелами фінансування інвестицій в космічну галузь України слід розглядати міжнародні та іноземні національні космічні програми, на включення в які і має бути зорієнтована інвестиційна стратегія як окремих підприємств космічної галузі України, так і діяльність ДКАУ в цілому.

**Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Таким чином, підсумовуючи, ми можемо говорити про те, що досвід провідних космічних держав свідчить про те, що вкладання держав в космічні агенції, в їх розвиток щодалі збільшуються, так саме як збільшуються міжнародна кооперація та співробітництво. У даних умовах оптимальною інвестиційною стратегією вітчизняних підприємств космічної галузі може стати включення у міжнародний космічний ринок, відмова від переважної орієнтації на РФ, залучення у державні космічні програми провідних фінансових донорів світу.

**Перспективи подальших розвідок з урахуванням, зокрема, політичних моментів** виглядають наразі колосальними і вкрай необхідними – розвиток вільної торгівлі, зокрема з країнами ЄС, лобювання інтересів космічної галузі на національному та міжнародному рівні, відновлення потенціалу космічної галузі на науковому рівні, рівні матеріального та кадрового забезпечення, питання залучення внутрішніх та іноземних інвестицій, питання створення ефективних національних програм підтримки та розвитку космічної галузі, питання зниження залежності від замовлень та постачання з РФ, питання перегляду існуючих та закритих програм на предмет їх ефективності – так виглядає неповний список напрямів наукового інтересу. Переорієнтація України на світовий ринок дає для космічної галузі нові потужні можливості, але й ставить нові важливі виклики, які необхідно буде подолати найближчим часом.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт про діяльність ДКАУ за 2013 р. [Електронне джерело]. – Режим доступу : <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B>.
2. Оцет О.С. Правові основи міжнародного співробітництва у космічній галузі / О.С. Оцет // Держава та право. – 2014. – № 1. – С. 59.
3. Дегтярев О.В. Основні напрямки комерціалізації ракетно-космічної галузі (на прикладі ДКБ «Південне») // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інвестиційні стратегії сталого розвитку». – Дніпропетровськ. – Т. 1, 27-28 лютого 2013 р. – С. 38-42.
4. Дегтярев А.В. Методические подходы к разработке организационно-экономического механизма стратегического управления ВЭД на предприятиях ракетно-космической отрасли Украины // Экономика: проблемы теории та практики. Збірник наукових праць. Випуск 195: В 4-х тт. – Т. 1. Дніпропетровськ : ДНУ, 2012. – 268 с.

5. Дегтярев О.В. Финансові джерела розвитку зовнішньоекономічної діяльності РК галузі України // Проблемы развития внутриэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Часть 1. Сборник научных трудов. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 678 с.
6. Прогноз финансирования космических программ различных стран мира до 2015 г. – «Евроконсалт», Франция, Париж. – Июль, 2003. – 54 с.
7. Commercial Space Transportation Forecasts, Office of Commercial Space Transportation and the Commercial Space Transportation Advisory Committee, Washington, D.C., USA, May, 2014. – P. 59.
8. Статистичні дані в Україні // Аргументы и факты в Украине. – 2014. – № 43. – С. 6.
9. Commercial Space Transportation Forecasts, Office of Commercial Space Transportation and the Commercial Space Transportation Advisory Committee, Washington, D.C., USA, May, 2014. – P. 59.

УДК 658:330

**Верхоглядова Н.І.**  
доктор економічних наук,  
професор кафедри обліку, економіки й управління персоналом підприємства  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

**Коваленко Є.В.**  
аспірант кафедри обліку, економіки й управління персоналом підприємства  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

## АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто та проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення категорії «потенціал». Розглянуто переваги та недоліки підходів. Визначено основні розбіжності та сформований висновок щодо сутності категорії.

**Ключові слова:** потенціал, сутність потенціалу, конкурентоспроможність потенціалу, підходи, потенціал галузі.

### Верхоглядова Н.И., Коваленко Е.В. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы теоретические подходы к определению категории «потенциал». Рассмотрены преимущества и недостатки подходов. Определены основные несоответствия и сформирован вывод по поводу сущности категории.

**Ключевые слова:** потенциал, сущность потенциала, конкурентоспособность потенциала, подходы, потенциал отрасли.

### Verhogliadova N.I., Kovalenko E.V. THE ANALYSIS OF APPROACHES TO DEFINITION THE ESSENCE OF POTENTIAL OF ENTERPRISES

The article considers and analyzes the theoretical approaches to the definition of the category «potential». The advantages and disadvantages of the approach are studied. The main mismatches are considered and a conclusion about the nature the category is formed.

**Keywords:** potential, essence of potential, competitiveness of potential, approaches, potential of branch.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан економіки України та проблеми, що існують у теперішній час, висувають перед її структурними ланками принципово нові вимоги, однією з яких є забезпечення конкурентоспроможності потенціалу окремих галузей, у тому числі і будівельної галузі. Формування конкурентоспроможності потенціалу галузі має прямий зв'язок із його можливостями. Тож, для успішного вивчення цієї проблеми доцільно перш за все визначити сутність потенціалу галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематикою визначення категорії «потенціал» у різні часи займалися багато вчених, серед них такі науковці, як Н. Побережна, І. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер, Е. Фігурнов, В. Гусаков, А. Анчишкін, Л. Костирко, Л. Абалкін, К. Воблий, А. Воронов, О. Федонін, І. Репіна, О. Олексик, І. Оленко, І. Должанська, Т. Загорна, С. Радько, І. Ансофф, О. Гетьман, В. Шаповал, Г. Герасимчук, Р. Марушков, Л. Сосненко, В. Ковальов, О. Волкова, М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андреев, Б. Мочалова, Л. Ревуцький, Є. Лапіна, Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк та інші.

**Постановка завдання.** Метою роботи є вивчення теоретичних підходів до визначення категорії «потенціал».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогоднішній день термін «потенціал» широко викорис-

товується в економічній літературі, тому доцільно детально вивчити його сутність. При вивченні сутності будь-якого поняття необхідно приділити належну увагу дослідженню його етимології. Щодо терміну «потенціал», то більшість вчених погоджуються з тим, що він походить або від латинського слова «potencia», що означає «сила», «можливість», «напряга», або від французького слова «potentiel», що перекладається як «здатний». Таким чином, терміни «потенціал», «потенціальний» означають наявність у кого-небудь або чого-небудь прихованих можливостей, що досі не виявлені, або здатність діяти в певних сферах [1, с. 137].

У Великому тлумачному словнику потенціал визначається як «засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-яких завдань; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері» [2, с. 98]. Тлумачний словник української мови під цим терміном розуміє «приховані можливості, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [3, с. 286].

Таке широке трактування сутності потенціалу дає змогу застосовувати його в різних галузях науки та діяльності людини, залежно від того, які засоби, запаси та джерела, приховані можливості та сили маються на увазі [4, с. 152].

З огляду на це, у сучасній науковій літературі поняття «потенціал» знайшло широке застосування. Так, на сьогодні практично немає об'єкта, відносно якого б не використовувалося визначення потенціалу. Воно використовується як в природничих та гуманітарних науках, так і в економіці [5, с. 91].

Як справедливо зазначено у працях вчених, економічна наука запозичила термін «потенціал» з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі [6, с. 125-140].

Вперше цей термін в економічній науці було використано ще на початку минулого століття, проте у широкий вжиток серед науковців-економістів він увійшов лише у 80-90-х роках. Саме цей період відзначився підвищеною увагою науковців до різних аспектів цього поняття [7, с. 84-88]. Дослідження думок науковців щодо сутності поняття «потенціал», представлених у сучасній економічній літературі, дає змогу виділити основні п'ять підходів до його трактування (таблиця 1).

Першим та найбільш розповсюдженим підходом до трактування поняття «потенціал» є ресурсний підхід, згідно з яким потенціал представляє собою сукупність наявних ресурсів, якими володіє певна соціо-економічна система. Представниками цього підходу є І. Лукінов, А. Онищенко, Б. Пасхавер, Е. Фігурнов, В. Гусаков, А. Анчишкін, Л. Костирко, Л. Абалкін, Д. Черніков, С. Белова, В. Авдеєнко, В. Котлов, В. Архипов, В. Вейц, Д. Шевченко, В. Архангельський, В. Хомяков, І. Бакум, І. Репіна, С. Шумська, В. Немчинов, І. Гуніна, Н. Краснокутська, Ю. Сазонов, Н. Завізна, Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева, О. Горяча.

І. Лукінов, даючи визначення потенціалу, акцентує увагу на тому, що він характеризується кількіс-

тю та якістю ресурсів, якими володіє та або інша господарча система [8, с. 39-40]. Такої ж думки щодо сутності потенціалу дотримуються А. Онищенко та Б. Пасхавер [8, с. 39-40]. Представник першого підходу Е. Фігурнов трактує потенціал як характеристику ресурсів виробництва, кількісних і якісних їх параметрів, що визначають максимальні можливості суспільства по виробництву матеріальних благ в кожний даний момент. Подібні визначення дають Л. Абалкін та В. Гусаков [9, с. 89].

За визначенням А. Анчишкіна, потенціалом можна вважати набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва. Як органічне сполучення технічних, організаційних, управлінських та результативних факторів виробництва трактує потенціал Л. Костирко [10, с. 78-84].

Д. Черніков та С. Белова визначають потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх реальних взаємозв'язків, які складаються в процесі виробництва [11, с. 88-96]. Натомість В. Авдеєнко та В. Котлов трактують потенціал як складну систему ресурсів виробництва, які знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності.

Як узагальнену характеристику системи ресурсів, до складу якої входять виробничі фонди, кадри, ресурси управління та організації виробництва, а також науково-технічна інформація, визначає потенціал В. Архипов. Схожим є визначення потенціалу В. Вейц та О. Горячої.

Депо ширшим є визначення, запропоноване у роботі Д. Шевченка, згідно з яким потенціал характеризує сукупність виробничих ресурсів, об'єднаних у процесі виробництва та таких, що мають певні потенційні можливості у сфері виробництва матеріальних благ та послуг. Близьким є визначення по-

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «потенціал»

Підхід	Сутність потенціалу	Представники	Переваги	Недоліки
Ресурсний	сукупність наявних ресурсів, якими володіє певна соціо-економічна система	І. Лукінов, А. Онищенко, Б. Пасхавер, Е. Фігурнов, В. Гусаков, А. Анчишкін, Л. Костирко, Л. Абалкін, Д. Черніков, С. Белова, В. Авдеєнко, В. Котлов, В. Архипов, В. Вейц, Д. Шевченко, В. Архангельський, В. Хомяков, І. Бакум, І. Репіна, С. Шумська, В. Немчинов, І. Гуніна, Н. Краснокутська, Ю. Сазонов, Н. Завізна, Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева, О. Горяча	враховує ресурсну його складову як базу для формування потенціалу	не враховуються інші складові потенціалу, а також не конкретизуються результати, які можуть бути отримані в перспективі
Функціональний	можливості виконувати певні функції (здійснювати виробничу діяльність, виготовляти матеріальні блага, задовольняти суспільні потреби)	К. Воблий, А. Воронов, О. Федонін, І. Репіна, О. Олексик, І. Оленко, І. Должанська, Т. Загорна, С. Радько, І. Ансофф, О. Гетьман, В. Шаповал, Г. Герасимчук	враховує можливості, які має господарська система, що дають їй спроможність виконувати певну, конкретизовану функцію	ігноруються складові потенціалу
Цільовий	здатність досягати поставлених цілей	Р. Марушков, Л. Сосненко, В. Ковальов, О. Волкова, М. Іванов, Ю. Одогов, К. Андреев	цільова орієнтація потенціалу	не конкретизуються ресурси та можливості, які є необхідними для досягнення поставлених цілей та можливих результатів
Результативний	отриманий результат за певних умов	Б. Мочалова, Л. Ревуцький, Є. Лапіна, Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк	окреслює результати, що можуть бути отримані в перспективі	не приділяється увага складовим
Діяльнісний	сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу створення матеріальних благ і послуг	Л. Самоукін, М. Чумаченко	врахування взаємовідносин у ході формування та використання потенціалу	неврахування складових потенціалу

тенціалу, надані В. Архангельським, В. Хомяковим та І. Бакум.

Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева зазначають, що потенціал – це наявні і потенційні можливості виробництва, наявність факторів виробництва, забезпеченість його визначальними видами ресурсів.

Найбільш широке визначення потенціалу в рамках першого підходу наводить І. Репіна. На її думку, потенціал – це сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [12, с. 54-64].

С. Шумська визначала потенціал як сукупність накопичених ресурсів та їх використаних і невикористаних потенційних можливостей у сфері виробництва матеріальних благ та послуг з метою найбільш повного задоволення потреб суспільства. Як ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання визначає потенціал В. Немчинов [13, с. 73-77].

До першого підходу може бути віднесено трактування потенціалу, запропоноване Н. Краснокутською, І. Гуніною, Ю. Сазоновим, Н. Завізеною, Е. Горбуновим та А. Шереметом.

Перевагою ресурсного підходу до трактування сутності поняття «потенціал» є те, що він враховує ресурсну його складову як базу для формування потенціалу. Водночас у рамках ресурсного підходу не враховуються інші складові потенціалу, а також не конкретизуються результати, які можуть бути отримані в перспективі.

Другий підхід до трактування сутності поняття «потенціал» може бути умовно названий функціональним. За цим підходом потенціал представляє собою можливість виконувати певні функції (здійснювати виробничу діяльність, виготовляти матеріальні блага, задовольняти суспільні потреби). Представниками цього підходу є К. Воблий, А. Воронов, О. Федонін, І. Репіна, О. Олексик, І. Оленко, І. Должанська, Т. Загорна, С. Радько, І. Ансофф, О. Гетьман, В. Шаповал, Г. Герасимчук.

К. Воблий визначає потенціал як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. На думку А. Воронкової, потенціал являє собою сукупність вартісних та натурально-речовинних характеристик виробничої бази, яка виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі [13, с. 73-77].

О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк трактують потенціал як інтегральне відображення (оцінку) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи у такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

І. Отенко характеризує потенціал не лише як діалектичну єдність можливостей, але й як процеси їхньої реалізації. На думку цього автора, потенціал відображає здатності робітників підприємства пізнавати та створювати можливості, інтегруючи у просторі й часі процеси трансформації усіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг [12, с. 54-64].

І. Должанська та Т. Загорна стверджують, що потенціал представляє собою реальну або ймовірну здатність виконувати цілеспрямовану роботу. На

думку С. Радько, потенціал є відображенням сукупної можливості трудового колективу для виконання поставлених перед ним завдань. І. Ансофф визначає потенціал як спроможність комплексу ресурсів економіки виконати поставлені перед ним завдання [10, с. 78-84].

О. Гетьман та В. Шаповал стосовно виробничого потенціалу дають визначення як можливостей підприємства щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості у потрібній споживачам кількості. Г. Герасимчук визначає потенціал як максимальні можливості об'єкта функціонування з урахуванням чинників впливу шляхом раціонального використання усіх видів ресурсів для досягнення потенційних цілей [13, с. 73-77].

Перевагою другого підходу є те, що він враховує можливості, які має господарська система, що дає їй спроможність виконувати певну, конкретизовану функцію. Водночас у рамках цього підходу ігнорується ресурсна складова потенціалу.

Згідно з третім підходом, який може бути названий цільовим, потенціал характеризується здатністю досягати поставлених цілей. Представниками цього підходу є Р. Марушков, Л. Сосненко, В. Ковальов, О. Волкова, М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андреев.

Р. Марушков визначає потенціал як здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів. Аналогічне визначення наведено у працях Л. Сосненка.

В. Ковальов та О. Волкова характеризують потенціал як здатність підприємства досягати поставлених перед ним цілей, використовуючи наявні матеріальні, трудові та фінансові ресурси. М. Іванов, Ю. Одегов та К. Андреев визначають потенціал як систему матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва [13, с. 73-77].

Перевагою третього підходу є цільова орієнтація потенціалу. Проте в рамках цього підходу часто не конкретизуються ресурси та можливості, які є необхідними для досягнення поставлених цілей, і можливі результати.

Четвертий підхід передбачає розгляд потенціалу з точки зору можливого за певних умов отримання результату в перспективі. Представниками цього підходу можна вважати Б. Мочалова, Л. Ревуцького, Є. Лапіна, Б. Бачевського, І. Заблоцьку, О. Решетняк.

Так, Б. Мочалов стверджує, що потенціал країни, галузі, підприємства характеризується обсягом виробництва матеріальних благ та послуг, які можна досягнути в перспективі, при оптимальному використанні наявних ресурсів [13, с. 73-77].

Л. Ревуцький, досліджуючи номінальний виробничий потенціал, трактує його як об'єм робіт в приведених одиницях виміру витрат праці (нормо-години), який може бути виконано упродовж деякого періоду (наприклад, року) основними виробничими робітниками на базі наявних виробничих фондів при двох-трьох-змінному режимі роботи та оптимальній організації праці та виробництві [14, с. 14-16].

Є. Лапін стверджує, що економічний потенціал підприємства відображає реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових та матеріальних ресурсів.

Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк визначають потенціал як його властивість забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або нега-

тивний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [12, с. 54-64].

Перевага четвертого підходу в тому, що він окреслює результати, що можуть бути отримані в перспективі. Однак не приділяється увага його складовим.

За п'ятим підходом, потенціал визначається сукупністю відносин між суб'єктами господарювання з приводу створення матеріальних благ і послуг. Представником цього підходу є Л. Самоукін, який трактує потенціал як виробничі відносини, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг. М. Чумаченко визначає потенціал як відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [15, с. 56-61].

Перевага п'ятого підходу у врахуванні взаємовідносин у ході формування та використання потенціалу. Недоліком є неврахування складових потенціалу.

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналізуючи вивчені матеріали, праці вчених, що розглядали категорію «потенціал», можемо зазначити, що потенціал – це наявні або приховані сукупні можливості, ресурси, запаси або джерела, що використовуються чи можуть бути використані для досягнення певної мети. З одного боку, потенціал – це наявні можливості та ресурси, що є в наявності, з іншого – це невикористані можливості. Проаналізувавши існуючі підходи до визначення сутності поняття «потенціал», можна погодитися, що основним критерієм і невід'ємною частиною трактування потенціалу є ресурси або їх система; загальна характеристика потенціалу як економічної категорії з часом змінюється, розширюється та трансформується; немає однастайності щодо визначення категорії «потенціал» як узагальнюючого поняття та є підміна поняття «потенціал» його окремими видами, коли аналіз переходить із загальнотеоретичної сфери у сферу прикладних розрахунків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Толковый словарь ruLib.info [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rulib.info/default.htm>.
2. Прохоров А.М. Большой энциклопедический словарь / А.М. Прохоров. – М. : Большая Российская Энциклопедия ; СПб. : Норинт, 2004. – 1456 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / За ред. В.Т. Бусел. – Київ, Ірпінь : ВТФ Перун, 2005.
4. Економічний словник / За ред. П.І. Баргія, С.І. Дорогунцова. – К. : Головна редакція УРЕ, 1973. – 623 с.
5. Степанов А.Я. Категория «потенциал» в экономике [Электронный ресурс] / А.Я. Степанов, Н.В. Иванова. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.
6. Игнатенко Н.Г. Природно-ресурсный потенциал территории: Географический анализ и синтез / Н.Г. Игнатенко, В.П. Руденко. – Львов, 1986. – 164 с.
7. Гуляк Р.Е. Розробка методологічних принципів економічної діагностики та їх застосування при створенні механізму діагностики розвитку ресурсної компоненти економічного потенціалу міста / Р.Е. Гуляк // Економіка та держава. – 2011. – № 6. – С. 84-88.
8. Чаленко А. О неопределенности понятия «потенциал» в экономических исследованиях / А. Чаленко. – Луганск : Проблемы экономической теории, 2011. – С. 39-40.
9. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления / Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 1987. – 192 с.
10. Цимбал О.І. Сутність та підходи щодо оцінювання трудово-ресурсного потенціалу промисловості в контексті регіону / О.І. Цимбал, О.О. Лукашов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 5. – С. 78-84.
11. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д.А. Черников // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 88-96.
12. Краснокутська П.Е. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / П.Е. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54-64.
13. Березюк Ю. Б. До питання аналізу сутності економічної категорії потенціалу / Ю. Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 73-77.
14. Матковський Р.Б. Виробничий потенціал / Р.Б. Матковський. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 1. – С. 196.
15. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка та управління / В.Г. Бикова, Ю.М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56-61.

УДК 331.102.24:337.44:330.146

**Власенко В.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету***Корчагіна Г.А.***викладач кафедри економічного аналізу  
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

## **ЗНАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ПРОФЕСІЙНОЇ КУЛЬТУРИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ**

Стаття присвячена аналізу поняття «знання» як одного з головних елементів професійної культури управлінського персоналу. Також розглянуто класифікацію знань, яка допоможе підприємству проводити оцінку і діагностику знань за видами. Крім того, запропоновано перелік функцій знань на підприємстві, який розкриває головні завдання знань на підприємстві.

**Ключові слова:** знання, управлінська культура, професійна культура, функції знань, класифікація знань, види знань.

### **Vlasenko V.V., Korchagina G.A. ЗНАНИЯ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА**

Статья посвящена анализу понятия «знание» как одного из главных элементов профессиональной культуры управленческого персонала. Также рассмотрена классификация знаний, которая поможет предприятию проводить оценку и диагностику знаний по видам. Кроме того, предложен перечень функций знаний на предприятии, который раскрывает главные задания знаний на предприятии.

**Ключевые слова:** знания, управленческая культура, профессиональная культура, функции знаний, классификация знаний, виды знаний.

### **Vlasenko V.V., Korchagina G.A. KNOWLEDGE IS AN IMPORTANT ELEMENT OF THE PROFESSIONAL MANAGERIAL CULTURE**

The paper analyzes the concept of «knowledge» as one of the main elements of the professional managerial culture. Also in this paper we made a review of the different types of knowledge and its classification, which can help the company to carry out the assessment and diagnosis of knowledge by chosen type. In addition, we proposed the list of functions of knowledge in the company, which opens the main tasks of knowledge in the enterprise.

**Keywords:** knowledge, management culture, professional culture, function of knowledge, classification of knowledge, types of knowledge.

**Постановка проблеми.** Сьогодні теорія менеджменту знань стає все більш популярною не тільки серед вітчизняних науковців, але й керівників та власників підприємств. Це зумовлено тим, що на світовому та вітчизняному ринках спостерігається «гіперконкуренція», яка стає все більш жорсткою та має інтелектуальний напрям, тобто підприємства передусім конкурують новими ідеями, нестандартними рішеннями, оволодінням новими унікальними знаннями. Відтак, знання, якими володіють працівники підприємства, стають неocenним, важливим ресурсом підприємства, розвиток та інвестування в який дає підприємству сильні конкурентні переваги. Від рівня професійної культури управлінського персоналу, а отже і від знань, якими вони володіють, залежать якість, ефективність прийнятих управлінських рішень та майбутня доля як підприємства, так і всіх працівників підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями менеджменту знань та відокремлення знань підприємства в окремий ресурс займають як зарубіжні науковці [14-17]: К. Хаггі, Д. Кінгстон, І. Нонака, Х. Текіучі, Т. Бекмен, М. Бойсот, так і вітчизняні [1; 2; 3; 4]: Г. Назарова, Ю. Вовк, О. Гребешкова, В. Андрущенко, О. Бабкіна, А. Бойко, В. Вікторов, В. Геєць, В. Дзоз, В. Журавський, І. Зязюн, В. Кремень, В. Кушерець, О. Куклін та інші.

**Постановка завдання.** Взявши до уваги теоретичні напрацювання науковців та актуальність питання, дане дослідження полягає у розгляді знань як елемента професійної культури управлінського персоналу, виділенні видів знань, які є необхідні для

прийняття управлінських рішень, та визначенні функцій, які виконують знання на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Професійна культура управлінського персоналу – багатогранне та багатокомпонентне поняття, яке можна розглядати з різних сторін, з позицій різних наук. Так, фундаментальним підходом до розгляду даного поняття є системний підхід, який припускає, що професійна культура – це насамперед система, що складається із сукупності елементів, які пов'язані між собою, впливають один на одного. Отже, базуватись на твердженні, що професійна культура управлінського персоналу це система, слід визначити ті елементи, які і формують цю систему. На даному етапі науковці, які займаються дослідженням питань професійної культури, пропонують ще низку підходів, кожен з яких наповнює це поняття різними елементами. У даному дослідженні автори зосереджують свою увагу на когнітивному підході, який припускає, що головним елементом професійної культури, управлінського персоналу в тому числі, є знання. Приблизниками даного підходу є І. Сабатовська [5], Л. Богданова, Н. Сидоренко [6], А. Калекіна [7], Б. Кононенко, Л. Паруніна [8], Н. Єпіхіна, А. Губа [9], А. Кравченко, А. Бистрова. Когнітивний підхід зосереджує увагу як на організаційному рівні економіки знань підприємства, так і на індивідуальному рівні – розвиток обсягу індивідуальних знань та вміння їх використовувати на практиці.

За розвиток, накопичення, продукування знань на підприємстві відповідає галузь науки економіка знань – це сформована під впливом інформаційної



революції особлива галузь продукування та функціонування наукових знань у всіх сферах матеріального та нематеріального виробництва, в основі якої лежать процеси пізнання, навчання та передавання знань наступним поколінням, та технології їх впровадження у практику в майбутньому [2]. Наприклад, Л.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ та А.О. МАМАЛУЙ [10], с. 79] запропонували розглядати в якості фактора, що формує професійну культуру, «культурний капітал», тобто ті знання, які індивід отримує, збагачуючи свій досвід. Це і теоретичні знання, які складаються з фундаментальних концепцій, принципів, гіпотез і практичні знання, які складаються з прикладних теорій, емпіричних правил, досвіду. Також прибічниками даного підходу є Е.Д. Клементьєв, Л.Н. Коган, Ф.Н. Щербак [11; 12]. Вони пропонують розглядати як основу формування професійної культури розвиток культурних знань. Даний підхід підтримує і В. Сікалов, виділяючи знання як основу формування культури [10], с. 84]. Відправною точкою, на думку багатьох науковців та експертів, є якість отриманої освіти, ті фундаментальні професійні знання, що мають засвоїти майбутні керівники ще у ВНЗ. Також когнітивний підхід як пріоритетний для розвитку управлінського персоналу, в т.ч. й його професійної культури, підтримує М. Кастельський, який вважає, що вже настала епоха компаній, орієнтованих на знання [1, с. 30]. Даний підхід та виділення знань як базового фактору розвитку управлінського персоналу, а отже і його професійної культури підтримують і Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, О.О. Затеїщикова [1], зауважуючи на останній ери економіки знань та усвідомлюючи функціонування тих підприємств, які це усвідомлюють. Наразі існує безліч визначень поняття «знання» у різних науках, з різними підходами. Нижче наведені визначення знань, які, на наш погляд, більшою мірою характеризують сутність та призначення знань, особливо у розрізі підприємництва:

– знання становлять основу інтелектуальних ресурсів підприємства, його інтелектуального капіталу [3];

– знання – це нематеріальні активи підприємства, без яких неможливе його існування [13];

– знання – це засвоєна індивідом у процесі діяльності система уявлень, понять, суджень і теорій [3]

– синтез досвіду, цінностей, розуміння та контекстуальної інформації [14].

У процесі діяльності підприємства або окремих індивідів знання мають деякі властивості. Наприклад, накопичуватися, трансформуватися, розширюватися. Якщо розглядати знання у площині діяльності підприємства, то вони постійно знаходяться в динаміці: з'являються, продукуються нові знання, вони трансформуються, поширюються, перетворюються в інші знання, застосовуються для вирішення проблем. Зважаючи на різні джерела походження знань, їх застосування, призначення тощо, знання можна розділити за критеріями [доповнено на основі 6]:

#### 1) За доступністю (відкритістю):

– приховані знання (невиражений інтелект) – знання, які прирівнюються до інтуїції, отримуються на основі досвіду;

– об'єктивні (визначені) знання – всім відомі і визнані знання;

#### 2) За походженням:

– життєві – знання на основі життєвого досвіду, отримані протягом життя у побуті;

– наукові – отримані в результаті проведення власної наукової діяльності, ознайомлення з теоретичними або практичними результатами наукової ді-

яльності інших осіб, а також на основі досвіду життєвого пізнання, обміркування фактів, явищ;

– культурні – соціальний вид знань, який отримується протягом життя за допомогою культурного розвитку людини (літературного, мистецького тощо);

#### 3) За рівнем застосування:

– практичні – знання, набуті у процесі здійснення діяльності,

– теоретичні – знання, отримані не досвідним шляхом, а з літератури та інших носіїв інформації;

#### 4) За масштабом (охоплення):

– індивідуальні знання – знання, якими володіє окремий індивід;

– організаційні (колективні) знання – знання, якими володіє група людей, наприклад, співробітників окремого підприємства або підрозділу підприємства, так звана «організаційна пам'ять»:

– стандартизовані знання – закріплення, документальне оформлення знань всередині підприємства;

– соціалізовані знання – передані приховані знання від одних осіб у приховані знання інших осіб, шляхом передачі досвіду, спостереження та осмислювання, що відбувається навколо;

– втілені знання – знання, які припускаються та переведені із прихованих у стандартизовані в рамках діяльності підприємства;

– сумісні нові знання – сумісно набуті нові знання;

– транзактні знання – знання, отримані у даній команді, які допомагають усім членам команди розвиватися і вдосконалюватися; набір індивідуальних систем пам'яті, які об'єднують знання, якими володіють окремі учасники із загальною обізнаністю про те, хто і що знає;

– локальні знання – знання малих груп (відділів, департаментів, за ієрархічними ознаками);

– конкурентні знання – унікальні знання підприємства, які не відомі конкурентам;

– декларативні знання – описові знання, які дають уявлення (опис) процесів, завдань на підприємстві;

– процедурні знання – знання виконання процесу, тобто знання того, як виконувати певний процес;

– причинні знання – знання, чому відбуваються певні процеси, їх причини та наслідки;

#### 5) За змістом:

– професійні знання – спеціальні галузеві або певних професій знання;

– загальні – отримані на протязі життя знання, починаючи зі школи та інших навчальних закладів, які не є спеціальними та не торкаються вузької спеціалізації;

#### 6) За формою:

– конкретні – чіткі логічні знання про процеси, явища, з детальним розумінням перебігу та виконання процесів, завдань тощо;

– абстрактні – знання без емоційного забарвлення, відокремлені знання від суб'єктивної реальності, не мають впливу індивідуальних характеристик або оточуючих предметів, ситуації, інших особистостей;

#### 7) За впорядкуванням:

– розрізненні, розшаровані – несистематизовані знання, які отримані різними шляхами, з різних джерел, які не поєднані причинно-наслідковими характеристиками або спільними ознаками;

– систематизовані, впорядковані – знання, які структуровані, систематизовані, проаналізовані, мають причинно-наслідкові зв'язки т/або сформульоване пояснення;

#### 8) за рівнем інноваційності:

– традиційні (базові) – знання, які використовуються протягом довгого часу, відомі попередньому поколінню;

– вдосконалені – знання, які вдосконалені на основі традиційних знань у процесі діяльності;

– інноваційні – нові знання, які відповідають сучасним вимогам та розвитку НТП.

Управлінська діяльність пов'язана передусім з інтелектуальною діяльністю управлінського персоналу. Для розробки та реалізації адекватних, раціональних, ефективних управлінських рішень керівники повинні володіти необхідними знаннями. Так, слід відзначити важливі знання для управлінського персоналу, які формують рівень їх професійної культури, а саме:

– приховані знання, які прирівнюються до інтуїції. Відомо, що при прийнятті управлінських рішень керівники доволі часто користуються окрім відомих, відкритих знань ще й власною інтуїцією або прихованими знаннями. Ці знання важко описати або визначити. Даний вид знань можна прирівняти до відчуттів. Слід зазначити, що інтуїцією мають та/або користуються не всі управлінці, але також відомо, що її можна розвивати;

– наукові знання також є важливими для управлінського персоналу, адже для ведення управлінської діяльності керівник має володіти науковими знаннями в області менеджменту, психології, соціології тощо. Це є фундаментальні знання, на яких ґрунтується управлінська діяльність як діяльність, яка спрямована на керування людьми, стосунками всередині груп, побудову комунікацій всередині та зовні підприємства, побудову власної поведінки та розуміння причин поведінки, дій, явищ у середовищі;

– практичні знання є важливими для управлінського персоналу, адже отримані базові, наукові, теоретичні знання без їх застосування не є цінними. Тільки коли знання застосовані на практиці в конкретних умовах, отримані та проаналізовані наслідки їх застосування, знання стають цінними;

– систематизовані, впорядковані знання для управлінського персоналу мають велике значення. Систематизація отриманих знань характеризується інтелектуальною працею, засвоєнням та розумінням отриманих знань. Систематизація отриманих знань необхідна для швидкого реагування та прийняття адекватних рішень, адже керівникам доводиться приймати рішення в умовах дефіциту часу;

– вдосконалені та інноваційні знання є стратегічною перевагою підприємства. Керівники, які володіють інноваційними знаннями, вміють та/або мають уявлення як їх застосовувати, мають значну перевагу перед конкурентами. Сучасність життя та ведення підприємницької діяльності вимагають нових нестандартних рішень в управлінні, в комунікаціях, у виробництві. Сьогодні неможливо залишатися на місці, не розвиватися, не отримувати нових знань та вмінь. Клієнти та споживачі, партнери та посередники очікують нові продукти, послуги, нові рішення в політиці збуту, а якщо їх не отримують, то знаходять ті підприємства, які можуть їм це надати. Новітні ідеї та рішення також важливі і для менеджменту на підприємстві, адже старі підходи до ведення підприємницької діяльності вже можуть не задовольняти вимог працівників підприємства;

– транзактні знання для управлінського персоналу є тим їх надбанням, яке вони набули, працюючи на певному підприємстві. Даний вид знань є фундаментом для побудови власної репутації, яка формується на основі дій, прийнятих рішень, наслідків цих рішень для підприємства та для працівників цього підприємства. Транзактні знання є водночас і груповими, й індивідуальними знаннями в тому сенсі, що

у процесі сумісної діяльності набуваються групові знання, які осмислюють, аналізуються та трансформуються в індивідуальні знання, але набуті сумісно, які сприяють подальшому сумісному та індивідуальному розвитку. Зв'язок транзактних знань з репутацією управлінців проявляється в накопиченням разом з цими знаннями й досвіду, й дій та поведінки, які формують репутацію – позитивну або негативну – в процесі сумісної діяльності.

На кожному підприємстві постійно відбувається рух та трансформація знань, перетворення їх з індивідуальних у колективні та навпаки, засвоєння та втілення їх у досвід у процесі застосування в діяльності. Без знань підприємство не зможе існувати. Так, можливо припустити, що знання на підприємствах виконують певні функції:

1) розвиваюча – знання є тим активом, потенціалом підприємства для постійного розвитку. Процес набуття нових, вдосконалення існуючих знань є рушійною силою в розвитку підприємства. Ці процеси допомагають підприємствам відповідати сучасним вимогам ведення підприємницької діяльності та надання сучасних товарів і послуг, допомагають розвиватися управлінню, виробництву та іншим сферам діяльності підприємства;

2) адаптивна – отримані нові знання та/або вдосконалені існуючі знання допомагають підприємству адаптуватися до нових умов та вимог на ринку, усвідомити власне місце на ринку, не буду відірваним від реалій сьогодення;

3) інтеграційна – дана функція знань реалізується завдяки їхній спроможності до об'єднання та інтеграції одних знань з іншими, знань одного рівня, наприклад, індивідуального з іншим – організаційним. Інтегруючись, знання втілюються в інших знаннях та досвіді їх застосування;

4) накопичувальна – за допомогою знань, які вже є на підприємстві, придбання нових або вдосконалення існуючих на підприємстві відбувається процес постійного накопичення знань, збільшення інтелектуального потенціалу, завдяки якому процес продукування нових знань є невід'ємною складовою розвитку підприємства, зміцнення його позицій, підвищення вартості нематеріальних активів, бренду, репутації підприємства;

5) трансформуюча – знання повинні не тільки накопичуватися на підприємстві, а й трансформуватися з теоретичних та наукових у практичні, з індивідуальних у колективні та навпаки, перетворюватися у досвід та на його основі знову трансформуватися у сумісно набуті знання. Дана функція реалізується шляхом соціалізації на підприємстві, сумісного або індивідуального засвоєння нових знань та перетворення їх в інші види знань та досвід;

6) транзактна – дана функція знань є об'єднуючою силою, активом, ланкою для всіх працівників даного підприємства або для працівників певних департаментів або підрозділів. Ця функція реалізується шляхом проходження, переживання певних процесів, ситуацій, протягом яких отримувалися або трансформувалися знання, або застосовувалися знання, відбувалася комунікація та обмін знаннями, отримувалася спільний досвід, продукувалися спільні знання;

7) акмеологічна – дана функція знань реалізується шляхом засвоєння нових та/або вдосконалених професійних знань. Постійне освоєння нових професійних знань є фундаментом для безперервного розвитку та підвищення професійної кваліфікації. У центрі даної функції знаходиться теорія безперервного навчання протягом життя. Акмеологічна

функція знань на підприємстві реалізується шляхом розробки програм підвищення кваліфікації, у тому числі і для управлінського персоналу підприємства. Важливість цієї функції для управлінського персоналу не оцінена, адже сучасність потребує керівників нової формації, які постійно займаються підвищенням власної кваліфікації, слідкують за розвитком менеджменту та інших наук, володіють новими знаннями, опановують нові техніки, методи, технології управління та комунікацій;

8) декларативна або стандартизація – дана функція знань важлива з точки зору інституалізації, розгляду підприємства як інституції, інституту ведення підприємницької діяльності, інституту розробки, прийняття та впровадження управлінських рішень. Знання, що є задекларованими, які стандартизовані, формують принципи та правила ведення підприємницької діяльності певного підприємства як інституції.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, розуміння важливості накопичування, продукування та розвитку знань на підприємствах є обов'язковим для ведення успішної підприємницької діяльності. Також слід відзначити, що до знань, якими володіють працівники підприємства, слід відноситися як до інтелектуального капіталу підприємства, який у свою чергу впливає на вартість самого підприємства, його бренду та іміджу. Крім того, важливо розуміти, що знання є не тільки цінним ресурсом підприємства, який необхідно постійно розвивати та вдосконалювати, а й формуючим елементом професійної культури, у тому числі й управлінського персоналу, від рівня якої залежать якості управління на підприємстві, якості прийнятих управлінських рішень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Назарова Г.В. Розвиток та використання управлінського персоналу – стратегічний підхід : монографія / Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, О.О. Затеїщикова. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 216 с.
2. Квасній Л.Г. Розвиток економіки знань як безперервний процес [Електронний ресурс] / Л.Г. Квасній, О.Я. Щербан. – Режим доступу : [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua).
3. Іванова І.В. Професіоналізація менеджменту : монографія / І.В. Іванова. – К. : КНТЕУ, 2006. – 695 с.
4. Гребешкова О.М. Капіталізація знань як стратегічного активу підприємства: методологічний аспект [Електронний ресурс] / О.М. Гребешкова // Електронний журнал Eсonomica. – Режим доступу : <http://economics.org.ua/2012>.
5. Сабатовська І.С. Професійна культура особистості: структура та критерії / І.С. Сабатовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com>.
6. Сидоренко Н.С. Формування професійної культури державних службовців : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.03 «Державна служба» / Н.С. Сидоренко. – Дніпропетровськ. – Дніпропетровськ, 2011. – 20 с.
7. Калекіна А.В. О влиянии уровня профессиональной культуры на эффективность труда персонала предприятий / А.В. Калекіна // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2007. – № 5. – С. 128-130.
8. Парунина Л.Д. Професійна культура сучасних муніципальних службовців [Електронний ресурс] / Л.Д. Парунина // Современные исследования социальных проблем, – 2011. – Том 7. № 3. – Режим доступу : [sisp.nkras.ru/issues/2011/3/parunina.pdf](http://sisp.nkras.ru/issues/2011/3/parunina.pdf).
9. Губа А.Б. Управлінська культура майбутнього менеджера освіти. Теорія і методика : монографія / А.В. Губа, – Х., 2007. – 316 с.
10. Гуревичов, М.М. Професійна культура менеджера в умовах інноваційного розвитку : монографія / М.М. Гуревичов, А.В. Долгарев, С.М. Пазиніч, О.С. Пономарьова. – Х. : НТУ «ХПІ», 2010. – 240 с.
11. Коган Л.Н. Культура в условиях НТР / Л.Н. Коган, О.В. Ханова. – Саратов : Изд-во Саратовского ун-та, 1987. – 245 с.
12. Щербак Ф.Н. Професійно-нравственная культура труда / Ф.Н. Щербак. – Л. : Знание, 1985. – 64 с.
13. Брукінг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукінг : Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
14. Davenport Th. H. Working Knowledge: How Organizations Manage What they Know / Thomas H. Davenport, Laurence Prusak / Harvard Business School Press. – Boston, 2000. – 240 p.
15. K. Haggie Choosing Your Knowledge Management Strategy / Knox Haggie, John Kingston // Journal of knowledge management practice, June 2003.
16. Nonaka I. The Knowledge-Creating Company / I. Nonaka, H. Takeuchi // Oxford University Press, 1995.
17. Thomas J. Beckman, The Current State of Knowledge Management, Edited by Jay Liebowitz, Knowledge Management Handbook, CRC Press, 1999.

УДК 331.522.4.004.14: 338.431

Галицька У.Б.  
аспірант

Подільського державного аграрно-технічного університету

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ**

Стаття присвячена обґрунтуванню результатів дослідження проблем формування і використання трудових ресурсів у сільському господарстві. Здійснюється оцінка та аналіз впливу чинників на господарську діяльність. Охарактеризовано результати соціологічного опитування населення на предмет зайнятості. Визначаються основні напрями вдосконалення і раціонального використання трудових ресурсів.

**Ключові слова:** праця, відтворення, демографія добробуту.

**Галицкая У.Б. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ**

Статья посвящена обоснованию результатов исследования по проблеме формирования и использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве. Осуществлена оценка и анализ влияния факторов на хозяйственную деятельность. Характеризуются результаты социологического опроса населения на предмет занятости. Определяются основные направления совершенствования и рационального использования трудовых ресурсов в сельской местности.

**Ключевые слова:** труд, воспроизводство, демография благосостояния.

**Galicka U.B. PROBLEMS OF FORMATION AND USE OF LABOR IN THE AGRICULTURAL SECTOR**

Research results are grounded on issue of forming and use of labour resources in agriculture. An estimation and analysis of influence of factors are given on economic activity, characterized results of social public opinion poll for the purpose their employment. Basic directions are determined on perfection and the rational use of labour resources.

**Keywords:** labour, recreation, demography of welfare.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектора економіки постають принципово нові вимоги до формування і забезпеченості трудовими ресурсами сільськогосподарських підприємств. Потреба в удосконаленні підходів щодо економічно обґрунтованого використання трудового ресурсного потенціалу зумовлена несприятливою демографічною ситуацією, погіршенням соціального розвитку на селі та некваліфікованим менеджментом у більшості агроформувань. Серед складових ресурсного потенціалу вирішальне значення мають трудові ресурси, оскільки від їх якості і кількісного складу великою мірою залежать ефективність та рівень виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Відомими дослідниками-практиками, які зробили вагомий внесок у створення концепції управління персоналом, є вітчизняні вчені-економісти: В. Андрійчук, В. Белошайка, Д. Богиня, Т. Бортник, О. Бугуцький, М. Виноградський, О. Грешнова, В. Дієсперов, Д. Доманчук, А. Колот, Ю. Краснов, Е. Лібанова, М. Малік, І. Маслова, П. Саблук, А. Чикуркова, О. Шкільов, О. Шпикуляк, К. Якуба та ін. Так, О.А. Бугуцький і Т.І. Бортник [1, с. 82-85] стверджують, що одним із важливих чинників відтворення та використання трудового ресурсного потенціалу є мотивація праці. Мотивація праці в аграрному секторі, особливо в умовах формування ринкових відносин, має першочергове значення для формування і раціонального використання робочої сили. Названі вчені вважають, що мотивація праці – це процес спонукання окремих працівників або групи людей до продуктивної праці. Вони вказують на те, що в галузях економіки є чимало теоретичних чинників підвищення мотивації праці, серед яких виділяють такі: власний примус, поєднання «багато і прямика», змістовний, процесуальний, комплексний. Погоджуючись у цілому з цим твердженням, потрібно в сучасних умовах враховувати один із найголовніших чинників – особистий інтерес працівників та матеріальну зацікавленість їх у результатах праці. Тобто матеріальна винагорода в умовах ринкових відносин

є тією рушійною силою, яка спонукає активну частину трудових ресурсів села до праці, а відтак до її відтворення у відповідних нормах.

У вирішенні окремої проблеми не можна не врахувати демографічної ситуації в регіоні. Як зазначає К.І. Якуба [2, с. 92-96], відсутність приросту населення, незадовільні соціально-економічні умови життя у сільській місцевості негативно позначаються на формуванні, використанні та відтворенні трудового ресурсного потенціалу.

Разом з тим значна частина проблемних питань цієї складної та багатогранної теми потребує більш докладного вивчення. Найвні публікації сформува-ли чітке уявлення про те, що від стану формування і використання робочої сили в аграрному секторі залежать ефективність та результати виробництва продукції в аграрних підприємствах, проте вирішення науково-прикладного завдання ефективності використання персоналу не завершено. Тому, актуальність проблеми, її теоретична і практична значущість обумовили вибір теми наукової статті.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні проблем ефективності використання трудових ресурсів в сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області та обґрунтуванні чинників які впливають на формування, використання і відтворення трудових ресурсів у сільському господарстві.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** У сільському господарстві поряд із землею необхідним виробничим ресурсом є праця. Праця – це фізичні і розумові зусилля людини, які вона застосовує в процесі виробництва чи надання послуг. Важливо розрізнити здатність до праці та її носіїв. Здатність до праці – це фізичні і розумові навички конкретної людини, а носії праці – це людина, яка має певні вміння. Носіями здатності працювати виступають трудові ресурси, а їх соціальну суть становлять люди у певних виробничих умовах, а економічну – робочий час, необхідний для виконання суспільно корисної праці.

З точки зору теорії слід розрізнити поняття «трудо-ві ресурси» і «робоча сила». Трудові ресурси є

ширшим поняттям, що включає в себе деяку частину запасів праці, яка не бере участі в процесі виробництва. Вони складаються з таких категорій населення: фактично зайняті у всіх сферах соціально-економічної діяльності, включаючи домашнє та підсобне господарство; непрацюючі люди працездатного віку; зайняті професійною підготовкою. Соціальну природу суспільства визначає робоча сила, що реально функціонує в процесі виробництва; це основна частина трудових ресурсів. Решта становить потенційну робочу силу, яка може брати участь у виробництві продукції та наданні послуг.

Проведені дослідження показали, що у сучасних умовах розвитку соціально-економічних процесів в Хмельницькій області, значно загострилася проблема відтворення людських ресурсів села. Все це потребує нових практичних підходів до проблеми більш повного використання людського фактора шляхом активізації діяльності працівників, створення дієвих мотивів і стимулів у механізмі господарювання.

Слід зазначити, що в даний час розвиток аграрного виробництва в умовах ринкової економіки ставить також на розгляд проблему пошуку не тільки нових форм господарювання, але й формування і використання людських ресурсів, від ефективної праці яких залежить подальший розвиток сільськогосподарських підприємств.

Формування і використання трудових ресурсів в сільському господарстві має свої особливості. З розвитком сил абсолютно зменшується чисельність працівників галузі. Природною основою формування трудових ресурсів сільського господарства є сільське населення. За останні п'ять років його чисельність у Хмельницькій області скоротилася на 32,6 тис. чоловік.

Дослідження свідчать, що щорічне абсолютне і відносне зменшення чисельності сільського населення на Хмельниччині, як і в Україні загалом, є наслідком антисоціальної щодо селян економічної політики держави. Впродовж багатьох десятиліть село було і залишається не тільки економічним, але й демографічним донором міст України та республік колишнього Радянського Союзу, а в останні роки – ще й країн далекого зарубіжжя.

Мігранти села – переважно люди активного віку, в основному молодь, які у процесі відпливу вносять із сільськогосподарського та інших виробництв АПК робочу силу й одночасно переносять із села в місто потенційну народжуваність та демографічний потенціал.

У результаті міграція населення із села в місто, як і міграція його з міста в село є природний процес. Але негативно в ньому є те, що велика частка мігрантів із села – це люди молодого віку, що призводить до порушення необхідного статеві-вікового складу сільського населення та погіршення якісної характеристики робочої сили сільської місцевості.

Зумовлена цим кризова демографічна ситуація звужила природну основу відтворення жителів села, спричинила погіршення їхніх якісних параметрів і зниження трудових ресурсів, особливо зайнятих в аграрній сфері.

Аналіз цих процесів свідчить, що абсолютне зменшення чисельності сільських жителів у досліджуваному регіоні відбувається в основному за рахунок природного скорочення населення. Адже кількість померлих в селах області у 2013 році майже у 1,5 рази перевищує кількість народжених.

Слід зазначити, що для ефективного функціонування сільськогосподарського підприємства воно має бути забезпеченим відповідними кваліфікованими робочими кадрами. За діючим класифікатором, працівники за характером виконуваної роботи поділяються на: робітників, керівників, спеціалістів і службовців. Розглянемо ці категорії детальніше.

До першої категорії відносять працівників, які безпосередньо зайняті в процесі створення матеріальних благ, беруть активну участь у виробництві сільськогосподарської продукції (робітники ручних робіт, доярки, свинарки, трактористи і інші). До керівників відносять працівників, які займають керівні посади підприємств та їх підрозділів (бригадир, майстер, директор). Спеціалісти – це працівники, які виконують роботу, що потребує високої професійної і відповідної фахової кваліфікації (економіст, бухгалтер, інженер, електрик. До службовців відносять працівників, які виконують оформлення документації, здійснюють контроль і обслуговування. Але для сільськогосподарської сфери ця категорія працівників неприйнята для роботи в тих умовах і її заміщають керівники і спеціалісти [3, с. 166]. Дані, які характеризують рівень зайнятості населення досліджуваного регіону наведені в таблиці 1.

Як бачимо з таблиці, 1 що на тлі абсолютного зменшення чисельності сільського населення скорочується частка зайнятого економічно активного населення за період з 2009 р. до 2013 р. з 90,8% до 90,6%.

Можна відзначити, що протягом 2012–2013 рр. спостерігалася тенденція скорочення середньооблікової кількості працівників в еквіваленті повної зайнятості і становили 237,0 тис. осіб (або 97,6% до середньооблікової кількості штатних працівників). Окрім того, за зовнішнім сумісництвом та за договорами цивільно-правового характеру на підприємствах було зайнято 11,8 тис. осіб.

Дослідження свідчать, що попит на робочу силу в сільському господарстві, зокрема, на молодь продовжує зменшуватися. Це пов'язано переважно з відсутністю належної молодіжної політики щодо сприяння зайнятості, яка має бути зорієнтована на працевлаштування молоді у сільському господарстві,

Таблиця 1

Рівень зайнятості сільського населення Хмельницької області

Показники	Роки					2013 р.у % до 2009 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Все наявне населення, тис. чол.	1336,8	1329,9	1323,3	1317,0	1309,7	98,0
Все сільське населення, тис. чол.	611,3	602,5	594,7	587,9	580,2	94,9
Економічно активне населення сільської місцевості, тис. осіб	303,2	302,9	283,6	272,8	271,0	89,4
Питома вага до сільського населення у %	49,5	50,3	47,7	46,4	46,7	-
Зайняте економічно активне населення, тис. осіб	274,9	269,9	255,6	249,3	246,2	89,6
Питома вага зайнятого населення, %	90,8	89,1	90,1	91,4	90,6	-

Джерело: Розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області [4]

збереження наявних і розвиток нових робочих місць. Таким чином, у сільській місцевості Хмельниччини спостерігаються досить негативні зміни в перерозподілі працюючого населення по галузях економіки, зменшення його частки у сільському господарстві й переміщення в інші галузі економіки.

Вважаємо, що у питаннях відтворення людських ресурсів слід визначити ще й ті основні чинники, які впливають на його формування. В умовах Хмельницької області ці чинники для кращого їх обґрунтування доцільно поділити на три групи.

До першої групи належать чинники психологічно-морального характеру, друга група – організаційна сторона відтворення трудових ресурсів і третя – соціальні чинники. Характеризуючи першу групу чинників, потрібно зазначити, що морально-психологічні аспекти є чи не головними у відтворенні трудового ресурсного потенціалу. Залучення до хліборобської праці молодих енергійних працівників, прищеплення їм любові до землі і результативної праці на ній – один із головних чинників, який потрібно врахувати у відтворенні трудового ресурсного потенціалу. Приплив у сферу виробництва здатних до праці молодих працівників нової орієнтації та світогляду, основаних на засадах загальнолюдських цінностей – це той критерій, який повинен бути взятий за основу у формуванні ресурсного потенціалу в нових умовах господарювання.

Організаційна група чинників передбачає зміни в статеві-вікових структурах населення в бік їх покращання. Ці зміни відбуваються в напрямі збільшення тієї категорії населення, яка відображає її економічно активну частину і поповнюється за рахунок працівників молодших вікових груп. До організаційних чинників належать також забезпечення господарства трудовими ресурсами, підвищення кваліфікаційного рівня, ефективне використання робочої сили.

До соціальних чинників треба зарахувати розвиток в аграрних підприємствах такої інфраструктури, яка б сприяла формуванню якісного трудового потенціалу. Це, зокрема, вирішення житлової проблеми, розвиток комунального господарства, медичне обслуговування, освіта, культура тощо. Наведені чинники взаємопов'язані і в сукупності створюють ту основу, на якій формується, розвивається, вдосконалюється трудовий ресурсний потенціал аграрних підприємств.

Одним із важливих чинників, які суттєво впливають на формування трудових ресурсів села та закріплення кваліфікованих робочих кадрів, є рівень оплати праці. Він повинен відповідати трудовому вкладу працівника у виконану роботу. Праця в агропромислому комплексі є однією з найскладніших і найтяжчих, однак оплата за працю упродовж усього

періоду розвитку сільського господарства була значно нижчою, ніж в інших галузях народного господарства. Сьогодні через невідповідність цін на промислово і сільськогосподарську продукцію оплата праці в аграрному секторі є на рівень нижчою порівняно з іншими галузями народного господарства. У 2013 р. оплата праці середньорічного працівника в аграрних підприємствах Хмельницької області становила 2453,04 грн, тоді як працівників на промислових підприємствах – 3207, 22 грн. Таким чином, в агропромислому виробництві Хмельницької області у сфері відтворення та використання трудового ресурсного потенціалу детермінують певні напрями, які можна сформулювати у наступній таблиці (табл. 2).

Як бачимо, проведені дослідження вказують на те, що відтворювальні процеси у сфері трудових ресурсів зводяться, в основному, не до кількісних змін, а до суттєвих якісних перетворень. Це пов'язано з формуванням соціально-економічних умов раціонального використання робочої сили. Цей показник залежить від розміру одержаного доходу після реалізації продукції і визначає рівень матеріальної зацікавленості. Матеріальна зацікавленість є тією аргументною основою, яка сприяє мотивації праці, що в подальшому позитивно позначається на відтворювальних процесах у трудовому ресурсному потенціалі АПК.

При цьому відтворення робочої сили має передбачати більш поглиблений поділ праці на управлінську, виконавчу, кваліфікаційну та поступове заміщення і зближення їх залежно від виробничої й економічної ситуації, яка складається у сфері виробництва. Ці принципи є одними з визначальних у формуванні відповідних умов для введення продуктивного ресурсного потенціалу на ринок праці. Створення умов для переміщення трудових ресурсів відповідно до потреби ринку праці та врахування особистих інтересів населення є найголовнішими завданнями, які необхідно вирішити під час реформування агропромислового комплексу держави. Ці умови повинні бути, насамперед, такими, щоб продуктивна робоча сила була сформована на основі позитивної демографічної ситуації як у цілому, так і за окремими статеві-віковими групами, розвинутої мотивації праці, достатнього матеріального і морального рівня, а також соціальних потреб до праці [5, с. 126].

Важливим чинником відтворення трудового ресурсного потенціалу і його продуктивного використання є визначення сфери прикладання праці. Розвиток і вдосконалення сфери прикладання праці в сільській місцевості повинні бути спрямовані на задоволення потреби сільського населення в праці, на ефективне використання живого ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим наявність робочих місць, їх

Таблиця 2

## Відтворювальні процеси під час формування трудового ресурсного потенціалу та їх зміст

Відтворювальні процеси трудових ресурсів	Основний зміст і завдання відтворення робочої сили
Соціально-психологічні аспекти	Формування й розвиток моральних якостей, відтворення фізичних і розумових здібностей до праці
Сфера прикладання праці	Встановлення потреби в ресурсному забезпеченні сільськогосподарських підприємств, його регулювання за галузями виробництва
Мотивація праці	Задоволення працею через винагороду. На цій основі зростання її продуктивної сили, прагнення до кращої праці
Демографічна ситуація	Зміни в статеві-вікових групах, природний приріст, міграція і розселення
Кваліфікаційні рівні робочої сили	Підготовка та перепідготовка кадрів, підвищення кваліфікаційного рівня, професійні навички до праці
Організаційна сторона	Формування структурних підрозділів за перерозподілом робочої сили із виходом її на ринок праці

Джерело: власні дослідження, щодо впливу чинників формування трудового ресурсного потенціалу

структура і якісна характеристика мають вагомий вплив на формування сприятливого середовища, в якому формується продуктивна робоча сила аграрних підприємств. Регіональні відмінності у рівні використання трудових ресурсів, забезпеченості аграрного сектору економіки робочою силою зумовлені перш за все станом сфери прикладання праці, яка сьогодні обмежена.

Переконали підтвердження викладеного отримано в результаті соціологічних досліджень, проведених у Кам'янець-Подільському районі Хмельницької області на основі анкетного опитування сільського населення. В анкеті було відображено цілу низку питань щодо матеріальних, соціальних, морально-психологічних мотивів праці. Під час анкетування враховували вікову категорію респондентів, їхній кваліфікаційно-освітній рівень та сферу виробничої діяльності. Метою анкетування було не виявлення кількості респондентів стосовно того чи іншого питання, а як той чи інший спонукальний мотив фіксується у свідомості працівника досліджуваних господарств.

Дослідженнями встановлено, що близько 83% опитаних висловили бажання заради збільшення заробітку працювати краще, не цураючись додаткової роботи і за умови, що не буде знеохоти в оплаті праці. Значна частина опитаних (27,4%) не задоволена тим, що мотив матеріальної вигоди практично не задіяний і це позначається на продуктивності праці та її результативності. На думку опитуваних, матеріальні стимули повинні бути чітко виражені та обґрунтовані. За такої умови матеріальні мотиви забезпечать відповідний результативний економічний ефект. Водночас 4% опитуваних цілком задоволені наявними заробітками і не бажають заради їх підвищення працювати більш напружено і старанно. Заслужує на увагу моральна сторона мотивації праці, 24% респондентів мають задоволення від того, що вони зайняті хліборобською працею, і вважають її однією з найбагатродніших і почесних. При цьому вони посилаються на обов'язок і традиції, які склалися впродовж багатьох поколінь. Незначна частина респондентів (5%) бачить у праці принцип примусовості, при якому відсутня всяка мотивація та проявляється байдужість. Їх не цікавить матеріальна сторона оплати праці, а участь у ній відбувається під впливом вольового чинника [6, с. 148-153].

У результаті проведеного дослідження у деяких адміністративних районах Хмельницької області (Кам'янець-Подільський, Староконстантинівський, Дунаєвецький), які характеризуються значним ресурсним потенціалом і обмеженою сферою прикла-

дання праці на селі, вагома частина трудових ресурсів не використовується у процесі сезонного виробництва, а також у міжсезонний період. Робоча сила перебуває постійно в динамічному русі, у пошуках кращої основної і додаткової роботи. У багатьох випадках робочі місця не є стабільними, тому працездатне населення бажає «застрахувати» себе від можливості втрати роботи і мати відповідний резерв. Переміщення робочої сили у галузях матеріального виробництва, як уже зазначалося, є результатом насамперед пошуку умов до праці. Тому прикладання праці у сфері обслуговування, оптимізація галузевої структури зайнятості трудових ресурсів села сприятимуть покращенню соціально-економічного становища населення.

**Висновки.** Отже, із дослідження стає зрозумілим, що одним із важливих чинників, які впливають на процеси формування і використання трудових ресурсів, є мотивація праці. Висвітлення проблеми мотивації праці в аграрному секторі, особливо в умовах формування ринкових відносин, є першочергове значення для функціонування і раціонального використання робочої сили. Непрестижність і трудомісткість аграрної праці, невисокий рівень матеріального заохочення призводять до переорієнтації робочої сили із сфери виробництва у сферу споживання. Система мотивації праці не задіяна у певних напрямках, які б дозволили змінити корінним чином ситуацію у сфері аграрного виробництва. Тому формування системи мотивації аграрної праці повинно передбачати створення цілісного взаємозв'язаного цілеспрямованого механізму дії економічних та соціально-психологічних мотивів, які б спонукали населення до активної трудової діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бугуцький О.А. Оцінка чинників мотивації праці методом соціологічних досліджень / О.А. Бугуцький // Економіка АПК. – 1999. – № 8. – С. 82-85.
2. Якуба К.І. Сільська жінка і розвиток соціальної сфери в сільській мережі / К.І. Якуба // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 92-96.
3. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія, 2-ге вид. без змін / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
4. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2012 р. ГУС у Хмельницькій області – Хм., 2013. – Ст. 263.
5. Хорунжий М.Й. Аграрна політика : навч. посіб. / М.Й. Хорунжий. – С. 126.
6. Василенка Н.І. Аналіз використання трудового потенціалу у сільському господарстві Хмельниччини / Н.І. Василенка // Економіка АПК. – 2007. – № 8. – С. 148-153.

УДК 338.24:658.82

**Добрянська В.В.***кандидат економічних наук, доцент**Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка***СУЧАСНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Стаття присвячена обґрунтуванню концепції формування збутової політики підприємства на засадах маркетингу. Розглянуто формування системи реалізації товарів. Запропоновано моделі прийняття рішення про розташування об'єктів збуту.

**Ключові слова:** збут, маркетинг, торгівля, ринок, підприємство, маркетинговий комплекс.

**Добрянская В.В. СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена обоснованию концепции формирования сбытовой политики предприятия на основе маркетинга. Рассмотрено формирование системы реализации товаров. Предложены модели принятия решения о размещении объектов сбыта.

**Ключевые слова:** сбыт, маркетинг, торговля, рынок, предприятие, маркетинговый комплекс.

**Dobryanskaya V.V. CURRENT MODELS OF ENTERPRISE SALES MANAGEMENT**

Article seeks to substantiate the concept of a marketing policy of the enterprise on the basis of marketing. The formation of the sale of goods. Proposed a model of decision-making on siting sales.

**Keywords:** sales, marketing, trading, market, enterprise, marketing mix.

**Постановка проблеми.** В умовах «ринку споживача», коли пропозиція значно перевищує попит, одним із найважливіших питань є формування збутової політики відповідно до мінливих вимог споживачів та високого рівня конкуренції. Економічні показники збутової політики впливають на процес функціонування підприємства в цілому, а їх аналіз дозволяє виявити проблеми, що виникають. Для усунення цих проблем необхідним є використання стратегічно спрямованого комплексу заходів щодо формування збутової політики, а також потреба застосовувати сучасні моделі і методи удосконалення етапів організації, планування та контролю за збутовою діяльністю підприємства.

**Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій.** У наукових виданнях відомих українських учених висвітлено теоретичні та практичні точки зору на організування збутової діяльності підприємств. Автори більшості із цих робіт пропонують будувати організаційні структури управління збутом для підприємств, орієнтуючись на маркетингову концепцію. За останні роки проблемам збутової діяльності присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Л. Балабанової, Й. Завадського, Т. Примак, З. Шершньової, Б. Бермана, В. Наумова, О. Акіліна та ін.

**Висвітлення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В існуючих джерелах недостатньо розглянуті кількісні методи для оцінки місця розташування об'єктів збуту, що забезпечували б зважування чинників з використанням математичних моделей.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є теоретичне обґрунтування концепції формування збутової політики підприємства на засадах маркетингу та розробка методик створення ефективної системи збуту, а також апробація їх на конкретних прикладах.

**Основний матеріал і результати.** Збут підприємством свого товару – це процес реалізації продукції з метою задоволення потреб і запитів споживачів та отримання доходу (виручки). Збутова політика представляється сукупністю всієї функціональної діяльності, здійсненої після завершення виробничої стадії (по закінченні виготовлення продукції) аж до безпосереднього продажу товару покупцеві, доставки його споживачеві й післяпродажного обслуговування. Таке подання збуту трактує його з позиції сис-

темного і комплексного підходів у широкому змісті [3, с. 113-122].

Основне завдання плану збуту – розробка та обґрунтування реальної збутової програми, яка охоплює найбільш суттєві аспекти ринку: ціноутворення, заходи щодо сприяння збуту, просування товарів на ринку, систему розподілу та постачання продукції тощо [1, с. 72-98].

Маркетинг являє собою комплекс заходів щодо дослідження всіх питань, пов'язаних із процесом реалізації продукції підприємства. Сюди входять [4, с. 322-407]:

- вивчення споживача;
- дослідження мотивів його поведінки на ринку;
- аналіз власного ринку підприємства;
- дослідження продукту (робіт, послуг);
- аналіз форм і каналів збуту (реалізації) продукції;
- аналіз обсягу товарообігу підприємства;
- вивчення конкурентів, форм і рівня конкуренції;
- дослідження рекламної діяльності;
- визначення найбільш ефективних способів просування товарів на ринку;

– вивчення «ніші» ринку – області виробничої чи комерційної діяльності, у якій підприємство має найкращі можливості (в порівнянні з потенційними конкурентами) з реалізації своїх порівняльних переваг для збільшення товарообігу [2, с. 63-65].

Служба маркетингу на підприємстві – спеціальний підрозділ, основними завданнями якого є:

- комплексне вивчення ринків і перспектив їх розвитку, виявлення незадоволених потреб у товарах і послугах, пристосування виробництва до вимог споживачів [8, с. 34-38];

– вивчення діяльності конкурентів, стратегії і тактики їх впливу на покупців (реклами, цінової політики, інших методів конкурентної боротьби), формування попиту і стимулювання збуту, планування і здійснення збутових операцій, забезпечення умов для стійкої реалізації товару; ринкова організація виробництва, науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт.

Одне з найважливіших рішень, яке надасть змогу підвищити ефективність збутової діяльності, – рішення про те, як розташувати об'єкти, де безпосередньо організовуватиметься збут товарів (послуг). Рішення супроводжується розробкою послуг і сис-



теми поставок товарів і складається з двох етапів: пошук місця розташування і потім пошук ділянки в межах даного місця розташування для системи постачання послуг. Коли місцерозташування і ділянка обрані, необхідно розробити план розташування обладнання. Завдання розташування включає пошук найкращого з можливих рішень про систематизацію матеріальних компонентів системи збуту з урахуванням часу, витрат і технологічних обмежень місцеположення.

Підприємства приймають рішення про місцерозташування з різних причин. Пропозиція товарів (послуг) в новому місці може бути частиною стратегії зростання, яку було обрано. Іншою причиною може бути збільшення попиту; існуюче обслуговуюче устаткування може не задовольняти додатковий попит; отже, буде потрібно нове обладнання або розширення потужностей. Коли підприємству необхідно прийняти рішення про місцерозташування, існують три основні альтернативи:

1. Розширити існуючі потужності на даній ділянці.

2. Закрити існуючі потужності і побудувати нові на новому місці.

3. Відкрити нову ділянку.

Вибір місцерозташування – це макrorішення про те, які країни, регіони (в межах країни) і поселення (в межах регіону або міста) підходять для розміщення обслуговуючої одиниці. Вибір ділянки – це мікрорішення, що стосується певної частини земельної власності, на якій потрібно розташувати обслуговуючу одиницю. Спочатку пропонуємо прийняти рішення про вибір місця розташування з описом:

- бізнес-профілю;
- основних факторів розташування;
- головного критерію вибору;
- типових помилок, що можуть виникнути при виборі;

– місцерозташування зі складною структурою.

Вибір місця розташування і ділянки – це стратегічне рішення, так як зазвичай воно впливає в довгостроковому періоді на витрати, попит і прибутковість. Ці характеристики об'єктів системи збуту роблять місцерозташування надзвичайно важливим фактором у прийнятті споживачем рішення про покупку. Організація не має альтернативи: вони повинні зробити свої будівлі та обладнання доступними якомога більшій групі споживачів.

Перед тим як розглядати варіанти місцерозташування (або ділянки), треба підготувати бізнес-профіль. Профіль описує вид діяльності і її потреби з точки зору місця розташування та ділянки. Вибір розташування і ділянки для розміщення об'єктів збутової мережі, очевидно, залежить від кількості факторів і співвідношень вигід і втрат. Однак існують певні чинники, які переважають в процесі вибору і обмежують число варіантів місця розташування при їх оцінці. Проаналізуємо основні фактори, пов'язані з вибором місця розташування і ділянки.

Більшість об'єктів збутової мережі розміщуються там, де це буде найбільш зручно для переважної кількості споживачів та є доступ до систем забезпечення. На додаток до головних факторів місцерозташування існують багато інших важливих критеріїв, які розглядаються при виборі розташування, – таких як доступність, вартість робочої сили, мікрокліматичні умови, оподаткування тощо. Багато факторів враховуються незалежно від виду діяльності фірми, а саме:

1. Доступність і вартість робочої сили.
2. Передісторія і культура робочої сили.
3. Освітні центри.

4. Розважальні та культурні центри.
5. Електроенергія.
6. Транспорт і дорожня мережа.
7. Система соціального забезпечення.
8. Клімат і метеорологічні умови.
9. Регулювання географічної та екологічної охорони.
10. Обстановка для торгово-промислової діяльності і стимулювання.
11. Податки.
12. Система охорони здоров'я.
13. Постачальники і компанії, що забезпечують підтримку виконання.
14. Населення і тенденція зміни структури і чисельності населення.
15. Системи комунікацій.
16. Погляди керівництва.
17. Вартість життя.
18. Громадські позиції.
19. Вартість землі та будівництва.
20. Можливості для розширення діяльності.

При порівнянні різних місць розташування пропонуємо критерії згрупувати таким чином:

1. Суб'єктивні критерії:

а) кількісно вимірні (наприклад, оцінка ризику менеджментом компанії);

б) кількісно не вимірювані (наприклад, визнання суспільством, зональність та юридичні чинники).

2. Об'єктивні критерії:

а) кількісно вимірні (наприклад, вартість будівництва);

б) кількісно не вимірювані (наприклад, зниження вартості життя).

Проаналізуємо типові помилки при прийнятті рішень про оптимальне розташування:

– Неправильне прогнозування. Занадто часто рішення про місцерозташування в довгостроковому періоді ґрунтуються на даних теперішнього часу без урахування потенційно можливих несприятливих змін або майбутніх можливостей.

– Неправильно розроблений профіль компанії. У цьому випадку підприємство просто шукає місце для розташування будівлі, а не для розширення діяльності.

– Надання занадто великої уваги вартості землі. Висока вартість землі може означати високопривабливі території. Також це може вказувати на можливість зростання вартості об'єкту, якщо фірма вирішить розвивати свою діяльність у майбутньому.

– Недостатнє розуміння платоспроможності людей, які переїжджають.

– Вирішальна роль упереджень керівників при прийнятті ділових рішень; втрата споживачів, які не прийняли нове місцерозташування.

– Недостатнє врахування культури робітників у новому місці розташування.

– Надання занадто великої уваги рівню заробітної плати, а не продуктивності.

– Неправильне координування будівництва та переїзду з триваючими процесами діяльності.

Проаналізуємо можливість використання кількісних методів вибору місця розташування на прикладі створення мережі пабів ПАТ «Фірма «Полтавпиво» у м. Полтаві.

На сьогоднішній день ринок пива України поділили між собою чотири «акули» пивного бізнесу: «Львівське», «Оболонь», «Чернігівське» і «Сармат». На них припадає близько 95% усіх продажів. Асортимент розширюється, галузь функціонує непогано і приносить прибутки. Проте існують і певні проблеми –

все більше і більше регіональних пивзаводів вимушені скорочувати виробництво або закриватися. У 2013 році близько 60 підприємств, що не входять до «великої четвірки», виготовили пива на 2 млн дол. менше, ніж у 2012 році. ПАТ «Фірма «Полтавпиво» у такому конкурентному середовищі зможе досягти успіху тільки зайнявши нішу продажів на розлив «живого» пива на регіональному ринку.

Для ПАТ «Фірма «Полтавпиво» вдале розміщення торгової точки (кафе, пабу) – це половина успіху. Причому більша його половина. Вигідне розміщення забезпечує торговій точці значний і безперервний оборот, лояльність постійних клієнтів, а також підтримує позитивний імідж даного об'єкта або всієї мережі. Продумане географічне розташування торгової точки створить покупцеві максимально комфортні умови, що і визначить його вибір між двома і більше конкурентами.

Вирішуючи поставлену задачу розміщення об'єктів збуту (у даному прикладі мережі пабів), про-

понуємо використовувати метод зважування факторів. Зважування факторів – це простий числовий метод, що складається з шести кроків:

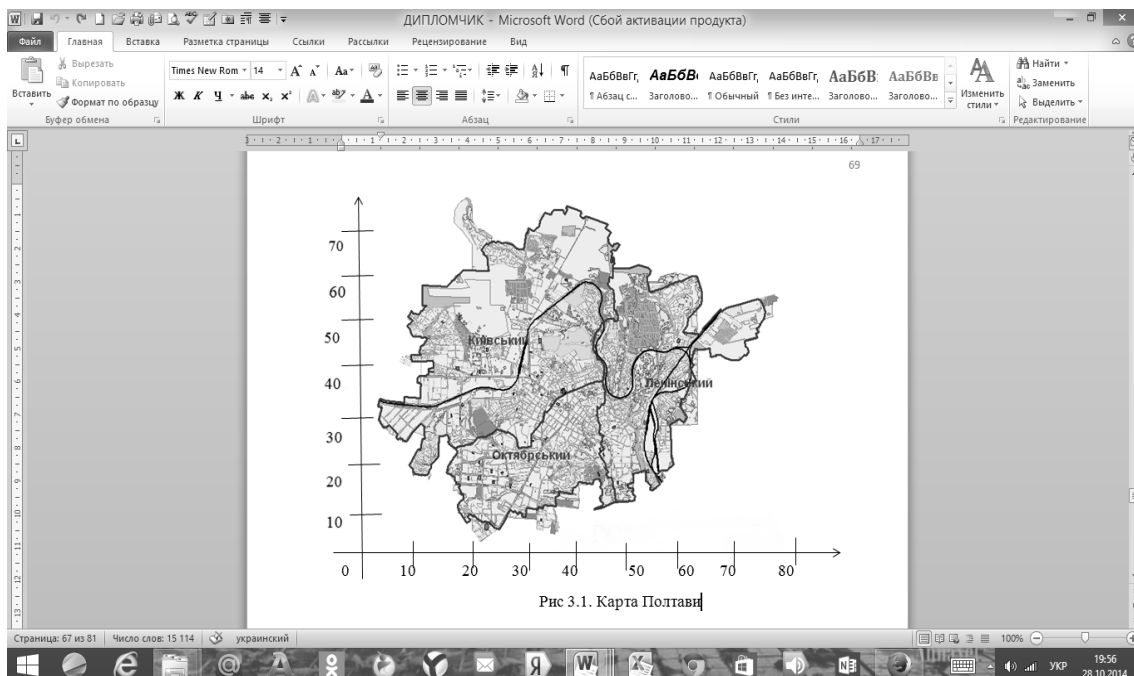
1. Розробка списку істотних факторів.
2. Визначення ваги кожного фактора, що відображає його відносну важливість в досягненні цілей фірми.
3. Розробка шкали для кожного фактора (наприклад, від 1 до 5, від 1 до 10 або від 1 до 100 пунктів).
4. Присвоєння керівництвом балів кожному місцю розташування по кожному фактору, використовуючи шкалу, визначену в кроці № 3.
5. Перемножування балів і ваги кожного фактора і підсумовування балів для кожного місця розташування.
6. Складання рекомендацій, заснованих на максимально набраних балах, враховуючи також результати якісного підходу.

У таблиці 1 показаний спрощений приклад цього методу для розташування нового пабу. Рейтингова

Таблиця 1

Зважування факторів при виборі місцерозташування пабу

Фактор	Бали для місця розташування				Зважені бали		
	Значимість ваги	№ 1	№ 2	№ 3	№ 1	№ 2	№ 3
Зручність для клієнтури	8	5	4	3	$8 \times 5 = 40$	$8 \times 4 = 32$	$8 \times 3 = 24$
Престижність місця	9	4	5	4	$9 \times 4 = 36$	$9 \times 5 = 45$	$9 \times 4 = 36$
Кількість та розмір конкурентів	7	3	2	5	$7 \times 3 = 21$	$7 \times 2 = 14$	$7 \times 5 = 35$
Транспортна система	5	4	4	5	$5 \times 4 = 20$	$5 \times 4 = 20$	$5 \times 5 = 25$
Наявність поруч інших закладів відпочинку	3	3	4	4	$3 \times 3 = 9$	$3 \times 4 = 12$	$3 \times 4 = 12$
Архітектура будівель	3	2	5	5	$3 \times 2 = 6$	$3 \times 5 = 15$	$3 \times 5 = 15$
Всього					132	138	147



Кіївський район	X, км <sup>2</sup>	У км <sup>2</sup>	W <sub>i</sub> , тис. чол.	C <sub>x</sub>	C <sub>y</sub>
Квартал 1 (біля ТРЦ «Київ»)	25, 23	29, 14	27	11,95	13, 80
Квартал 2 (біля стадіону «Ворскла»)	1, 33	1, 66	13	0, 30	0, 37
Квартал 3 (біля «ОЦЕВУМ»)	15,8	5, 8	17	4, 71	1,73
Разом			57		

Рис. 1. Визначення координат можливих районів розміщення пунктів обслуговування

система в таблиці забезпечується списком непростих кількісних факторів, які, на думку керівництва ПАТ «Фірма «Полтавпиво», є важливими, їх ваговими значеннями і їх рейтингами в трьох місцях: у Київському, Ленінському та Жовтневому районах міста Полтави (відповідно № 1, № 2 та № 3).

Аналіз зважування факторів показав, що місцерозташування в № 3 із загальним ваговим значенням 147 переважає, ніж в № 1 і № 2. Змінюючи трохи вагові значення факторів, для яких існує якась невизначеність, можна проаналізувати надійність рішення.

За допомогою методу центра тяжіння визначимо, де краще географічно ПАТ «Фірма «Полтавпиво» побудувати кафе (паб) на території Жовтневого району.

Метод центру тяжіння – це математичний метод, який використовують для знаходження місця розташування для єдиного центру розподілу, який обслуговує багато дрібних пунктів обслуговування. Цей метод припускає, що вартість прямо пропорційна як відстані, так і необхідному обсягу обслуговування.

Першим кроком у методі центру тяжіння є розміщення існуючих пунктів на системі координат. Початок координат і масштаб використовуються довільно, необхідно тільки, щоб було вірно представлено відносну відстань. Це легко може бути зроблено, якщо помістити сітку координат на звичайній карті. За допомогою карти Полтави (рис. 1) визначено координати кварталів Жовтневого району.

Центр тяжіння визначається формулами:

$$C_x = \frac{\sum_{i=1}^n X_i \cdot W_i}{\sum_{i=1}^n W_i} \quad C_y = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i \cdot W_i}{\sum_{i=1}^n W_i}$$

де  $C_x$  – координата  $x$  точки центру тяжіння;

$C_y$  – координата  $y$  точки центру тяжіння;

$X_i$  – координата  $x$  місцерозташування  $i$ ;

$Y_i$  – координата  $y$  місцерозташування  $i$ ;

$W_i$  – обсяг обслуговування місця розташування  $i$ .

Виходячи з розрахунків та беручи до уваги усі особливості кожного району (конкуренцію, зручність, престижність, привабливість району), можемо зробити висновки, що ПАТ «Фірма «Полтавпиво» краще за все побудувати кафе (паб) біля ТРЦ «Київ». Оскільки саме в цьому кварталі найбільш привабли-

ве архітектурне середовище, з конкурентів тут тільки декілька непомітних пивних заведений, тому фірма буде легко привабити клієнтуру. Слід зазначити, що в цьому кварталі великий потік пішоходів, які можуть стати потенційними клієнтами, що надасть можливість підприємству швидко покрити витрати та вийти на прибуток.

**Висновки з проведеного дослідження.** Комерційний успіх підприємства багато в чому визначається тим, наскільки вдало вибрані форми і методи збуту продукції. Маркетингова організація збуту передбачає найефективніше використання насамперед системи реалізації товарів. Пристосовуючи збутову мережу під потреби споживача, підприємство має більше шансів вистояти в конкурентній боротьбі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою : навчальний посібник [Текст] / Л.В. Балабанова, П. Митрохіна. – К. : ЦУЛ, 2011. – 240 с.
2. Гудзенко Н.М. Роль обліку збуту для забезпечення контролю процесу реалізації [Текст] / Н.М. Гудзенко // Науковий вісник Національного аграрного університету. – К., 2002. Вип. 56. – С. 263-265.
3. Кальченко А.Г. Логістика : підручник [Текст] / А.Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.
4. Крикавський Є.В. Логістичне управління : підручник [Текст] / Є.В. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
5. Огерчук Ю.В. Аналіз організування збутової діяльності вітчизняних виробників [Текст] / Ю.В. Огерчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2003. – № 484. – С. 335-341.
6. Окландер М.А. Логістика [Текст] / М.А. Окландер. – К. : ЦУЛ, 2008. – 346 с.
7. Проволоцька О.М. Управління збутом промислової продукції в комплексі маркетингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / О.М. Проволоцька. – К. : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2003. – 20 с.
8. Хрупович С.Є. Теоретичні аспекти побудови системи управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві [Текст] / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2006. – № 3. – С. 34-38.
9. Хрупович С.Є. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві [Текст] / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 57-61.

УДК 338.2

**Замлинський В.А.**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аудиту і статистики  
Одеського інституту фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі**Замлинська О.В.**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу  
Одеського національного політехнічного університету**ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ**

У статті узагальнено теоретичні підходи та розроблено практичні рекомендації щодо доцільності застосування маркетингових досліджень на підприємствах продовольчої сфери, детально визначена їх роль на всіх етапах економічної діяльності з урахуванням вкрай складної і нестабільної ринкової ситуації, відсутності власних фінансових резервів та інвестиційних ресурсів у поєднанні з постійним збільшенням світового попиту на якісне продовольство. Ця ситуація обґрунтовує необхідність подальших маркетингових досліджень, націлених на аналіз достовірної інформації про фінансово-господарську діяльність підприємств у контексті сучасних світових тенденцій розвитку галузі задля визначення найбільш доцільної стратегії розвитку.

**Ключові слова:** маркетингова стратегія, аналіз чинників фінансового стану, маркетингове середовище, інвестиційні ресурси, маркетингові дослідження, інноваційно-інвестиційний механізм продовольчої сфери, антикризове управління, підвищення ефективності діяльності, економічний розвиток, венчурні інвестиції.

**Замлинский В.А. Замлинская О.В. ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ**

В статье обобщены теоретические подходы и разработаны практические рекомендации по целесообразности применения маркетинговых исследований на предприятиях продовольственной сферы, подробно определена их роль на всех этапах экономической деятельности с учетом крайне сложной и нестабильной рыночной ситуации, отсутствия собственных финансовых резервов и заемных средств в сочетании с постоянным увеличением мирового спроса на качественное продовольствие. Эта ситуация обосновывает необходимость дальнейших маркетинговых исследований, нацеленных на анализ достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятий в контексте современных мировых тенденций развития отрасли для определения наиболее целесообразной стратегии развития.

**Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, анализ факторов финансового состояния, маркетинговая среда, инвестиционные ресурсы, маркетинговые исследования, инновационно-инвестиционный механизм продовольственной сферы, антикризисное управление, факторы роста агропромышленного сектора, экономическое развитие, венчурные инвестиции.

**Zamlynskyi V.A. Zamlynska O.V. FORMATION OF MARKETING STRATEGY ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY**

The articles summarizes theoretical approaches and develop practical recommendations on the usefulness of market research in enterprises of food industry, detailed definitions of their role in all phases of economic activity, taking into account the extremely complex and volatile market situation, lack of own financial reserves and borrowed funds coupled with the steady increase in world demand for good food. This situation justifies the need for further market research aimed at analyzing reliable information on financial and economic activities of enterprises in the context of today's world tendencies in order to determine the most appropriate development strategy.

**Keywords:** marketing strategy, analysis of the factors the financial condition, marketing environment, investment resources, marketing research, innovation and investment mechanism of the food sector, crisis management, factors of growth of the agricultural sector, economic development, venture capital investments.

**Постановка проблеми.** Україна належить до стратегічних країн світу, здатних забезпечити внутрішній та зовнішній ринок якісним продовольством. Інтеграція України у світовий бізнес простір після підписання економічної угоди з ЄС неможливе без забезпечення відповідного рівня ведення бізнесу. Формування довгострокових комерційних зв'язків між виробниками і споживачами є можливими за умови використання методології та інструментарію маркетингу. Проблема підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств продовольчої сфери зумовлює дослідження стратегічних альтернатив щодо узгодження економічних інтересів учасників ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням теоретичних і практичних аспектів маркетингових досліджень у сучасних умовах господарювання присвячені наукові розробки відомих українських і зарубіжних учених: Т. Балановської, В. Божкової, В. Воробйова, А. Гальчинського, С. Гаркавенко, В. Геєця, І. Гришовой, С. Козьменко, Є. Крикавського, В. Кузьменка, Ю. Лупенка, І. Макаренко, М. Ма-

ліка, А. Мертенса, М. Окландера, В. Онищенко, Л. Семіва, В. Семиноженка, Т. Ткаченко, О. Трофімчука, М. Чумаченка, Й. Шумпетера та інших вчених-економістів.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанням стратегічного маркетингового розвитку, слід зауважити на необхідність постійного його вдосконалення в умовах виведення національної економіки України з кризового стану, підписання економічної угоди з ЄС, що обумовлює актуальність та необхідність даного дослідження.

**Мета статті.** Підприємства агропродовольчого комплексу останнім часом знаходяться в скрутному економічному становищі, а власних ресурсів недостатньо для конкурентного розвитку і виходу продукції на світові ринки. Тому актуальним питанням є розробка науково-методичних рекомендацій для проведення маркетингових досліджень з метою вибору найбільш доцільної маркетингової стратегії зростання.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні змінюються вимоги до прийняття рішень у сфері стратегічного маркетингу. Інвестиції в агропродовольчий сектор, як

єдиний у країні, що демонструє зростання в розмірі 5% у 2014 році [1] на фоні падіння ВВП, потребують раціонально підбраного маркетингового інструментарію для прийняття стратегічно правильних рішень, що дозволить виявити закономірності функціонування та сприятливі позиції для зростання аграрного ринку в поєднанні зі зменшенням рівня ризиків за рахунок формування суцільної системи маркетингової інформації.

Система маркетингової інформації підприємств харчової промисловості поєднує в собі значну кількість досліджень, аналізу та оцінок для збору і інтерпретації маркетингової інформації, яка у свою чергу дозволяє розробити комплексний алгоритм маркетингових дій. Об'єктом впливу системи є маркетингове середовище, а її предметом – маркетингова інформація. Механізмом є система маркетингової інформації, що складається з чотирьох підсистем: внутрішньої звітності, зовнішньої інформації, маркетингових досліджень, аналізу маркетингової інформації.

Багато наукових праць присвячено проблемі розробки антикризових, стабілізаційних стратегій задля виживання стабілізації та зростання підприємств, зокрема в харчовій і переробній промисловості, що вказує на прогрес у стратегічному мисленні керівників підприємств.

Існує багато визначень категорії «стратегія», що свідчить про багатоаспектність поняття, це питання не є дискусійним. В якості підтвердження розглянемо ряд визначень.

С. Дібб, Л. Сімкін, Дж. Бредлі: «Стратегія – мистецтво так розподілити й організувати свої ресурси, щоб нав'язати конкурентам час, місце й умови боротьби, що відповідають власним силам» [2, с. 21].

Б. Карлоф: «Стратегія є узагальненою моделлю дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії» [3, с. 148].

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі: «Стратегія – це комплексний план, сформований для здійснення місії організації та досягнення її цілей» [4, с. 257].

Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг вважають, що складовими стратегії маркетингу є три елементи [5, с. 79]:

– перший – цільові ринки: маркетингова стратегія повинна вказати сегменти ринку, на яких підприємство зосередить зусилля;

– другий – комплекс маркетингу: маркетингова стратегія повинна вказати напрям розвитку кожного елементу комплексу маркетингу;

– третій – рівень витрат на маркетинг: маркетингова стратегія повинна вказати орієнтири витрат, які необхідні для її реалізації.

Сутністю розробки маркетингової стратегії є логічно побудована система рішень, за допомогою якої ми можемо визначити оптимальні напрямки діяльності за рахунок реалізації алгоритму: формулювання цілі, сегментування, включаючи вибір цільових сегментів ринку (визначення потенційної місткості та прибутковості сегменту), позиціонування (аналіз конкурентоспроможності, виявлення ключових чинників комерційного успіху), вибір маркетингової стратегії, супрово-

дження, контроль та аналіз реалізації стратегії розвитку підприємств продовольчої сфери.

Розробка маркетингової стратегії підприємств продовольчого сектору вимагає:

- дослідження ринкових можливостей ланцюга (ресурси-сільськогосподарське виробництво-переробка на промисловість-харчова галузь);
- визначення заходів щодо виходу України на світовий продовольчий ринок;
- оцінки втрат від анексії Криму та дій АТО у Донецькій і Луганській областях;
- надати оцінку інноваційним проектам, та внести пропозиції щодо найбільш прийнятних напрямків їх реалізації.

При виборі і формуванні алгоритму використовуються як загальнонаукові, так і фахові методи стратегічних досліджень (рис. 1).

Потрібен механізм повноцінного входження національних агропродовольчих компаній до єдиного ринку країн європейської співдружності з наданням квот на експорт, формування конкурентної стратегії. Сьогодні ми обмежені в можливостях експорту в більшість країн, у тому числі – стратегічних. Натомість ми отримали сильних конкурентів, які вдало просувають на наші ринки якісну і дешеву продукцію шляхом поступового подолання економічних, політичних та митних перепон одночасно з суттєвою державною підтримкою у вигляді субсидій, державних квот, компенсацій.

Ситуаційний аналіз маркетингового середовища підприємства передбачає дослідження мікро та макромаркетингового середовища підприємства. SWOT-аналіз підприємства повинен надати інформацію щодо пріоритетних напрямів діяльності для максимізації можливостей та зведення до мінімуму загроз та слабких сторін. Ми пропонуємо розробку маркетингової стратегії та прийняття стратегічних управлінських рішень здійснювати з урахуванням результатів попередньо проведеного SWOT-аналізу (рис. 2).

У фаховій літературі можна зустріти різноманітні версії класифікацій маркетингових стратегій підприємств у всьому їх кількісно-якісному різноманітті. Проблеми вибору ознак, покладених в основу класифікації маркетингових стратегій, розглянуто в працях В.О. Василенко, С.В. Ковальчук, Є.М. Короткова, Є.В. Крикавського, Л.О. Лігоненко, Л.С. Ситник,

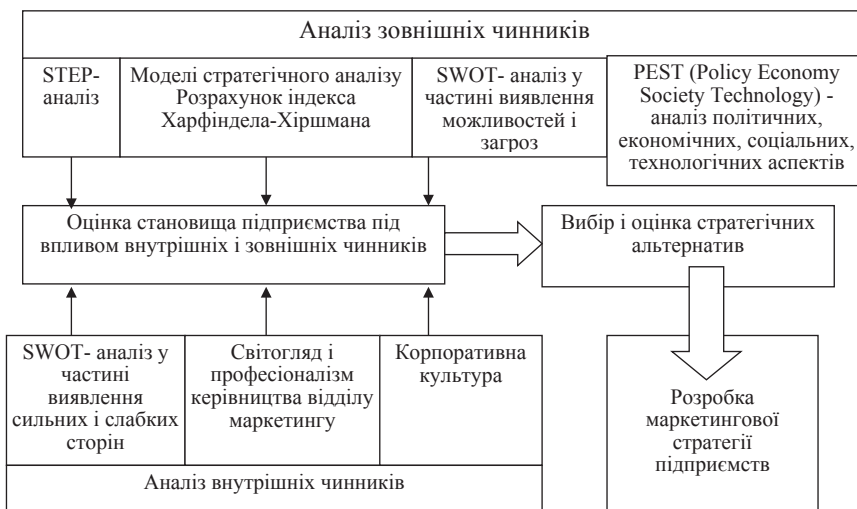


Рис. 1. Алгоритм розробки маркетингової стратегії підприємств продовольчої сфери

S -Strength (сильні сторони):	W -Weakness (слабкі сторони):
сприятливі природно-кліматичні умови та вигідне географічне положення; значні розміри продуктивних земельних ресурсів (сільськогосподарських угідь); діючі регіональні програми підтримки АПК; позитивна динаміка сільськогосподарського виробництва; активна підтримка ідеї розвитку сільського господарства, як локомотиву економіки; стабільність попиту та високий потенціал зростання виробництва харчових продуктів; підписання економічної угоди з ЄС, яке дозволяє прискорити інтеграційні процеси входження української економіки в глобальну інноваційну сферу.	економічна, політична, демографічна криза країни, невідповідність інтеграційних напрямів; зменшення місткості внутрішнього ринку та кількості потенційних споживачів; скорочення обсягів інвестиційних надходжень; перешкоди до входження на світові ринки зі своєю продукцією (низька якість, необхідність стандартизації і сертифікації, відсутність правил та нормативних документів, неефективна податкова та митна політика; високий ступінь морального і фізичного зносу основних виробничих засобів та технологій; відсутність кваліфікованого менеджменту.
O – Opportunities (можливості):	T – Threats (загрози):
заходи по захисту прав інвесторів: розробка дорожньої карти інвестиційного клімату – створення експортоорієнтованих та екологічно безпечних виробництв за ресурсозберігаючою технологією з високим ступенем використання власної сировини; податкова «амністія» – конверсія «тіньового» капіталу – залучення в сферу легального обігу фінансових ресурсів задля інвестування інноваційної діяльності.	корупція в державних органах влади та бізнесі; високий рівень енергетичної залежності; політична нестабільність; високий рівень інфляції; виведення капіталу за кордон; висока соціальна напруженість; значні ризики щодо повернення інвестицій; криза банківської сфери, валютні обмеження в іноземній фінансовій діяльності.

Рис. 2. SWOT-аналіз підприємств продовольчої сфери

О.М. Скібіцького, З.Є. Шершньової [4; 6; 7; 8; 9; 10]. Традиційно виділяють наступні класифікаційні ознаки маркетингових стратегій:

- термін реалізації (довгострокові, середньострокові, короткострокові);
- стадія життєвого циклу товарів (маркетингові стратегії на стадії впровадження товару на ринок, маркетингові стратегії на стадії росту, маркетингові стратегії на стадії насичення ринку, маркетингові стратегії на стадії спаду);
- стан ринкового попиту (стратегія стимулюючого маркетингу, стратегія синхромаркетингу, стратегія підтримуючого маркетингу, стратегія ремаркетингу, стратегія демаркетингу тощо);
- загальноекономічне становище (стратегія виживання, стратегія стабілізації, стратегія зростання);
- елементи комплексу маркетингу (товарна стратегія, цінова стратегія, стратегія товарного руху, стратегія просування);
- конкурентні переваги за Портером: (стратегія цінового лідерства, стратегія диференціації, стратегія концентрації);
- конкурентне становище (стратегія ринкового лідера, стратегія членджерів, стратегія послідовників, стратегія ринкової ніші);
- вид диференціації (товарна диференціація, сервісна диференціація, іміджева диференціація, кадрова диференціація);
- модель стратегічного аналізу (матриця БКГ, матриця Джеренал Електрик);
- метод обрання цільового ринку (стратегія товарної спеціалізації, сегментної спеціалізації, односегментної концентрації, вибіркової спеціалізації, стратегія повного охоплення);
- ступінь сегментації ринків збуту (стратегія недиференційованого маркетингу, диференційованого маркетингу; концентрованого маркетингу).

Підсистеми внутрішньої звітності, збору зовнішньої інформації, аналізу маркетингової інформації – це окремі фрагменти підсистеми маркетингових досліджень. Аналіз маркетингового середовища є невід'ємною функцією маркетингу, проте, класичне маркетингове дослідження проводиться не завжди.

Незважаючи на велику кількість різних по формі визначень – поняття маркетингові дослідження

мають одну сутність – це комплекс методів збору, аналізу та обробки інформації, що вирішує ринкову проблему, а також наукове підґрунтя зменшення ризиків у підприємницькій діяльності.

Основними завданнями маркетингових досліджень є: ідентифікація типу попиту, потенційної місткості та кон'юнктури ринку, дослідження поведінки споживачів (фізичних та юридичних осіб), вивчення поведінки конкурентів, прогнозування споживачьких уподобань та основних параметрів ринку, оцінка діяльності підприємства та інших чинників маркетингового середовища; визначення конкурентоспроможності товарів; оцінка рівня та динаміки цін, виявлення ринкових та маркетингових можливостей.

Підприємства харчової промисловості можуть функціонувати на ринках B2B або B2C. До цілей і завдань маркетингових досліджень у секторі B2B можна віднести такі:

- трансформація або побудова позиції підприємства, товару, цінової політики;
- перебудова структури каналів збуту, зміна умов обробки замовлень;
- встановлення доцільності відкриття нового виробництва або представництва в країні / регіоні, а також виходу на новий ринок або галузь;
- визначення основного конкурента для витіснення його з ринку, побудова конкурентного позиціонування;
- оцінка потенційних обсягів продажу в майбутньому періоді, побудова прогнозу обсягу збуту;
- розробка маркетингової стратегії виходу на новий ринок або в нову галузь, підготовка плану та бюджету маркетингових заходів;
- визначення підприємств, що належать до групи цільових клієнтів та осіб, що приймають рішення про вибір постачальника, взаємозв'язків між групами, стратегії побудови взаємин.

Відповідно до цих завдань формується система маркетингових досліджень (рис. 3).

В якості цілей і завдань маркетингових досліджень агропродовольчих підприємств у секторі B2C доцільно виділити наступні:

- виявлення очікувань споживачів стосовно товарів та намірів їх придбання;

- визначення цінової еластичності попиту на товари підприємства;

- визначення демографічних та поведінкових профілів споживачів;

- отримання прогнозів збуту;
- отримання показників лояльності споживачів щодо товару та торгової марки;

- визначення стратегій позиціонування та просування товарів;
- оцінка ефективності комплексу комунікацій.

Домінуючою тенденцією організації маркетингових досліджень на підприємствах стало посилення уваги до побудови системи маркетингової інформації, як системи підтримки управлінських рішень.

**Висновки.** Сучасний незадовільний стан національної економіки, світові тенденції глобалізації, і висока ціна управлінських, фінансових та політичних помилок, вимагають від маркетингових досліджень своєчасної, достовірної та повної інформації для впровадження найбільш доцільної інвестиційної стратегії у сучасних умовах господарювання, узагальненні структурних елементів інвестиційного ринку та розробленні практичних рекомендацій щодо реалізації інноваційної моделі економіки України.

Стратегія підприємств поступово стане образом мислення інвесторів та керівників, формулювання намірів, спрямованих на досягнення мети господарської діяльності шляхом розподілу обмежених ресурсів по підрозділам, товарним групам, ринкам збуту, отже, маркетингова стратегія – це уявлення того, за рахунок якого напряму маркетингової діяльності можна досягнути мети маркетингу в обраному стратегічному горизонті планування підприємства.

Зрозуміло, що тільки необхідність пошуку інвестицій для модернізації виробництва, та структурна перебудова економіки не дозволить нам долучитися до продовольчого ринку розвинутих країн. Виготовляти і продавати якісне продовольство сьогодні недостатньо. Ми повинні зберегти національні технологічні і смакові традиції та привести їх у відповідність до міжнародних норм і стандартів. Ця кропітка робота з гармонізації нормативно-правових актів, імплементації системи контролю якості, акредитації підприємств та підписання угод потребує значних зусиль але значно посилить інвестиційний потенціал економіки. Формування дієвої маркетингової стратегії неодмінно призведе до створення цивілізованого ринку в Україні, підтвердження відповідності якості продукції. Поява іноземних споживачів дозволить залучити венчурні інвестиції, впровадити новітні інноваційні тех-



Рис. 3. Система маркетингових досліджень підприємств продовольчої сфери

нології, збільшити обсяги виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції та вибороти гідне місце на світовому ринку продуктів харчування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://uapress.info/uk/news/show/47983>.
2. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Бредли. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.
3. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержания символы / Б. Карлоф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1992. – 239 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф.Хедоури; Пер с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг – 2-е Европ. изд. – М.; СПб., Вильямс, 2000 – 944 с.
6. Крикавський Є.В. Формування збутової стратегії промислового підприємства / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2012. – № 748. – С.357–361.
7. Ковальчук С.В. Антикризовий маркетинг: інноваційний аспект / С.В. Ковальчук // Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: Папірус, 2010. – С. 490–496.
8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2004. – 580 с.
9. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.
10. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: навчальний посібник / О.М. Скібіцький. – К.: ЦУЛ, 2009. – 562 с.

УДК 33;631.171;338.31;330.341.1

Кириченко Н.В.

*аспірант кафедри обліку і аудиту та фінансів  
Херсонського державного аграрного університету*

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ АГРОІННОВАЦІЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЇХ У ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено основні напрями використання інновацій у сільському господарстві. Враховуючи негативні фактори, які гальмують введення інновацій в аграрне виробництво галузей сільського господарства, здійснено оцінку регулювання їх впровадження, та визначено ефект і значення від використання сучасних інноваційних технологій. Запропоновано організаційно-економічний механізм державного стимулювання впровадження інновацій аграрними підприємствами.

**Ключові слова:** агропродовольча продукція, інноваційна діяльність, інновації, аграрне підприємство, механізм державного регулювання, ефективність, аграрне виробництво, інноваційний потенціал, агроінновації.

### Кириченко Н.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АГРОИННОВАЦИЙ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИХ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье определены основные направления использования инноваций в сельском хозяйстве. Учитывая негативные факторы, которые тормозят введение инноваций в аграрное производство отраслей сельского хозяйства, осуществлена оценка регулирования их внедрения, и определены эффект и значение использования современных инновационных технологий. Предложено организационно-экономический механизм государственного стимулирования внедрения инноваций аграрными предприятиями.

**Ключевые слова:** агропродовольственная продукция, инновационная деятельность, инновации, аграрное предприятие, механизм государственного регулирования, эффективность, аграрное производство, инновационный потенциал, агроинновации.

### Kirichenko N.V. AREAS OF USE AGROINNOVATIONS AND ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF GOVERNMENT STIMULATION AND PROMOTION THEM IN ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article identifies the main areas of innovation in agriculture. Given the negative factors that hinder the introduction of innovations in agricultural production sectors of agriculture, the estimation of regulation implementation, and determined the effect and importance of the use of modern innovative technologies. The organizational-economic mechanism of state promotion of innovation agricultural enterprises.

**Keywords:** agro-food production, innovation, innovation, agricultural enterprise, mechanism of state regulation, efficiency, agricultural production, innovative potential, agroinnovations.

**Постановка проблеми.** Інноваційна діяльність виступає одним із найважливіших системних чинників сталого економічного розвитку, формування конкурентних переваг вітчизняної аграрної продукції, забезпечення національної і продовольчої безпеки країни. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки залежить від ефективності і швидкості перетворення результатів наукових досліджень на конкурентоспроможний товар, а відсутність відпрацьованих і дієвих механізмів впровадження інновацій, системи забезпечення науково – технічною інформацією, ефективних схем взаємодії наукових установ з впроваджувальними структурами, зумовлюють актуальність та значущість механізму державного регулювання, контролю і стимулювання впровадження агроінновацій у діяльність підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні питанням особливостей розвитку інноваційної діяльності та її державного регулювання останнім часом присвячується велика кількість досліджень. Зокрема, Л. Федулова та М. Пашута визначили стан державного регулювання інноваційних процесів та запропонували заходи державної інноваційної політики [1]. М. Шарко наводить визначення національної інноваційної системи та розглядає її структуру, особливості функціонування [2]. У роботі за редакцією О.І. Волкова, М.П. Денисенка проаналізовано сучасний інноваційний потенціал та систему управління інноваціями на різних рівнях, зокрема – на державному рівні [3]. Водночас у вітчизняних та зарубіжних джерелах не до кінця досліджено питання ефективного механізму державного регулювання

і стимулювання впровадження інновацій у діяльність аграрних підприємств, що зумовлює актуальність цього дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення основних напрямів використання агроінновацій та організаційно-економічний механізм державного стимулювання впровадження їх у діяльність аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У всьому світі формування та забезпечення функціонування агроінноваційної системи визначна роль належить державі, яка повинна не лише вибудувати каркас цієї системи але й розробляти і впроваджувати дієві механізми взаємодії агровиробників із науковцями, сприяти придбанню та трансферту прогресивних новітніх технологій агропродовольчої продукції (у тому числі і в межах міжнародних проектів). На жаль, наша країна ще не виробила скоординованої агроінноваційної системи регулювання інноваційного розвитку. Брак коштів у більшості аграрних установ і підприємств та нерозвиненість національної системи агроінновацій, називаються міжнародними експертами в числі головних причин появи кризових явищ та структурних деформацій у вітчизняному аграрному секторі.

У тваринництві країна імпортозалежна і втратила свої позиції в цьому сегменті, а рослинництво, при такому стані справ, через найближчі 1-2 роки 3/4 усіх представлених сортів будуть мати іноземне походження. За такими традиційними культурами як кукурудза, сояшник, цукрові буряки, картопля, овочі, баштанні культури, у нашій країні вже зареєстровано 50% видів іноземної селекції. У тваринництві



України продуктивне поголів'я вітчизняної селекції становить лише від 6 до 15%, у свинарстві – від 0,2 до 4,5%, а у птахівництві практично повністю впроваджені іноземні технології вирощування [9].

На вітчизняному ринку агроінновацій практично відсутня потреба в комерціалізації інновацій, а також відсутня практика підтримки державою приватних ініціатив. Аналіз основних напрямів використання сучасних науково-технологічних досягнень у виробництві агропродовольчої продукції дозволяє стверджувати, що найбільше розповсюдження світових технологій отримало рослинництво. Так, у рослинництві до передових технологічних рішень відносять органічне землеробство, генну інженерію, селекційну роботу, мікро-зрошення, а також нанотехнології та інформаційні космічні технології.

Насамперед, одним із найважливіших факторів нарощування обсягів валового виробництва в рослинництві виступає впровадження досягнень селекції. Сучасна маркерна селекція, з огляду на значні витрати часу й великі масштаби схрещувань і досліджуваного селекційного матеріалу, витісняє традиційну. Переваги маркерної селекції в можливості отримання оперативної оцінки вихідного посівного матеріалу на предмет наявності певних генів та контролю їх у процесі селекції. Все це підвищує надійність та ефективність відбору, а в додаток скорочується загальна сума витрат та період створення нових сортів. Водночас, дедалі більшої поширеності набуває технологія використання генної інженерії і генетично модифікованих організмів. Зазначені інноваційні технології генної інженерії, клітинної технології, допомагають переносити генетичний матеріал від тварин, мікроорганізмів, грибів у рослини, та наділяти їх новими цінними ознаками, а саме: стійкістю до несприятливих ґрунтово-кліматичних умов, проти шкідників, патогенів, гербіцидів, здатністю синтезувати біопестициди та гормональні речовини для приналежності корисних комах, руйнувати хімічні пестициди та інші токсичні речовини, що знаходяться в ґрунті, воді тощо. Необхідно акцентувати увагу на тому, що наша країна в найближчі 5–7 років може стати ключовим виробником ГМ продукції на європейському континенті. У 2012р. обсяг площ під даних посадковий матеріал збільшився на 11%. В ЄС продовжуватиметься політика стримування нарощування площ під ГМ посадковий матеріал. У той же час збережеться тренд активного поширення ГМ виробництва за рахунок країн, що розвиваються. У даному контексті ринок України є вкрай цікавим для ключових виробників ГМ продукції. Фактично необмежені можливості з лобювання, відсутність належного державного контролю, кліматичні умови та активний розвиток агроринку відкриває значні перспективи для виробництва ГМ продукції [4, с. 8; 5, с. 14].

Ще однією резонансною технологічною інновацією в рослинництві вважається виробництво екологічно чистої, органічної продукції. На протигагу трансгенної продукції, органічна продукція вирощується або з мінімальним обробітком ґрунту, або з відмовою від обробки та використання антибіотиків та засобів захисту рослин. На користь розвитку органічного землеробства в Україні говорять такі факти: наша країна має значні площі сільськогосподарських угідь, достатня природна родючість ґрунтів дає змогу отримувати досить високу урожайність сільськогосподарських культур без внесення мінеральних добрив та агрохімікатів. Зазначимо, що при цьому витрачається значно менша кількість енергоресурсів (в умовах дефіциту власних енергоресурсів вважа-

ється позитивним фактором), а також витрачається додаткова жива праця (в умовах безробіття на сільських територіях вважається значущим фактором). Офіційна статистична інформація IFOAM засвідчує, що на початок 2012 р. в Україні нараховувалося 164 сертифікованих органічних господарств, а загальна площа їх землекористування під органічним землеробством становила більше 270 тис. га. Відповідно до структури сертифікованих органічних сільськогосподарських угідь, 76,4% займає рілля, 21,3% – пасовища, 1,8% – перелоги і 0,5% – багаторічні насадження [6, с. 7].

Безумовно, визначальним чинником функціонування і розвитку ринку органічної агропродовольчої продукції є ціна. Особливістю органічних товарів є те, що ціна їх продажу значно вища (у середньому різниця становить 50–300%). Проте, за даними аналізу витікає, що рівень реалізаційних цін зернових є значно вищим порівняно з цінами традиційної продукції (за рахунок переважної реалізації на експорт), а ціни реалізації тваринницької продукції несуттєво більші, ніж ринкові. Близько 80% виробленої органічної продукції експортується в розвинені країни світу. Переважно реалізують на експорт зернові, зернобобові та олійні культури. Решту продукції реалізують на внутрішньому ринку. Так, за звичайними ринковими цінами реалізують 18% виробленої продукції і лише 2% реалізується з позначкою «органічний продукт» [7, с. 7]. Така цінова ситуація пояснюється, насамперед, відсутністю нормативно-правового врегулювання відносин у цьому секторі. Діючими нормативно-законодавчими актами не закріплений статус органічної продукції, що значно уповільнює розвиток цього сегменту ринку. Отже, вищенаведене доводить, що з одного боку вітчизняні аграрії мають зацікавленість у виробництві органічної продукції з огляду на вищі ціни реалізації та потенційні можливості її експортувати, а з іншого – неврегульованість у питаннях ціноутворення та відсутність єдиної державної стратегії підтримки органічного землеробства знижує їх інвестиційну активність у цьому напрямку. Органічне виробництво має цілу низку економічних, екологічних та соціальних переваг, що обумовлює необхідність впровадження державного механізму стимулювання розвитку органічного землеробства.

Ще одним актуальним аспектом у цій площині є необхідність забезпечення зростання продуктивності агроценозів та ґрунтів за рахунок зміни системи обробітку ґрунту і використання аграрними підприємствами ресурсозберігаючих технологій. У зрошуваному землеробстві екологічно безпечні та ресурсозберігаючі технології реалізуються шляхом впровадження в практику нових способів та технічних засобів поливу, серед яких перспективним є мікрозрошення. Особливо це стосується Херсонської області, яка є лідером за площею зрошуваного землеробства в країні.

Необхідно зазначити потенційні переваги краплинного зрошення порівняно з традиційними способами поливу (дощування, полив по борознах):

- 1) економія води (50–70% до 2–5 разів); електроенергії (50–70% і більше), добрив (20–50%) тощо. Ефективність зрошення сягає 85–90%, оскільки вода надходить безпосередньо до кореневої системи рослин;
- 2) істотне (на 30–50%) збільшення врожайності сільськогосподарських культур при значному поліпшенні товарної та споживчої якості продукції;
- 3) забезпечення оптимальних витрат води та добрив відповідно до фізіологічних потреб рослин на основі

створення сприятливого водного та поживного режимів ґрунту; 4) високий рівень механізації та автоматизації технологічних процесів (полив, внесення добрив, хімічних меліорантів, засобів захисту рослин) і на цій основі високий ступінь контрольованості екологічних навантажень на навколишнє природне середовище; 5) скорочення засобів захисту рослин, оскільки суттєво зменшується забур'яненість (земля між рядками залишається сухою) та ураження рослин грибковими і бактеріальними хворобами (порівняно з традиційними системами зрошення, за яких змочується поверхня листя); 6) зниження експлуатаційних витрат порівняно з енерговитратами іншими способами зрошення (на 50–70%); – працезберігаючий метод, тому що все важче залучити робочу силу до виконання важких польових робіт; 7) зменшення трудовитрат на будівництво, експлуатацію і технічне обслуговування систем мікрозрошення завдяки високій заводській готовності вузлів і повній автоматизації керування процесом поливу тощо [8].

Попри безумовні переваги і потенційні можливості зрошеного землеробства підвищити ефективність виробництва продукції рослинництва, в умовах слабкої державної підтримки програм розвитку меліорації та старіння функціонуючих іригаційних систем, а також потреб у суттєвих фінансових вливаннях на встановлення зрошувальної техніки, активізація використання крапельного зрошення в аграрному виробництві в 2012–2013 рр. уповільнена.

Останнім часом результативність та популярність набувають ресурсозберігаючі технології «Mini-till», «No-till» та «Strip-till». Сутність технології полягає в мінімізації або відмові від техніко-технологічного впливу на ґрунт під час його обробітку. Це дозволяє підвищити економічну ефективність та екологічність процесу вирощування сільгоспкультур. Усі перераховані сучасні ресурсозберігаючі технології обробітку ґрунту, не залежно від своїх технічних особливостей, мають схожі проблеми в адаптації до сучасних умов господарювання. До їх числа входять: слабка державна підтримка, значна фінансова затратність, необхідність заміни машинно-тракторного парку та використання сучасних космічних інформаційних систем.

Варто окремо відмітити, що дослідження проблем інноваційного аграрного розвитку сьогодні невіддільне від становлення соціально-економічної формації, доміантний спосіб виробництва якої ґрунтується на інформаційних технологіях. Завдяки інформаційним технологіям стає можливим суттєве підвищення ефективності господарювання. В умовах значної площі землекористування, відносно стану, раціонального використання якої необхідно мати в наявності оперативну інформацію, навіть з метою забезпечення екологічної безпеки, використання космічних інформаційних технологій стало невід'ємною складовою технологій аграрного виробництва розвинутих країн світу. З їх допомогою здійснюється моніторинг урожайності і розраховується кількість ресурсів, зокрема добрив чи гербіцидів, необхідних у тій чи іншій конкретній ситуації. Це, по-перше, дає змогу скоротити виробничі витрати за рахунок ефективнішого використання матеріально-технічних ресурсів, а, по-друге, знизити рівень негативного впливу на природне середовище [9, с. 49].

Отже, застосування систем точного землеробства невід'ємне без використання космічних технологій (системи глобального позиціонування (GPS та ін.), датчики, фотознімки з космічних супутників, а також комп'ютерні програмні продукти для ведення

агроменеджменту на базі геоінформаційних систем). Ці системи дозволяють вести технологічну карту полів від часу сівби до жнив. Зібрані дані використовуються для планування висіву, розрахунку норм внесення добрив і засобів захисту рослин, більше точного прогнозування врожайності й фінансового планування. За рахунок впровадження геоінформаційних технологій максимально використовуються земельні ресурси, підвищується урожайність та істотно зменшуються витрати на виробництво продукції. Крім того, ці технології сприяють оптимізації агротехнологічного процесу в питаннях вибору обґрунтованих управлінських рішень, наприклад, з оптимізації маршрутів руху машинно-тракторних агрегатів.

Ще однією із передових технологічних інновацій, яка заслуговує на увагу – нанотехнології. Варто відмітити, що нанотехнології себе зарекомендували практично у всіх сферах сільськогосподарського сектору: рослинництві, тваринництві (зокрема птахівництві, рибистві), ветеринарії, переробній промисловості і навіть виробництві сільськогосподарської техніки. З успіхом їх застосовують в якості мікродобрив, у складі препаратів для після зборової обробки ґрунту, у кормах у тваринництві, у засобах дезінфекції, а також у препаратах, які сприяють подовженню терміну служби техніки.

Головну роль серед технологій прогресивного розвитку тваринництва відіграє селекційно-племінна робота. Вона спрямована на покращення породних якостей тварин за рахунок інтенсивного використання високопродуктивних, породних племінних плідників, які стало передають потомству здатність до розвитку господарсько-корисних ознак. Результативність племінної роботи тісно пов'язана з відтворенням, темпами оновлення основного стада, забезпеченням високоцінним генетичним матеріалом, а в перспективі – із створенням потужного ринку племінних ресурсів, який би повністю забезпечив внутрішню потребу та орієнтувався на експорт. Варто зазначити, що недостатня державна підтримка впровадження вітчизняних біотехнологічних та генетично-популяційних досягнень у практичну діяльність підприємств – виробників продукції тваринництва, зміни соціально-економічних умов їх господарювання докорінно змінили процеси використання племінного матеріалу ними. Варто відмітити, що попри наявність вітчизняного наукового потенціалу в цій сфері, що змогло б стати додатковим чинником підсилення конкурентоспроможності аграрного сектору за рахунок експорту, маємо сукупність перепон та проблем, а саме: зменшення вітчизняного поголів'я; необхідність ідентифікації племінних тварин, контролю за достовірністю обліку її походження і продуктивності; використання племінних ресурсів низької генетичної якості; недостатність інформаційної бази з племінної справи; недостатнє впровадження у виробництво науково-технічних досягнень з питань генетики і селекції тварин; обмеження фінансового забезпечення заходів із збереження генофонду існуючих, локальних і зникаючих вітчизняних порід тощо.

Ще одним аспектом, на якому ми заострюємо увагу – це необхідність впровадження прогресивних енерго- та ресурсозберігаючих технологій у тваринництві. У результаті це призводить до значного зниження витрат людської праці, підвищення якості тваринницької продукції, суттєвої економії витратних ресурсів, підвищення ефективності виробництва в цілому, але питання залишаються проблемними

через відсутність достатньої державної підтримки, брак фінансових ресурсів, необхідних для оновлення та придбання матеріально-технічних ресурсів. У сфері виробництва тваринницької продукції постають питання раціональної відгодівлі тварин та птиці. Перш за все необхідно зазначити, що збалансовані системи відгодівлі тварин та птиці сприяють економії витрат кормів через точність їх дозування, а також роздачі. Крім цього, це впливає на нарощення приросту живої маси і цим самим – зниження коефіцієнту конверсії кормів. Втім, поряд з безумовною вигодою від використання прогресивних систем відгодівлі тварин та птиці існують сукупність проблем з оновлення та модернізації обладнання. Звісно, проблеми фінансового характеру перешкоджають поширенню автоматизації виробничих процесів виробників тваринництва.

Стимулювання аграріїв до впровадження новітніх технологій вбачається одним із ключових економічних методів впливу держави на інноваційний розвиток аграрного виробництва, що зумовлює доцільність розробки організаційно-економічного механізму (рис. 1), ефективність такого механізму досягається через його дієздатність, яка досягається за рахунок узгодженості, координованості, контрольованості і прозорості застосування інструментів (важелів) впливу на законодавчій основі.

Для підприємства-виробника агропродовольчої продукції важливим, насамперед, вбачається економічний ефект від стимулювання державою: отримання пільг, фінансової допомоги, зниження відсотків по кредитах тощо. Адже, фінансові ризики, пов'язані із впровадженням інноваційних технологій у виробництво безпосередньо впливають на фінансовий стан товаровиробника та результативність його діяльності.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, на підставі вищевикладеного можемо зробити висновок, що розвиток сучасного аграрного виробництва сьогодні невід'ємний від застосування передових новітніх технологій, які дають можливість отримувати конкурентоспроможну продукцію, більший рівень прибутковості підприємствам-виробникам сільськогосподарської продукції. Дослідивши основні напрями впровадження агроінновацій та стан державного регулювання процесу впровадження інновацій, можна зробити висновок, що не зважаючи на велику кількість напрямів впровадження інновацій та позитивні ефекти і значення від використання їх у сільському господарстві, дієвого механізму державного стимулювання впровадження їх у діяльність аграрних підприємств не має. Тому нами запропоновано організаційно-економічний механізм державного стимулювання впровадження інновацій аграрними підприємствами.



**Рис. 1. Організаційно-економічний механізм державного стимулювання впровадження інновацій аграрними підприємствами**  
Джерело: складено автором

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35-47.
2. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25-30.
3. Волков О.І. Економіка і організація інноваційної діяльності : підручник / Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. / за ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К. : ВЦ «Професіонал», 2004. – 960 с.
4. Роїк М.А. Перспективи селекції сільськогосподарських культур в Україні / М.А. Роїк, О. І. Рудік // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 2. – С. 5-9.
5. Трибель С.О. Генетично – модифіковані організми / С.О. Трибель, О.О. Стригун, Т.В. Топчій // Насінництво. – 2012. – № 3. – С. 13-21.
6. Татибер Й. Strip – till – вирішення проблеми? / Й. Татибер // Практичний посібник аграрія. – 2012. – № 3 (44). – С. 94-96
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организаций : учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
8. Ромащенко М.І., Доценко В.І., Онопрієнко Д.М., Шевелєв О.І. Системи краплинного зрошення: навчальний посібник / За ред. Академіка УАН М.І. Ромащенко. – Дніпропетровськ, ООО ПКФ „Оксамит – текст”, 2007 – 175 с.
9. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження / [Крачок Л.І.] // Сталый розвиток економіки. – 2013. – № 3(20). – С. 224-230.

УДК 338.43:631.15

**Ковальова О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку й аудиту  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва***Василюшин С.І.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку й аудиту  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва*

## УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано теоретико-методичні та практичні аспекти управління матеріальними ресурсами у системі економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Досліджено сутність та виокремлено складові економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Доведено вплив співвідношення основних та оборотних засобів, фінансової незалежності, джерел формування матеріальних ресурсів на результати господарювання і, як наслідок, внутрішню економічну безпеку сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** економічна безпека, матеріальні ресурси, основні засоби, оборотні засоби, маневреність власних оборотних засобів, фінансова стійкість.

### **Ковалева Е.В., Василюшин С.И. УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье обоснованы теоретико-методические и практические аспекты управления материальными ресурсами в системе экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий. Исследована сущность и выделены составляющие экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий. Доказано влияние соотношения основных и оборотных средств, финансовой независимости, источников формирования материальных ресурсов на результаты хозяйствования и, как следствие, внутреннюю экономическую безопасность сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, материальные ресурсы, основные средства, оборотные средства, маневренность собственных оборотных средств, финансовая устойчивость.

### **Kovalyova O.V., Vasylyshyn S.I. MATERIAL RESOURCES MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES**

The theoretical and methodical and practical aspects of material resources management in the system of economic security of the agricultural enterprises are grounded in the article. The essence is revealed and economic security components of the agricultural enterprises are distinguished. Correlation influence of fixed and circulating assets, financial independence, material resources formation sources on business results and, as the consequence, on inner economic security of the agricultural enterprises is proved.

**Keywords:** economic security, material resources, fixed assets, circulating assets, maneuverability of proper circulating assets, financial stability.

**Постановка проблеми.** Адаптація підприємств до умов ринкового середовища, нестабільність зовнішнього середовища та поглиблення внутрішніх загроз призводять до зниження рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, від рівня якої залежать їх кінцеві результати господарювання, фінансовий стан та конкурентоспроможність.

У той же час матеріальною основою будь-якого виробництва, сільськогосподарського зокрема, виступають ключові фактори виробництва: земля, праця, капітал, підприємницькі здібності. При чому не останню роль відіграє саме капітал, як сукупність засобів та предметів праці, на основі поєднання яких із працею людини та підприємницьким хистом отримується кінцевий продукт для подальшого споживання. Поруч із необоротними (основними) засобами однією із частин капіталу як фактора виробництва виступають оборотні засоби, які втілюють у собі вартість предметів праці, необхідних для здійснення виробничого процесу. Управління матеріальними ресурсами є необхідною складовою механізму формування та захисту економічної безпеки підприємства. Реалії ринкової економіки вимагають принципово нових підходів до формування та підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, що актуалізує наукові дослідження з означених питань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема економічної безпеки знайшла своє відобра-

ження у численних працях вітчизняних науковців, серед яких О.М. Бандурка, А.С. Полянська, Г.В. Козаченко, М.В. Фоміна, Т.М. Гордієнко, В.В. Третяк, О.І. Шкуратов, В. Крутов, Є. Бобров, В.О. Ткач та багатьох інших. Ці вчені внесли значний вклад у розвиток понятійно-категоріального апарату, класифікації загроз, складників та компонентів економічної безпеки господарюючих суб'єктів та надали рекомендації щодо її зміцнення в умовах нестабільної економіки.

Проте питанням управління ресурсним потенціалом, зокрема матеріальними ресурсами з метою забезпечення безперервності технологічного процесу і, як наслідок, внутрішньої економічної безпеки підприємств, вивчені недостатньо глибоко та потребують подальшого дослідження, що і зумовило вибір теми дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних та практичних рекомендацій щодо управління матеріальними ресурсами у системі економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На думку професора В. Крутова, сталий розвиток економіки держави прямо залежить від поліпшення інвестиційного клімату, створення гарантованих умов для захисту прав власника й інвестора, підвищення корпоративної безпеки. Саме у сфері корпоративної

безпеки підприємництва склалася важка та непрогнозована ситуація [1, с. 147].

Із вказаною думкою вченого можна цілком погодитися, оскільки безпека ведення бізнесу (комерційна безпека) передусім є запорукою збереження національної безпеки країни, безпеки її економіки. У той же час сільськогосподарське виробництво, його місце у розвитку суспільства є запорукою та гарантом продовольчої безпеки, без якої неможливо забезпечити населення життєво необхідними продуктами харчування.

Саме поняття економічної безпеки, яке в рамках окремої науки дістало назву «екосестейт» (від англ. economic security of state), покликане займатися визначенням загроз економіці, їх джерел, потужності та спрямованості, з'ясуванням їх сутності, розробці заходів їх нівелювання [2, с. 29].

Принципово трактування економічної безпеки залежить із позицій її функціонування – статичної чи динамічної, зовнішньої чи внутрішньої, на рівні країни чи підприємства. У контексті нашого дослідження під економічною безпекою сільськогосподарських підприємств ми розуміємо сукупність інструментів нівелювання загроз внутрішнього та зовнішнього середовища з метою отримання максимального прибутку та мінімізації фінансових ризиків. При цьому серед об'єктів економічної безпеки, що вимагають захисту, ми виокремлюємо ресурсну, фінансову, соціальну, екологічну, маркетингову, управлінську, комерційну та інформаційну складові.

Формування регіональної системи економічної безпеки передбачає врахування специфічних ознак економічного розвитку регіону. Результати дослідження основних параметрів соціально-економічного розвитку регіонів України, проведеного В.О. Ткач, показали значний рівень їх диференціації [3, с. 167]. Для наших досліджень обрані сільськогосподарські підприємства Харківської області, яка характеризується міцною безпекою економіки і посідає одне із передових місць у сфері розвитку АПК України.

Запорукою економічної безпеки будь-якого сільськогосподарського підприємства є безперервне протікання технологічного циклу, яке неможливе без належного забезпечення матеріальними ресурсами. Серед матеріальних ресурсів сільськогосподарських підприємств найбільшу частку становлять основні та оборотні засоби, без належного забезпечення, ефективного використання, оптимізації джерел формування яких може виникнути загроза економічній безпеці ендogenous характеру.

У процесі дослідження проведено вибіркоче обстеження діяльності 198 великих та середніх сільськогосподарських підприємств області, що мають статус юридичної особи і діяльність яких суттєво впливає на загальні показники регіону в цілому. Дослідженнями встановлено, що від того, наскільки оптимальне співвідношення основних та оборотних засобів, значною мірою залежать результати виробничої та фінансової діяльності, а звідси – і фінансово-економічна безпека підприємства (табл. 1).

Коментуючи таблицю 1, можемо зробити висновок, що найбільше підприємств обстеженої сукупності (90 одиниць), які увійшли до складу II аналітичної групи, мають середнє відношення оборотних засобів на 1 грн основних 1,58 грн. При цьому виявлена чітка закономірність, за якої зі зростанням оборотних засобів з розрахунку на 1 грн основних підвищуються показники ефективності діяльності: сума чистого прибутку з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь (2785,0) має найвище значення у підприємств IV аналітичної групи, у яких на 1 грн основних засобів у середньому припадає 5,19 грн оборотних, однак найвищий рівень рентабельності (41,2%) зафіксований у підприємствах, які увійшли до II аналітичної групи.

Більше того, найефективніше використання оборотних засобів також зафіксоване у підприємств II аналітичної групи, до якої увійшли підприємства із середнім відношенням оборотних засобів на 1 грн основних 1,58 грн. Тривалість одного обороту в них найкоротша і становить 143 дні.

Незважаючи на найвищу рентабельність, підприємства IV групи мають найнижчий коефіцієнт оборотності 1,09 і, як наслідок, найдовшу тривалість одного обороту – 329 днів. Ці тенденції дають змогу зробити висновок, що у цих підприємств співвідношення між оборотними і основними засобами не має під собою наукового обґрунтування і має таке високе значення передусім за рахунок фізичного та морального зносу більшості об'єктів основних засобів, а не за рахунок великих обсягів оборотних.

Слід зазначити, що серед економістів на сьогоднішній день немає єдиної думки стосовно співвідношення між основними та оборотними засобами – вони коливаються від 20% на 80% до 50% на 50%. За радянських часів, як зазначає М.Я. Дем'яненко, більшість економістів вважали, що на 1 грн основних має припадати не менше 0,50 крб. оборотних фондів [4].

Таблиця 1  
Вплив раціонального співвідношення між оборотними та основними засобами на ефективність їх використання у сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2012 рр.

Розрахункові показники	Групи підприємств за співвідношенням оборотних засобів на 1 грн основних, грн				Всього або в середньому
	I. до 2,00	II. 2,01-4,00	III. 4,01-6,00	IV. понад 6,00	
Кількість підприємств у групі	37	90	47	24	198
Частка, %	18,7	45,5	23,7	12,1	100,0
Середнє значення відношення оборотних засобів на 1 грн основних	0,15	1,58	3,08	5,19	1,81
Чистий прибуток на 1 га с.-г. угідь, грн	-7,92	1598,00	1045,19	2785,00	1366,40
Рівень рентабельності, %	-1,2	41,2	28,4	36,6	26,5
Норма прибутку, %	-0,1	25,4	15,2	29,4	17,50
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,01	2,51	1,24	0,93	1,40
Тривалість одного обороту, днів	356	143	290	387	258

Джерело: розраховано за даними зведеної річної звітності 198 великих та середніх сільськогосподарських підприємств (ф. 1. Баланс, ф. 2. Звіт про фінансові результати)

Досить суттєвим у разі аналізу впливу співвідношення оборотних та основних засобів на тенденції зміни ефективності їх використання і як наслідок, рівень технологічно-економічної безпеки є врахування глибини спеціалізації сільськогосподарських підприємств (табл. 2).

Показники вказують на те, що у підприємств із співвідношенням основних та оборотних засобів 1:1 та з середнім рівнем спеціалізації, тривалість обороту зростала у середньому на 3 дні, із більш глибокою спеціалізацією – на 19 днів. У групі підприємств із співвідношенням 1:3 природи для середньо-, високо- та вузькоспеціалізованих підприємств становили відповідно 4 дні, 1 день та 21 день. Лише у групі підприємств, у яких на 1 грн основних припадає більше 3,00 грн оборотних засобів, виявлено тенденцію скорочення тривалості обороту оборотних засобів на 63 дні у середньоспеціалізованих, на 23 дні у високоспеціалізованих та на 15 днів у вузькоспеціалізованих сільськогосподарських підприємствах.

Також ці розрахунки дозволяють стверджувати, що поглиблення спеціалізації сільськогосподарських підприємств уповільнює тенденції скорочення тривалості обороту їх оборотних засобів та загрожує внутрішній економічній безпеці господарюючих суб'єктів. Це свідчить про важливість диверсифікації сільськогосподарського виробництва та впровадження раціональних пропорцій між галузями рослинництва і тваринництва.

Однією із визначальних складових економічної безпеки є фінансова безпека, яка залежить передусім від наявності та маневреності власних оборотних засобів (ВОЗ), які у зарубіжній практиці прийнято називати робочим капіталом. Як зазначає С. Бобров, «фінансова безпека стає основним економічним гарантом стабільності, забезпечуючи виробничий базис через інфраструктурні інститути розподілу фінансових та інвестиційних ресурсів» [5, с. 85].

Для виявлення впливу частки ВОЗ у джерелах їх формування на фінансову стійкість як критерію фінансово-економічної безпеки застосований метод аналітичного групування (табл. 3).

Проаналізувавши показники таблиці 3, ми робимо висновок, що зі збільшенням питомої ваги ВОЗ у джерелах формування оборотних засобів прослідковується тенденція покращення фінансової стійкості обстежених підприємств. Абсолютного типу фінансової стійкості досягнуто у підприємствах, які потрапили до IV та V аналітичних груп. Підприємства I аналітичної групи, яких виявлено 12, мають кризовий фінансовий стан, що вимагає негайної зміни структури наявних джерел формування активів. Коефіцієнт фінансової незалежності (концентрації власного капіталу) відображає питому вагу у балансі підприємства власного капіталу і показує, у якому обсязі діяльність фінансується власними коштами. Його позитивною тенденцією є зростання. Середнє його значення по області становило 0,606, причому він варіює із від'ємного значення у I аналітичній

Таблиця 2

**Взаємозв'язок між співвідношенням оборотних і основних засобів й тенденціями зміни ефективності використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств Харківської області за 2009–2012 рр. залежно від глибини їх спеціалізації**

Підгрупи підприємств за співвідношенням оборотних засобів на 1 грн основних, грн	Групи підприємств за рівнем спеціалізації		
	середній до 0,40	високий 0,41-0,60	глибокий понад 0,60
	Тенденції зміни тривалості обороту оборотних засобів, днів		
до 1,00	$y = 323,37 + 3,1236x$	$y = 359,69 + 19,401x$	-
1,01-3,00	$y = 219 + 4,2777x$	$y = 371,72 + 0,6609x$	$y = 141,4 + 21,339x$
понад 3,00	$y = 63,745 - 62,899x$	$y = 95,015 - 23,318x$	$y = 135,2 - 14,999x$

Джерело: розраховано за даними зведеної річної звітності 198 великих та середніх сільськогосподарських підприємств (ф. 1. Баланс, ф. 2. Звіт про фінансові результати)

Таблиця 3

**Вплив частки власних оборотних засобів на фінансову стійкість як критерій фінансово-економічної безпеки сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2012 р.**

Показники	Норматив	Групи підприємств за часткою власних оборотних засобів, %					Всього або в середньому
		I. До 0	II. 0,1-30,0	III. 31,0-60,0	IV. 61,0-90,0	V. Понад 90,0	
Кількість підприємств у групі	x	12	27	29	93	37	198
Коефіцієнт фінансової незалежності	$\geq 0,5$	.*	0,664	0,506	0,783	0,925	0,606
Коефіцієнт фінансового ризику	$< 1$	.*	7,851	3,102	0,651	0,358	1,240
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\geq 1$	.*	0,127	0,322	1,536	2,793	0,806
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\uparrow$	.*	0,251	0,840	0,951	1,217	0,451
Коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів	$\uparrow$	.*	0,812	0,745	1,143	1,105	0,511
Стабільність структури оборотних засобів	$\uparrow$	.*	0,684	0,491	0,877	0,934	0,606
Рівень рентабельності (збитковості), %	$\geq 0,1$	-5,4	21,6	13,5	44,8	55,4	26,5
Тип фінансової стійкості	x	Кризова	Нестійка	Нормальна	Абсолютна	Абсолютна	Абсолютна

\*Значення від'ємні

Джерело: розраховано за даними зведеної річної звітності 198 сільськогосподарських підприємств (ф. 1. Баланс, ф. 2. Звіт про фінансові результати) та ф. 50 с.г.

групі до 0,925 у V групі, що свідчить про повну залежність від залучених джерел підприємств I групи.

Коефіцієнт фінансового ризику показує співвідношення між залученими джерелами та власним капіталом, і його позитивною тенденцією є зниження.

Виявлено, що у I-III групах, де забезпеченість ВОЗ становить від 0 до 60,0% він перевищує одиницю, що свідчить про залежність від залучених джерел, однак у IV-V аналітичних групах він знаходиться у межах нормативного значення.

Оберненим до коефіцієнта фінансового ризику є коефіцієнт фінансової стійкості, який показує співвідношення власного капіталу та залучених у фінансування діяльності джерел. Так, у підприємств V групи його значення становить 2,793, тобто на 1 грн залученого капіталу припадає 2,79 грн власного. Цей показник у 16 разів перевищує його значення для підприємств I аналітичної групи.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частка власного капіталу використовується на фінансування поточної діяльності, тобто яку частину вкладено в оборотні засоби, а яку – капіталізовано [6, с. 22]. Коефіцієнт маневреності ВОЗ показує питому вагу запасів у власних оборотних засобах і характеризує свободу фінансового маневру капіталу.

Аналізуючи ці показники, слід відзначити, що їх найбільше значення зафіксоване у підприємств IV-V аналітичних груп, де середня частка ВОЗ у джерелах їх формування перевищує 60,0%. Це говорить про те, що збільшення ефективності використання вкладеного капіталу значно пришвидшується із використанням запозичених коштів.

Стабільність структури оборотних засобів характеризує частку власних оборотних засобів у загальній їх вартості. На підставі того, що згідно з нормативами цього показника він має тенденцію до збільшення, можемо зробити висновок, що найстабільнішою є структура оборотних засобів для підприємств IV та V аналітичних груп.

Кризовий стан фінансової стійкості, тобто загрозу для економічної безпеки підприємств I аналітичної групи обумовив рівень збитковості 5,4%, який з кожною наступною групою має тенденцію щодо збільшення і досягає 55,4% у V групі.

Важливим напрямом управління матеріальними ресурсами є оптимізація джерел їх формування, зокрема запозичених коштів. Структура наданих короткострокових кредитів за сферами економіки має невтішну для сільського господарства статистику – його частка у загальному обсязі галузей економіки у 2008–2011 рр. коливається в межах 4,0-6,0%.

Найбільше ж кредитів надано підприємствам торгівлі та ремонту – їх частка у 2012 р. становить 49,0%. Невелика частка сільськогосподарських підприємств є свідченням певних перешкод, які існують під час отримання ними короткострокових кредитів.

Для середньостатистичного сільськогосподарського підприємства отримати короткостроковий кредит дуже нелегко. Серед головних перешкод є відсутність кредитної історії, ліквідної застави, високі процентні ставки та бюрократичні витрати. На підставі того, що головним засобом виробництва у сільському господарстві є земля, реформування відносин стосовно якої продовжується останні 12 років, підприємства не можуть запропонувати ліквідну, з позицій комерційних банків, заставу. У цьому контексті у набагато вигідніших умовах перебувають підприємства промисловості, будівництва, торгівлі.

Досить вагомими є отриманні кредитів є перешкоди в оформленні документів та відсутність кре-

дитної історії, що обумовлене великою кількістю державних органів, з якими має стикатися пересічне підприємство на шляху до отримання позики. А якщо підприємство звертається до банку вперше, то ситуація ускладнюється ще більше за рахунок того, що воно не має кредитної історії.

Ускладнює вирішення проблеми кредитування у сільському господарстві відсутність ліквідної застави через високий рівень фізичного та морального зносу (70-80%) основних засобів. Крім того, на відміну від високорозвинутих країн світу, в Україні землі сільськогосподарського призначення не є об'єктом заставних операцій через нерозвиненість земельного ринку та законодавче обмеження щодо його розвитку [7, с. 103].

Резюмуючи, зазначимо, що вирішення питання формування матеріальних ресурсів у системі економічної безпеки сільськогосподарських підприємств має виходити із державної підтримки аграрного сектора, головним чином за рахунок часткової компенсації відсоткових ставок коштами Державного бюджету та збільшення обсягів пільгового кредитування на партнерських умовах.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження дозволяє обґрунтувати напрями управління матеріальними ресурсами у системі економічної безпеки сільськогосподарських підприємств і дає підстави сформулювати такі висновки:

1. Система економічної безпеки сільськогосподарських підприємств пов'язана із нівелюванням негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, останні з яких пов'язані із забезпеченням технологічної та фінансово-економічної безпеки. Важливим етапом запобігання небезпеці порушення протікання технологічного циклу є управління матеріальними ресурсами, зокрема основними та оборотними засобами.

2. Одним із вирішальних факторів внутрішньої економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є співвідношення окремих елементів джерел формування їх матеріальних ресурсів. У результаті дослідження виявлено закономірність, при якій зі збільшенням рівня фінансової незалежності господарюючого суб'єкта від зовнішніх джерел до певних меж поліпшується їх фінансова стійкість. При цьому повна відмова від залучених і позикових джерел значно зменшує показники маневреності власного капіталу і власних оборотних коштів, що вимагає оптимізації структури джерел їх фінансування.

3. Наявність сезонних розривів між понесенням витрат та отриманням виручки від реалізації продукції є загрозою економічній безпеці та потребує мобільного та дешевого джерела покриття тимчасових нестач власних коштів.

4. Встановлено, що у стратегічному напрямі мобілізація джерел формування матеріальних ресурсів має виходити із посилення ролі короткострокового кредитування сільськогосподарських підприємств.

5. Вважаємо, що урахування отриманих результатів дослідження при розробці політики управління матеріальними ресурсами сприятиме зміцненню внутрішньої економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крутов В. Безпека підприємництва як невід'ємна складова економічного розвитку країни / В. Крутов // Підприємництво, господарство і право. – 2012. – № 12. – С. 147-149.
2. Куркін М.В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності

- підприємств : навч. посібн. / М.В. Куркін, В.Д. Понікаров, Д.В. Назаренко. – Х. : ФОРМ Павленко О.Г., ВД «ІНЖЕК», 2010. – 300 с.
3. Ткач В.О. Система економічної безпеки регіону: аналіз та перспективи / В.О. Ткач // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2011. – № 2. – С. 165-168.
  4. Демьяненко Н.Я. Повышение отдачи оборотных средств колхозов / Н.Я. Демьяненко. – К. : Урожай, 1988. – 112 с.
  5. Бобров Є. Сучасні підходи до дослідження економічної безпеки / Є. Бобров // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 80-85.
  6. Нашкерська М.М. Вплив обсягу та джерел фінансування оборотного капіталу на дохідність підприємства / М.М. Нашкерська, А.Р. Кусяк // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів, 2010. – Вип. 20.12. – С. 21-220.
  7. Міхов Л.І. Банківське кредитування сільськогосподарських товаровиробників: сучасний стан і проблеми розвитку / Л.І. Міхов, Л.М. Каліна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Гроші, фінанси та кредит. – Бердянськ, 2010. – № 1(9). – С. 101-106.

УДК 005.33:330.1:658.3

**Ліва О.М.**

*аспірант кафедри стратегії підприємств  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

## ДОВІРА ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ АКТИВ: ПОВОРОТ У СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

У статті розглянуто особливості прояву довіри як економічного активу. Висвітлено взаємозалежність економічних результатів діяльності підприємства від рівня довіри. Наведено тягарі та дивіденди низького і високого рівня довіри в компанії. Запропоновано модель стратегічного процесу розвитку довіри в організації, його суб'єкти та об'єкти.

**Ключові слова:** соціальний капітал, довіра, ефективність, стратегія розвитку, нематеріальні активи.

### **Ліва О.М. ДОВЕРИЕ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АКТИВ: ПОВОРОТ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

В статье рассмотрены особенности проявления доверия как экономического актива. Освещена взаимозависимость экономических результатов деятельности предприятия от уровня доверия. Приведены бремена и дивиденды низкого и высокого уровня доверия в компании. Предложена модель стратегического процесса развития доверия в организации, его субъекты и объекты.

**Ключевые слова:** социальный капитал, доверие, эффективность, стратегия развития, нематериальные активы.

### **Liva O.M. TRUST AS AN ECONOMIC ASSET: TURN IN MODERN MANAGEMENT**

The features of trust as an economic asset were considered in the article. The interdependence of the results of economic performance from the level trust of the company were highlighted. The burdens and dividends of high and low level of trust were showed in the company. The model of the strategic process the development of trust were proposed, its subjects and objects were defined.

**Keywords:** social capital, trust, efficiency, strategy development, intangible assets.

**Постановка проблеми.** У непростих реаліях сьогодення для українських підприємств особливою вагою набуває швидка адаптація до змін. Гнучка поведінка підприємства в значній мірі залежить від легкості проведення трансакційних операцій, які базуються на процесах прийняття рішень, досягненні домовленостей та укладанні договорів. Дуже часто відхилення від часової та матеріальної траєкторії досягнення стратегічних цілей організації пов'язане з виникненням конфліктних точок та проведенням складних бюрократичних процедур з працівниками, партнерами та клієнтами компанії. Тому налагодження продуктивних відносин як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі підприємства вимагає високого рівня довіри. Як зазначає Т. Фрідмен, «вміння створювати, розвивати, поширювати і відновлювати довіру з усіма зацікавленими сторонами – споживачами, бізнес-партнерами, інвесторами і співробітниками – ключова компетенція лідера в новій глобальній економіці» [6].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наукових праць останніх десятиліть окреслює наукову еволюцію відношення до феномену довіри, який вже встиг стати об'єктом фокусування соціальних, психологічних та політичних досліджень, а тепер викликає все більший інтерес і економічної науки і практики. Першим економістом, хто приділив значну увагу довірі, був Ф. Фукуяма, який у своїй книзі «Довіра: соціальні добродії та шлях до процвітання» [7]

розкриває макроекономічні аспекти прояву довіри та її результативності для суспільства. На етапі подальшого розвитку обґрунтування економічної складової довіри з'являється праця С. Кові «Швидкість довіри: те, що міняє все» [2], яка присвячена економічному значенню міжособистісної та організаційної довіри. Проблематику довіри не оминули також такі науковці, як А. Джолін [11], П. Штомка [17], Л. Хосмер [10] та ін. Серед вітчизняних вчених можна виділити В.В. Шапошнікову [8] у сфері оперування локальною, абстрактною та системною довірою, Н.С. Бушуєву та В.В. Гоц [1], які розглядають стратегічні та операційні аспекти довіри в програмі розвитку підприємства, та А.К. Ляско [5], який розкриває взаємозалежність довіри та трансакційних витрат.

**Постановка завдання.** На перешкоді імплементації стратегічних та операційних планів та проектів доволі часто стоять деструктивні ситуації, пов'язані з недостатнім рівнем довіри між ключовими агентами взаємодії на підприємстві. Тому метою статті є дослідження довіри у фокусі економічного активу та визначення особливостей прояву довіри як елементу соціального капіталу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З метою детермінації поняття «довіри» в управлінському апараті наведемо її трактування вітчизняними та зарубіжними вченими з точки зору економіки:

• Довіра – це кількісна динамічна характеристика взаємовідносин різноманітних економічних



суб'єктів, які базуються на вигоді економічних результатів від взаємодії та на впевненості в добросовістності (лояльності, щирості та ін.) один одного [4].

- Довіра є оптимістичне очікування людини, групи або фірми, які перебувають в умовах уразливості та залежності один від одного, в ситуації спільної діяльності або економічного обміну з метою сприяти, в кінцевому рахунку, взаємовигідній співпраці сторін. При нестачі ефективних договірних, юридичних або суспільних коштів, що забезпечують дотримання зобов'язань, довіра спирається на добровільно прийняте на себе зобов'язання тих, кому довіряють захищати права та інтереси всіх сторін, що беруть участь у взаємодії [10].

- Довіра – це рішення особливих проблем, пов'язаних з ризиком [14].

- Довіра – це ставка на те, як інші поведуть себе у майбутньому [17].

- Як правило, довіра виникає у тому випадку, якщо спільнота поділяє певний набір моральних цінностей та його члени внаслідок цього можуть поклатися на передбачувану і чесну поведінку один одного. У якомусь сенсі сам характер цих цінностей не так важливий, як те, що вони є для людей спільними. У цілому чим більш вимогливі етичні норми спільноти і чим суворіше обмеження, що зв'язують тих, хто хоче до нього вступити, тим вище ступінь солідарності і взаємної довіри серед його членів [7].

Отже, з економічної точки зору, довіра – це той стрижень міжособистісних відносин, який закладає базис для нарощування позитивних результатів підприємства. Довіра є нематеріальним активом, який приносить у всі функціональні структури організації: виробничі, інноваційно-технологічні, управлінські, фінансові та ін. Звісно, без довіри компанія може функціонувати, але навряд чи її вихідні процеси відповідатимуть високим показникам ефективності, а вся суть діяльності буде зводиться до виживання, а не до розвитку та лідерства. Як зазначає К. Ерроу, нобелівський лауреат з економіки, «довіра і подібні їй речі, такі як відданість чи правдивість, – приклад того, що економісти називають «зовнішніми умовами». Це товар, у нього є реальна економічна і практична цінність; він підвищує ефективність системи в цілому, дозволяє вам виробляти більше благ чогось іншого, що ви вважаєте цінністю. Але він не відноситься до тих товарів, торгівля якими на ринку технічно здійснена або взагалі осмислена» [12, с. 23-24]. Тому слід детальніше розглянути, яким чином довіра чинить вплив на економічне життя організації.

З метою оперування психологічно-мотиваційними стимулами на підприємстві розглянемо умовний поділ довіри на два типи: перший – це все те, що ми отримуємо від людей, яких знаємо; другий – це все, що ми маємо від незнайомих індивідів. Такий поділ довіри у Р. Патнема [16] представлений у широкому та вузькому поняттях: якщо «широка» довіра розглядається як властивість окремих соціальних мереж, то «вузька» – це узагальнення довіри усіх членів спільноти. Зі слів К. Ньютона [15], «широка» довіра є істотним інгредієнтом механічної солідарності, яка генерується на основі інтенсивних та щоденних контактів між людьми. «Широка» довіра такого роду створюється та підтримується інтенсивною та жорсткою мережею соціальної взаємодії. «Вузька» ж довіра є продуктом слабких зв'язків, які складають потужний базис для соціальної інтеграції.

У даний час широкомасштабною стала дискусія щодо віднесення довіри до соціального капіталу, в

основу якого закладено якість та розвиток взаємовідносин на підприємстві. Хоча деякі вчені вважають, що довіра є наслідком прояву соціального капіталу [18], проте більшість науковців схильється до думки про сприйняття довіри як компонента загальних цінностей, що формують соціальний капітал [9; 13].

Проведені дослідження агентства Edelman «Барометр довіри» (Trust Barometer) підтвержують те, що довіра – це більше, ніж бонус, це нематеріальний актив, який необхідно створювати, підтримувати і розвивати. Так само як довіра приносить компаніям вигоди, недовіра чи втрата довіри веде до витрат [19]. Також довіра сприяє значному зменшенню витрат підприємства за рахунок скорочення юридичних формальностей та бюрократичної роботи. Наявність високого рівня довіри як додаткової умови налагодження господарських відносин може підвищити ефективність економіки шляхом скорочення операційних витрат, тобто затрат на такі дії, як пошук підходящого покупця чи продавця, обговорення контракту, дотримання державно-правових норм та примус до виконання контракту у випадку конфлікту чи обману. Кожна із перерахованих операцій втілюється легше, якщо сторони від початку впевнені в чесності один одного. Насправді, коли відносини пронизані довірою, сторони інколи навіть не хвилюються про збільшення короткострокового прибутку, оскільки знають, що дефіцит за один період буде компенсований іншою стороною [7, ст. 93].

З точки зору управління конкурентоспроможністю підприємства цікавими є також дослідження Ф. Фукуями, які показують, що масштаб виробництва, форма та вид організації залежать від культурних традицій, які склалися у тому регіоні, де підприємство здійснює свою діяльність, а це в свою чергу свідчить про необхідність врахування ментальних особливостей суспільства при формуванні довіри в компанії.

На фоні одного із ключових факторів конкурентоспроможності – швидкості – низький рівень довіри виступає гальмівним елементом розвитку підприємства.

Отже, слід виділити такі основні функції довіри:

- сприяє налагодженню комунікації та активізує взаємодію на підприємстві;

- стимулює інтеграційні процеси, які проявляються у злагодженій роботі всередині підприємства та у становленні стійких партнерських зв'язків;

- сприяє накопиченню соціального капіталу у вигляді зміцнення соціальних мереж, підвищення рівня ділової репутації компанії;

- підвищує економічну ефективність шляхом зменшення трансакційних витрат.

Велике значення довіри відіграє при впровадженні нових інформаційно-управлінських продуктів (SAP, ERP, CEO, 1C), а також при злитті та поглинанні компаній, коли відбувається змішування двох корпоративних культур та створення нових організаційних структур.

Для перепроектування менеджменту та налагодження економічної схеми роботи підприємства з урахуванням довіри доцільно дедуктивним методом виділити таких суб'єктів розповсюдження довіри: працівники, споживачі, постачальники та керівництво, та визначити такі об'єкти прояву довіри, як ціна, витрати, стабільність, ділова репутація, продуктивність, мотивація, креативність (рис. 1).

Довіра працівників. Наявність довіри в колективі забезпечує легке налагодження комунікацій, швидке виконання спільних завдань, доступність інформа-

ції. Відсутність довіри всередині колективу та з боку керівництва організації призводить до зменшення швидкості операційних процесів організації, втрати ініціативності та вмотивованості працівників. Так, група, всередині якої існує абсолютна довіра та надійність, здатна здійснити набагато більше, ніж група, у якій відсутні дані якості. І чим більше розвинута мережа соціальних відносин, тим продуктивніше відтворення економічного капіталу [3].

Дестабілізуючим фактором для зміцнення довіри є проблема виникнення «безбілетника» на підприємстві, який отримує вигоду від благ, вироблених організацією, але сам в їх виробництво свій особистий вклад не вносить [7, ст. 96]. Таким чином, виникає нерівномірний внесок кожного співробітника у розвиток компанії, через що з'являється почуття несправедливості в колективі та знижуються мотиваційні стимули.

**Довіра керівництва.** Все більша плінність кадрів та посилення тотального контролю за працівниками

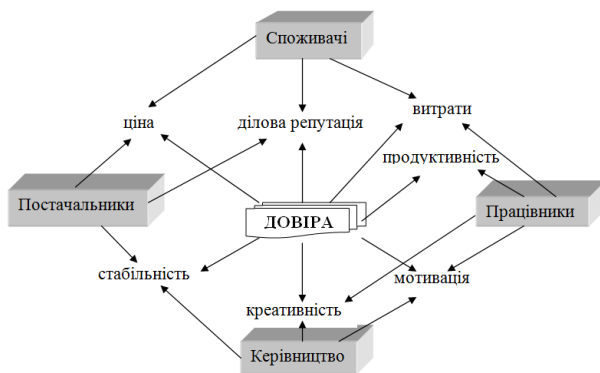


Рис. 1. Місце довіри в економічній схемі організації

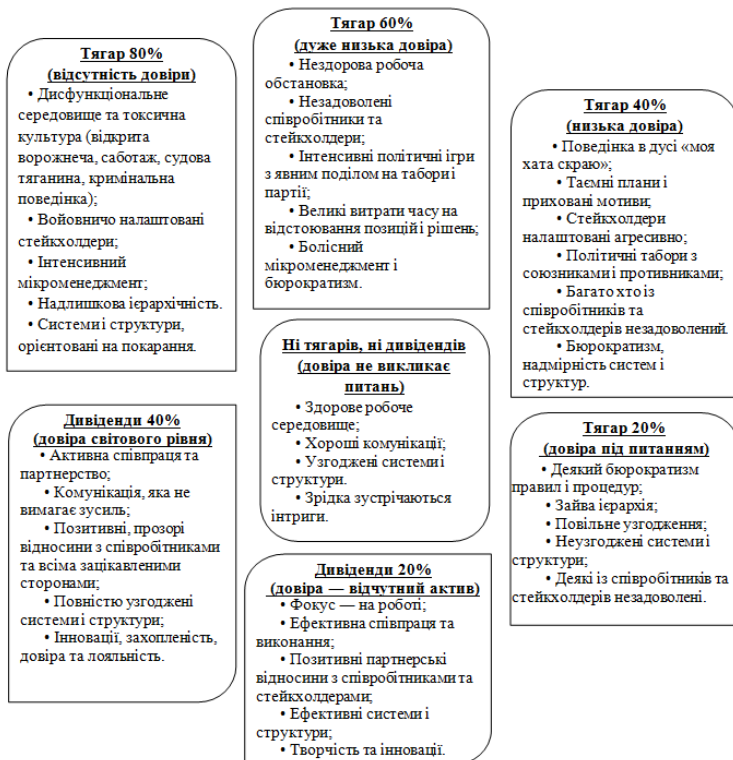


Рис. 2. Взаємозалежність економічного результату від рівня довіри на підприємстві

Джерело: побудовано автором на основі [2]

вимальовують непросте питання довіри з боку керівництва. Якщо менеджмент не довіряє своїм підлеглим, то чи можлива між ними продуктивна комунікація, яка призведе до ефективних рішень?! Працівники відчуватимуть упереджене ставлення начальства та будуть заблоковані в неефективній взаємодії прямолінійної підлеглості, що значно знижує їхню мотиваційну спрямованість. За наявності недовіри з боку керівництва співробітники губитимуть ініціативне джерело інноваційних ідей, обмежуючись мінімумом поставлених завдань. Ще однією вагомою помилкою менеджменту фірми є постійне оновлення та зміна кадрового персоналу, в основі якого здебільшого закладені такі причини: перша – це критична неможливість начальства, яке проводить зачистку кадрового персоналу при найменших огріхах в роботі; друга – намагання зекономити на відносно недорогій праці випускників-стажерів. Таке ставлення керівництва призводить до зниження рівня довіри з боку підлеглих та потенційних шукачів роботи, які не бачать подальших кар'єрних перспектив та не зацікавлені у розвитку даної компанії. Також слід додати, що занадто тотальний контроль з боку менеджменту призводить до вимивання з підприємства кваліфікованої робочої сили, яка віддає перевагу полю творчої свободи по відношенню до постійного нагляду за найменшими дрібницями у виробничому процесі. Тому найкращим виходом з даної ситуації виступає делегування повноважень підлеглим, яке зміцнить довіру та дозволить керівництву вивільнити час для вирішення глобальних завдань компанії.

**Довіра постачальників.** Уникнення збоїв поставок можливе лише за наявності стабільного партнера, який буде впевнений у надійності роботи підприємства. Довіра з боку постачальника формується на основі гарантії повернення коштів за поставлений товар, вчасності розрахунків та прихильності до позитивного іміджу підприємства. У підтвердження цього виступає опитувальне дослідження, проведене Golin/Harris [11]:

– 39% респондентів стали б створювати чи нарощувати свій бізнес з компанією саме завдяки довірі до цієї компанії та її надійності;

– 53% респондентів припинили чи обмежили свій бізнес з компанією, чи переключилися на її конкурента у випадку недовіри чи сумнівів у надійності компанії;

– 83% респондентів схильні трактувати сумніви на користь компанії, якій довіряють, і перед тим, як її осуджувати, вислухають її точку зору.

Унікаючи обтяжуючої класифікації суб'єктів поширення довіри, до постачальників будемо відносити кредиторів та інвесторів, які забезпечують підприємство фінансовими ресурсами.

**Довіра споживачів.** Перш за все потенційний клієнт хоче бути впевнений в якості отриманої продукції, яка полягає у дотриманні всіх технологічних процесів, у відповідності заявлених складу та характеристик продукції до її реальних параметрів. Для прикладу розглянемо, як формується довіра до виробників морозива. Раціоналістичний вибір споживача морозива буде обґрунтований, якщо він знатиме, в яких умовах виготовлялася продукція, буде переконаний, що у складі справжнє молоко, а не кокосова олія, та відчуватиме певну

прихильність до товару за рахунок репутації бренду. Зауважимо, що імідж підприємства, який формується на базі маркетингової діяльності, лягає в основу формування довіри у покупця: якщо клієнт знає марку продукції в позитивному світлі, то в нього навряд чи виникнуть сумніви щодо відповідності продукції заявленим характеристикам, з іншого боку, висока якість продукції породжує розвиток ділової репутації виробника на базі автоматично встановленої довіри. Таким чином, через довіру покупець проявляється впевненість у марці та якості обраної продукції.

Хоча прийнято сприймати довіру як невимірювану величину та нематеріальну складову соціального капіталу, проте вона є своєрідним фактором економічної ефективності, який опосередковано вимірюваний матеріально та кількісно (рис. 2). Наукові розробки останніх років створили доволі просту модель економічної сутності довіри [2]:

$$\downarrow \text{Довіра} = \downarrow \text{Швидкість} + \text{Витрати} \uparrow,$$

$$\uparrow \text{Довіра} = \uparrow \text{Швидкість} + \text{Витрати} \downarrow,$$

(Стратегія  $\times$  Виконання) Довіра = Результат.

Як бачимо, матимуть місце малі витрати та велика швидкість проведення операцій за високого рівня довіри на підприємстві. Проте за низького рівня довіри в колективі, наприклад, ускладнюється прийняття стратегічних рішень компаній, і чим далі відтягуються розроблення та втілення планів, тим більше зростатимуть витрати компанії. Тому рівень довіри виступає своєрідним мультиплікатором для досягнення певного результату.

Довіра підкріплює застосування санкції для тих підприємств, які кидають виклик соціальним нормам та не справляються з покладеною на них соціальною відповідальністю [13]. Проведені консалтинговою компанією Watsons Wyatt дослідження показують, що доходи акціонерів в організаціях з високим рівнем довіри на 186% більші, ніж в організаціях з низькою довірою [21]. Детальне економічне відображення позитивного та негативного прояву наявності (відсутності) довіри в організації можна побачити у таблиці 1.

Кожне підприємство можна охарактеризувати певними індикаторами, які окреслюватимуть рівень довіри.

Виділяють такі тягарі низької довіри в організації [2]:

- Надмірність – непотрібне дублювання, доопрацювання роботи;
  - Бюрократизм – проявляється у складних правилах та процедурах, у перенасиченні паперової роботи та надмірному контролю. У середньому близько 5-10% доходів компаній витрачається на бюрократичні процедури.
  - Офісні інтриги – коли співробітники намагаються виставити один одного перед начальством у поганому світлі, що значно знижує ефективність роботи на підприємстві.
  - «Виключення» із роботи – відсутність моральних стимулів у працівників, таких як задоволеність від діяльності, прояв творчих здібностей і талантів. Виконання обов'язків зводиться лише заради отримання певних матеріальних благ та намагання утриматися на роботі.
  - Плинність працівників – затрати, пов'язані з підбором та наймом на звільнені посади. Недостатня продуктивність внаслідок плинності кадрів, призводить до додаткових затрат, недоотриманих ідей та втрат часу.
  - Відплив партнерів – внаслідок низької довіри підприємство втрачає клієнтів, постачальників, дистриб'юторів та інвесторів. Працівники схильні ставитися до клієнтів так само, як до них відносять керівництво.
  - Обман – непрямий тягар, внаслідок якого підприємство втрачає в середньому 6% річного доходу.
- Дивіденди високої довіри в організації зосереджені у таких рисах організації [2]:
- Збільшення цінності компанії, яка проявляється у зростанні акціонерної вартості та розширенні цінності для споживача.
  - Пришвидшений ріст – збільшення об'ємів продажу та прибутку.
  - Інновації – сильна інноваційна культура може існувати тільки в середовищі високої довіри, яка

Таблиця 1

Порівняльна характеристика прояву низького та високого рівня довіри в організації

Параметри діяльності підприємства	Низький рівень довіри	Високий рівень довіри
Інформація	– відбувається маніпулювання інформацією та її викривлення; – працівники обертають правду в свою користь; – інформація приховується та притримується працівниками.	– інформація відкрито розповсюджується всередині організації; – працівники говорять прямо, не оминаючи гострих проблем підприємства.
Інновації та культура	– нові ідеї зустрічають відкритий супротив та подавляються; – помилки приховуються чи покриваються; – більшість людей беруть участь у взаємних звинуваченнях та образах; – багато розмов ведеться у кулуарах.	– культура є інноваційною та творчою; – співробітники щедри на похвалу; – працівники відкриті та щирі.
Організаційний процес	– існує багато «не обговорюваних» тем; – працівники роблять вигляд, що нічого поганого не відбувається.	– менеджмент проявляє лояльність до відсутніх; – присутня реальна комунікація та реальне співробітництво.
Цілі та відповідальність	– працівники схильні багато обіцяти та робити набагато менше; – багато очікувань виявляються необґрунтованими, і робляться спроби це виправдати.	– існує високий рівень відповідальності; – прозорість є цінністю, яка реалізується на практиці; – до помилок відносяться толерантно, як до способу навчання.
Ефективність праці	– низька продуктивність праці; – працівники часто відчувають непродуктивне напруження, іноді навіть страх.	– співробітники відчувають приплив життєвих сил та енергії під час роботи.

Джерело: адаптовано за [2]

сприяє вільному доступу до інформації та співробітництву, готовності ризикувати, відсутності переживань про те, кому дістанеться визнання, та дозволяє право на помилку.

- Справжнє співробітництво – без довіри співробітництво всього-на-всього лише кооперація, яка не дозволяє досягнути конкурентних переваг та реалізувати можливості.

- Стабільне партнерство – лише за рахунок довіри можна вибудувати довготривалі відносини з партнерами.

- Найкраща реалізація стратегії. Розроблений FranklinCovey інструмент xQ-діагностики [20] («коєфіцієнт виконання») демонструє жорсткий зв'язок між високим рівнем реалізації та високим рівнем довіри.

Новий імператив при побудові стратегії розвитку підприємства вносить економічна сутність довіри, яка повинна враховуватися на всіх стадіях процесу її розробки :

- 1) формування бачення довіри та її інтерполяція в управлінському апараті;

- 2) включення довіри в систему цінностей підприємства;

- 3) проектування цілей під кутом поширення довіри;

- 4) визначення основних задач підприємства, де довіра відіграє ключову роль;

- 5) Проведення оцінки рівня довіри;

- 6) аналіз факторів, які сприяють поширенню/блокаді довіри у внутрішньому (взаємовідносини між працівниками та керівництвом) та зовнішньому (взаємовідносини із стейкхолдерами) середовищі;

- 7) розроблення альтернативних шляхів для зміцнення довіри на підприємстві (делегування повноважень, отримання зворотного зв'язку);

- 8) прийняття рішень щодо забезпечення високого рівня довіри;

- 9) впровадження цінностей та принципів, які підтримуватимуть високий рівень довіри на підприємстві;

- 10) моніторинг довіри та усунення емерджентних факторів її дестабілізації.

Слід зауважити, що процес формування культури довіри в організації висуває такі вимоги до контрагентів її взаємодії, як налагодження прозорих відносин, виконання взятих зобов'язань, демонстрація поваги та вміння спочатку вислухати думку працівника, демонтування минулих конфліктних ситуацій, привілейованість лояльності, прояснення очікувань щодо досягнення результатів, усвідомлення реально-го стану справ підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, довіра як елемент соціального капіталу є економічним активом, який проникає у всі підрозділи підприємства. Ефективність та результативність значною мірою залежать від ступеня поширення довіри в організації. Низький рівень довіри обкладає підприємство додатковими тягарями, які супроводжують негативні фінансові наслідки у вигляді збільшення витрат та зниження продуктивності. Високий рівень

довіри привносить на підприємство дивіденди за рахунок пришвидшення операцій, зростання мотивації праці та активізації інноваційних рішень. Таким чином, при побудові управлінської моделі організації слід враховувати особливості прояву довіри як стрижня для використання усіх нематеріальних ресурсів. Подальшого дослідження потребують питання, пов'язанні з методами оцінки довіри та операційними заходами щодо її посилення на підприємстві.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бушуєва Н.С., Гоц В.В. Стратегічна довіра як фактор ефективності організаційних змін // Управління розвитком складних систем. – 2012. – № 12. – С. 18-22.
2. Кови С. мл., Скорость доверия: То, что меняет все // Стивен Кови-мл., Ребекка Меррилл ; Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 425 с.
3. Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулмен // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122-139.
4. Николаев И.А., Ефимов С.В., Марушкина Е.В. Доверие в экономике: количественная оценка // Аналитический доклад. Аудиторско-консалтинговая компания «ФБК». – М., 2006. – 38 с.
5. Ляско А.К. Доверие и транзакционные издержки // А.К. Ляско. Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 42-58.
6. Фридман Т. Плоский мир. Краткая история XXI века // Фридман Томас, переводчик: Максим Колопотин. – М. : АСТ, 2006. – 608 с.
7. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
8. Шапошникова В.В. Институт доверия как нравственная основа социального капитала // Вестник Костромского государственного технологического университета. – 2008. – № 18. – С. 16-19.
9. Cote S., Healy T. The well-being of nations. The role of human and social capital // Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2001.
10. Hosmer L.T. Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics // The Academy of Management Review. – 1995. – № 20(2). – P. 379-403.
11. Golin Al. Trust or Consequences: Build trust today or lose your market tomorrow. – Princeton University Press, 2004.
12. Kenneth A. The Limits of Organization. – N-Y. : Norton, 1974. – P. 23.
13. Pretty J.N., Ward H. Social capital and the environment // World Development – 2001. – № 29(2) – P. 209-227.
14. Luhmann N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // Trust: Making and Braking Relations / Ed.D. Gambetta. – Oxford, 1998.
15. Newton K. Social capital and democracy in modern Europe // in J.van Deth, M. Maraffi, K. Newton, P. Whiteley (eds.), Social capital and European democracy. – London: Routledge, 1999. – P. 3-24.
16. Putnam R.D. Tuning in, Tuning out: The Strange Disappearance of Social Capital in America, American Political Science Association's Journal of the Profession– 1994. – № 28(4) – P. 664-683.
17. Sztompka P. Trust: A Sociological Theory. – Cambridge, 1999.
18. Woolcock M. The place of social capital in understanding social and economic outcomes// ISUMA Canadian Journal of Policy Research. – 2001. – № 2(1). – P. 11-17.
19. Edelman Trust Barometer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2014-edelman-trust-barometer/>.
20. FranklinCovey's xQ Questionnaire [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://xq.franklincovey.com/survey/demo\\_start.php?s=9f276b](http://xq.franklincovey.com/survey/demo_start.php?s=9f276b).
21. Watsons Wyatt Worldwide [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.towerswatson.com/>.

УДК 658.1:005.8

Марченко М.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри стратегії підприємств

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

## ФЕНОМЕН ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ

У статті розкрито сутність та специфічні ознаки проектів розвитку підприємства. На основі визначення тенденцій переходу до проектних методів управління під час розвитку компанії запропоновано проекти розвитку підприємства формувати виходячи з типу ринкової поведінки компанії, який розглядається в межах ресурсно-компетенційного підходу та в межах ринково-позиційного підходу.

**Ключові слова:** проект, розвиток підприємства, стратегія, управління підприємством, проектний підхід.

### Марченко М.М. ФЕНОМЕН ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ

В статье раскрыты сущность и специфические признаки проектов развития предприятия. На основе определения тенденций перехода к проектным методам управления во время развития компании предложено проекты развития предприятия формировать исходя из типа рыночного поведения компании, который рассматривается в рамках ресурсно-компетенционного подхода и в пределах рыночно-позиционного подхода.

**Ключевые слова:** проект, развитие предприятия, стратегия, управление предприятием, проектный подход.

### Marchenko M.M. THE PHENOMENON OF ENTERPRISE DEVELOPMENT PROJECT: NATURE AND SPECIFIC FEATURES

The article deals with the nature and specific features of enterprise development projects. Based on identification of trends of transition to project management during company development author proposes to form company development projects based on the type of market behavior, which is considered within the limits of resource approach and market-positional approach.

**Keywords:** project, development of enterprise, strategy, enterprise management, project approach.

**Постановка проблеми.** В умовах посилення динамічності та складності ринкового середовища кардинально змінюються принципи, методи й моделі управлінського впливу на підприємство задля забезпечення його довгострокового успіху. Це актуалізує науковий пошук адекватних інструментів та управлінських концепцій забезпечення сталого розвитку сучасних підприємств. В управлінській практиці однією з найпоширеніших залишається методологія управління проектами. Проте питання формалізації проектів розвитку та впорядкування управлінських процесів щодо їх реалізації ще не привернули належної уваги вчених. На сьогодні цей специфічний напрям проектної діяльності на підприємстві характеризується фрагментарністю наукових і прикладних досліджень. Необхідність комплексного вирішення ключових проблем управління проектами розвитку підприємства зумовлена потребою систематизації та подальшого розвинування теоретико-методичних основ економічної сутності й організаційно-інформаційного забезпечення процесів розвитку підприємств в умовах зростаючої динамічності та складності середовища господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Управління проектами розвитку підприємства – це поліаспектна і багатофункціональна діяльність, що ускладнює формування її теоретико-методологічного підґрунтя. Концептуальні засади теорії управління розвитком соціально-економічних систем заклали видатні зарубіжні та вітчизняні науковці: М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, І. Пригожин, Й. Шумпетер, І. Адісес, Н. Афанасьєв, В. Герасимчук, Л. Грейнер, О. Єрхохіна, С. Ілляшенко, А. Наливайко, Ю. Погорєлов, В. Пономаренко, О. Раєвнева, О. Тридід та інші. Теоретико-прикладні аспекти проектного управління набули подальшого розвитку в дослідженнях Р. Арчібальда, О. Баженова, В. Воропаєва, З. Гальперіна, І. Мазура, Д. Келеланда, В. Ліберсона, Є. Ліщенко, С. Нікешина, В. Рача, Л. Стакенбрука, А. Товби, Г. Ціпеса, В. Шапіра та інших, наукові здобутки яких утворюють сучасну концепцію проектно-орієнтованого управління на

підприємствах. Окремі питання дослідження можливості використання проектних принципів у системі управління розвитком підприємств та аналітичного інструментарію підготовки проектів розвитку розглядалися вітчизняними та зарубіжними дослідниками, зокрема В. Фунтовим, В. Вербою, Н. Бушуєвою, О. Гребешковою та іншими.

**Постановка завдання.** Разом з тим дослідження використання проектних методів в процесі розвитку підприємств носять фрагментарний характер. Визначені обставини аргументують актуальність теми дослідження та необхідність подальшого наукового розвитку концептуальних положень поширення проектного підходу в управлінні розвитком підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Довгостроковий та поступальний розвиток компанії будь-якого масштабу і галузі вимагає визначення трьох основних складових – стратегії розвитку; способів і технологій провадження конкретних ініціатив розвитку, і, нарешті, необхідних для цього корпоративних ресурсів. Для ефективного та якісного розвитку вони повинні бути присутніми одночасно, бути збалансованими і релевантними один одному, мати належну якість.

Будь-яка організація передбачає здійснення двох видів діяльності – поточної операційної діяльності, заради якої організація створена і діяльності, пов'язаної з удосконаленням, поліпшенням, оптимізацією цієї діяльності, спрямованої всередину компанії та назовні, на розвиток ринку. У результаті поточної діяльності створюється продукція або послуги, які приносять виручку організації. Діяльність щодо вдосконалення, поліпшення діяльності зазвичай називають розвитком. Цей процес, його складові орієнтовані на майбутнє і носять витратний характер.

У зв'язку з тим, що зростання бізнесу все менше залежить від зовнішнього середовища і все більше – від ефективності використання внутрішніх ресурсів, з початку 1990-х років у світовій теорії та практиці стратегічного управління домінує ресурсний підхід (у деяких джерелах – ресурсно-компетенційний підхід).

Аксиомами ресурсної концепції є два емпіричні узагальнення: 1) існують системні відмінності між компаніями в межах контролю ресурсів, необхідних для реалізації стратегій, 2) ці відмінності відносно стабільні. Каркас ресурсної концепції знаходить завершеність, коли ці узагальнення комбінуються з двома допущеннями, запозиченими з економічної теорії. Мова йде про такі передумови: по-перше, відмінності між ресурсними багажами компанії породжують відмінності в їх господарських результатах; по-друге, компанії прагнуть підвищити (якщо не максимізувати) ці результати. Головна теза ресурсної концепції полягає в тому, що стійкий успіх компанії залежить від наявності у неї унікальних ресурсів і організаційних здібностей (компетенцій), які, будучи причиною недостаттєвих суперникам економічних рента, визначають конкурентні переваги даної фірми [1].

На сьогоднішній день багато вчених схиляються до того, що справжні джерела конкурентної переваги полягають не стільки у вдалих інвестиціях у привабливий бізнес, скільки в умінні менеджменту консолідувати розосереджені по компанії технології і виробничі навички у компетенції (наприклад, управління якістю, мініатюризація, системна інтеграція), що наділяють окремий бізнес потенціалом швидкої адаптації до змінюваних ринкових умов.

Якщо раніше (у рамках, наприклад, шкіл планування І. Ансоффа і позиціонування М. Портера) суть стратегічної діяльності була орієнтована на оптимальну адаптацію підприємства до його специфічного зовнішнього середовища і концепція стратегії була, таким чином, реактивною, то в ресурсному підході вона стала проактивною: тепер від компанії вимагається випереджаюче створення, утримання і розвиток специфічних для неї ресурсів і компетенцій. Іншими словами, ресурсний підхід підкреслює, що ключем до стійких високих прибутків є не повторення моделі поведінки інших підприємств (які треба, звичайно, вивчати), а всебічний розвиток унікальності компанії як основи пропозиції нею споживачам неповторних товарів і послуг. Фактично вмістом успішних стратегій стало вважатися не придушення за будь-яку ціну суперника в ринковій конкуренції, а створення власних, важко копіюваних іншими компаніями організаційних компетенцій як основи лідерства в бізнесі.

Таким чином, діяльність з розвитку має свої специфічні ознаки:

- вона носить інноваційний характер, використовує нові підходи, ресурси, технології;
- вона має надзвичайно ризикований характер, пов'язаний із вкладенням коштів і можливим неотриманням очікуваного результату розвитку взагалі або зі зміненими характеристиками;
- ця діяльність призводить до результатів з неочевидним або невидимим економічним ефектом;
- розвиток приймається далеко не всіма керівниками компанії, що призводить до затримання або «саботажу» цієї діяльності.

Все вищесказане призводить до очевидної потреби у формалізації і впорядкуванні цієї діяльності. Для цієї мети доцільне застосування проектних методів управління, оскільки саме вони дозволяють управляти в умовах постійної зміни ресурсів, технологій, підходів, знижують ризики, створюють економію і скорочують терміни реалізації. Нами пропонується виділити процес розвитку в окрему стратегічно орієнтовану діяльність, що використовує додатково відведений час і спеціально виділені ресурси, і формалі-

зований через проекти розвитку. Таке формалізоване виділення ініціатив розвитку як проектів значно полегшує забезпечення третьою складовою розвитку – надання необхідних ресурсів, особливо якщо є можливість демонстрації користі для майбутнього компанії.

Сутність проекту полягає в «зусиллях, призначених для вирішення нового, єдиного завдання, від якого очікується вигода» [2]. До того ж ці зусилля мають бути цілеспрямованими, унікальними, з визначеними ресурсами та обмеженими у часі. Для з'ясування наряду підприємницьких зусиль В.І. Воропаєв пропонує спрямувати проект на проведення змін окремої системи [3]. Саме така позиція щодо сутності проектів призвела до вільного застосування категорії «проекти розвитку».

Один із найбільших внесків у структурування та узагальнення основних підходів до трактування проектів розвитку зробив В. Фунтов. Зокрема, він наводить такі визначення: проект розвитку – це проект: а) який реалізує завдання, ініціативи, заходи, що відносяться до діяльності розвитку компанії; б) основною метою якого є вдосконалення виробничої або допоміжної діяльності компанії; в) який спрямований на підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності продукції організації для досягнення стратегічних цілей; г) який спрямований на зміну існуючих і впровадження нових процесів організації задля зростання рентабельності і досягнення стратегічної мети компанії; д) який має за мету підвищення ефективності існуючого або створення нового виду діяльності компанії; е) який спрямований на поліпшення, удосконалення, оптимізацію діяльності підприємства в цілому або його структурних підрозділів та не передбачає прямої комерційної вигоди; ф) який являє собою механізм реалізації стратегії [4].

На переконання В. Верби, «існування стратегічної складової у результатах проектів розвитку є вагомим, але не єдиною відмінністю таких проектів від традиційних» [5]. Відповідно, автором запропоновано своє визначення терміну: «проект розвитку як системний комплекс заходів, спрямованих на досягнення оригінальних цілей розвитку через реалізацію якісних, незворотних змін стану компанії, що відбуваються протягом певного періоду з визначеним бюджетом та обмеженими ресурсами» [5]. Одразу підкреслюючи те, що на різних етапах реалізації проекту, зокрема на етапі розробки, не для всіх типів проектів розвитку можна чітко ідентифікувати кількісні та якісні параметри очікуваного результату, а також визначити часовий горизонт життєвого циклу проекту, встановлювати необхідний обсяг його ресурсного забезпечення.

Ми підтримуємо погляди вищезазначених дослідників, але вважаємо за потрібне звернути увагу на такі важливі моменти розвитку системи, як набуття (створення) відмітних характеристик організації або підвищення рівня її компетентності серед інших підприємств (конкурентів). Отже, враховуючи зазначене, пропонуємо розуміти під проектом розвитку підприємства разовий комплекс взаємопов'язаних заходів із розроблення та впровадження стратегічних змін на підприємстві задля створення відмітних характеристик організації або підвищення рівня її компетентності в спільноті подібних суб'єктів певної діяльності, що реалізується у разі встановленого матеріального (ресурсного) забезпечення з чітко визначеними цілями (завданнями розвитку) протягом заданого періоду часу.

Для успішної реалізації проектів розвитку необхідно зазначити основні їх ознаки, які допоможуть менеджерам сконцентрувати увагу на об'єктах управління та використати необхідний методичний інструментарій.

До базових ознак проектів розвитку пропонуємо відносити:

1. Стратегічний контекст реалізації проектів розвитку, який передбачає орієнтацію проектів на майбутній розвиток, що пов'язаний з діяльністю та стратегією компанії. За рахунок застосування принципів аналізу та підготовки проектних рішень для реалізації стратегічних ініціатив, інтеграції методології проектного менеджменту в управлінські процеси відбувається концентрація зусиль на досягненні стратегічних цілей, забезпечення організаційної та ресурсної підтримки реалізації стратегії підприємства.

2. Проекти розвитку підприємства передбачають реалізацію заходів, які орієнтовані на оптимальну адаптацію підприємства до його специфічного зовнішнього середовища, а також створення, утримання і розвитку унікальних для компанії ресурсів і компетенцій.

3. Проект або сукупність проектів, які спрямовані на реалізацію заходів із розвитку компанії, відповідно, на сукупну зміну якісних, кількісних, структурних елементів підприємства. При цьому кількісні зміни – це збільшення або зменшення складових частин даного цілого, що виражається збільшенням або зменшенням їхніх числових значень, що призводить на певних етапах своєї зміни до якісного стрибка. Структурні зміни – це зміни взаємин складових частин, які зовсім не обов'язково повинні супроводжуватися збільшенням або зменшенням їхнього числа. Навпроти, число складових частин може залишатися незмінним. Тому можна вважати, що як кількісні, так і структурні зміни відіграють причинну роль у якісних змінах.

4. Всеохоплюваність елементів системи підприємства. Проекти розвитку повинні включати усі структурні елементи підприємства, це стосується як основної (виробничої), так і допоміжної діяльності підприємства. Відповідно, у ефективному проведенні (реалізації) проекту повинні бути зацікавлені усі працівники підприємства, а також інші його стейкхолдери.

5. Всі проекти, які є складовою проектів розвитку, являють собою не довільний набір незалежних один від одного процесів і засобів їхнього здійснення, а саме систему заходів щодо зміни стану підприємства, переходу його з вихідного стану, що не задовольняє власників і інших зацікавлених осіб, у кінцевий, бажаний для них. Відповідно, процес розробки, планування, реалізації, контролю проектів, які входять до програми розвитку, повинен бути взаємоузгодженим, оскільки проекти розвитку передбачають системний характер змін і носять досить високий кореляційний ефект. Проекти розвитку мають бути підпорядковані загальному керівництву, яке несе першочергову відповідальність за ефективну і вчасну їх реалізацію.

Також дослідниками наводяться й інші ознаки проектів розвитку [5]:

1. Цільова спрямованість проекту розвитку, де автором зазначається, що використання традиційних методик формування цілей не підходить для проектів розвитку, так як їх не можна чітко визначити під час планування, оскільки вони характеризуються інноваційною властивістю. Виходячи з того, що підприємство є системою з відкритим простором, у

структурі якої і поза цієї структури відбуваються різноспрямовані динамічні процеси, зафіксувати чітко орієнтовані цілі майже неможливо. Відповідно, процес ініціації і формування цілей повинен відбуватися безперервно.

2. Кількісна вимірюваність параметрів проекту розвитку. Так як цілі проекту розвитку можуть змінюватися під час реалізації, спланувати вартісні показники результативності можливо тільки поетапно, виходячи з цільових установок проекту. Складність оцінки проектів розвитку відносно бізнес-проектів або start-up проектів полягає в тому, що вони в основному спрямовані на якісну трансформацію системи. І якщо для обчислення фінансових показників бізнес-проектів достатньо визначити кумулятивні грошові потоки, які будуть використовуватися під час реалізації проекту, то оцінити фінансові вигоди від якісних змін та синергетичних ефектів проектів розвитку досить складно, а інколи просто неможливо.

3. Життєвий цикл проекту розвитку. Проекти розвитку мають динамічний характер і розвиваються у процесі своєї реалізації. Відповідно, даний фактор серйозно впливає на життєвий цикл проектів, який має багато варіацій внаслідок великого їх різноманіття, що відображається у складності їх типізації. Проекти розвитку характеризуються тривалим і складним процесом підготовки та реалізації, оскільки відбувається їхня інтеграція у підприємство, що являє собою складну відкриту систему. Тому управління процесами реалізації проектів розвитку супроводжується значними трансформаційними змінами у системі управління компанією [6, с. 140-169].

4. Середовище проектів розвитку. З метою визначення ступеню впливу окремих факторів середовища на проект фахівці виокремлюють зовнішнє і внутрішнє середовище проекту, для проектів розвитку доволі складно виокремити межу між зовнішнім та внутрішнім середовищем, оскільки не можна точно визначити, на які елементи може впливати менеджер проекту. Також розвиваючий характер проектів розвитку проявляється не тільки на елементи системи управління компанії, але й на більшість складових зовнішнього середовища, які змінюються внаслідок взаємодії з елементами проекту розвитку.

Здійснення проектів розвитку підприємства відбувається на основі дотримання певних вимог і закономірностей, які визначають не тільки порядок перетворень предметів й явищ у процесі розвитку, але й спосіб їхнього існування, характер внутрішньої організації.

Перша вимога визначається тим, що незалежно від конкретного змісту причин, що спричиняються необхідністю розвитку підприємства, проекти розвитку повинні починатися із трансформації основних системоутворюючих факторів, які формують організаційну будову й регулюють здійснення діяльності.

Перебудова окремих елементів, зв'язків і підсистем підприємства повинна відбуватися не за принципом підвищення їхніх функціональних якостей у порівнянні з попереднім станом або принципу підвищення їхньої ефективності, а на основі приведення у відповідність із перетвореними вхідними факторами.

Друга вимога полягає в тому, що необхідність і спрямованість проектів розвитку переважно визначаються змістом нових завдань, що виникають перед організацією. Реальна потреба у розвитку впливає не з недосконалості окремих сторін діяльності підприємства й не з можливостей підвищення його ефективності, а породжується появою нових завдань.

По-третє, необхідно враховувати, що обмежуваль-

ним фактором будь-якого перетворення соціально-економічної системи є кадри. Люди не тільки надають руху й створюють нове, але вони ж і гальмують розвиток, причому необов'язково свідомо. В остаточному підсумку успіх будь-якого перетворення і зокрема проектів розвитку залежить від людей, задіяних у ньому. Будь-яка логічно обґрунтована й повністю забезпечена ресурсами схема перетворень буде реалізована у тій мірі й у тому вигляді, у якому вона відповідає можливостям, знанням й потребам людей.

Питання впливу людського фактору як обмежувального у контексті розвитку підприємства доволі багатоаспектне, але найважливіший висновок із цієї вимоги полягає в тому, що будь-якому заходу, спрямованому на розвиток, повинен передувати розвиток соціальної підсистеми підприємства.

Щоб ефективно проводити процес реалізації проектів розвитку, пропонуємо використовувати системний підхід, що забезпечує єдині принципи добору проектів у всій організації. Системний підхід передбачає облік усієї взаємозалежної сукупності інтересів осіб, що ініціюють перетворення і беруть участь у них, урахування факторів впливу і причин перетворень, взаємозалежності окремих заходів і їхньої логічної послідовності тощо. Українці небезпечно поширені у вітчизняній практиці так звані «клаптеві» перетворення, при яких змінами у функціональних областях не узгоджено і не в тій послідовності займаються функціональні експерти. Ці зміни спочатку можуть призводити до локальних позитивних результатів, але, не маючи загального логічного обґрунтування та підпорядкованості єдиній ідеї змін, не вписані в загальну концепцію розвитку, вони, як правило, швидко вичерпують себе і не забезпечують очікуваного ефекту в рамках усієї бізнес-системи, а іноді навіть погіршують її стан.

На жаль, досить часто процес розвитку діючих підприємств зводять до оптимізації структури активів, або фінансової та підтримуючої її організаційної структури через виділення центрів прибутку і витрат з наступним пропорційним розгалуженням фінансових потоків усередині підприємства. Принципово такий підхід у цілому не викликає заперечень, однак він залишає без уваги (у всякому разі, на первісному етапі) одне із самих істотних для будь-якої діючої компанії питань – вибір стратегії розвитку, що спирається на використання внутрішнього й зовнішнього інтелектуального та інноваційного потенціалу.

У західній діловій практиці основними позитивними завданнями етапів розвитку компанії є залучення кредитних і інвестиційних ресурсів, приведення структури бізнесу у відповідність до результатів реінжинірингу бізнес-процесів, пошук партнерів у бізнесі, розширення й укрупнення виробництва, при-

ведення структури бізнесу у відповідність зі станом виробничих потужностей, впровадження нових технологій, диверсифікованість і демонополізація виробництва, оптимізація оподаткування, дроблення майнового комплексу на окремі підприємства чи, навпроти, інтеграція активів окремих компаній для реалізації спільних великих проектів тощо.

В умовах трансформаційної економіки України в якості головних позитивних завдань розробки і реалізації проектів розвитку підприємства висуваються завдання збереження і відновлення рівноважного стану бізнесу шляхом усунення дисфункцій у системі «підприємство – галузь – ринок», адаптації підприємств до умов ринкової економіки і перетворення їх з виробничих одиниць у справжні суб'єкти підприємницької діяльності, здатні ефективно функціонувати в умовах ринкової економіки і виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає б вимогам товарних ринків.

**Висновки з проведеного дослідження.** У сучасному діловому середовищі значно зросла актуальність проектного управління як методу організації і управління виробництвом. Це обумовлено об'єктивними тенденціями в глобальній реструктуризації бізнесу, коли основною стратегічною конкурентною перевагою стає гнучке поведіння в мінливому зовнішньому середовищі. Принцип концентрації виробничо-економічного потенціалу поступився місцем принципу зосередження на розвитку власного потенціалу організації. Відповідно, зростають роль і значення проектно-діяльності як такої, що дозволяє ефективно та результативно реалізовувати стратегічні завдання розвитку підприємства на різних етапах його життєвого циклу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Катькало В. Организационные факторы конкурентных преимуществ фирм [Электронный ресурс] / Катькало В. – Режим доступа : <http://kmssoft.ru/LD/C006/102/2445680012.html>.
2. Тернер Д. Родни. Руководство по проектно-ориентированному управлению / Тернер Д. Родни // Пер. с англ. ; Под общ ред. Воропаева В.И. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2007. – 552 с.
3. Воропаев В.И. Управление проектами в России / В.И. Воропаев. – М. : Атланс, 1995. – 225 с.
4. Фунтов В.Н. Управление проектами развития фирмы: теория и практика / Фунтов В.Н. – СПб. : Питер, 2009. – 496 с.
5. Верба В.А. Проекты развития компании: проблемы та ознаки ідентифікації [Електронний ресурс] / Верба В.А. // Науковий журнал «Менеджер» Вісника ДДНУУ. – 2009. – № 4(50). – С. 207-214. – Режим доступу : [http://economica.org.ua/wp-content/uploads/2011/01/verba\\_projrozv.pdf](http://economica.org.ua/wp-content/uploads/2011/01/verba_projrozv.pdf).
6. Кендалл И. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: максимизация ROI / Кендалл И., Роллинз К. // Пер. с англ. – ЗАО «ПМСОФТ», 2004. – 576 с.





УДК 339.137:662.2

Матвеев В.В.

асистент кафедри фандрейзингу і логістики  
Національного університету харчових технологій**ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИНОРІВСТВА УКРАЇНИ**

У статті розглянуто стан ринку винопродукції і товарів-субститутів, проаналізовано структурні зміни на ньому за період 2005-2013 роки. Визначено чинники впливу на стан конкурентного потенціалу виноривства України. Надано рекомендації щодо пріоритетних напрямів розвитку виноривних підприємств.

**Ключові слова:** ринок винопродукції, лікєро-горілки вироби, коньяк, вино, вермут, шампанське.

**Матвеев В.В. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВИНОДЕЛИЯ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрено состояние рынка винопродукции и товаров-субститутів, проанализированы структурные изменения на нем за период 2005-2013 годы. Определены факторы влияния на состояние конкурентного потенциала виноделия Украины. Даны рекомендации по приоритетным направлениям развития винодельческих предприятий.

**Ключевые слова:** рынок винопродукции, ликєроводочные изделия, коньяк, вино, вермут, шампанское.

**Matvieiev V.V. EVALUATION COMPETITIVE POTENTIAL WINEMAKERS OF UKRAINE**

In the article reviewed the state of the market of wine products and substitute products, analyzed structural changes on it for the period 2005-2013 years. Defined the factors of influence on the state of the competitive potential of winemaking Ukraine. Recommendations are given for priority directions of development of wineries.

**Keywords:** market of wine products, alcoholic beverages, cognac, wine, vermouth, champagne.

**Постановка проблеми.** У структурі виробництва алкогольних напоїв останнім часом відбуваються зміни, все більша частка припадає на виробництва винопродукції. З огляду на це виноривство стає все більш привабливим сегментом ринку харчової промисловості. Для визначення тенденцій розвитку даного ринку, необхідно з'ясувати дію чинників, які найбільшою мірою впливають на стан галузі та охарактеризувати цей вплив.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теоретичних і практичних питань розвитку виноривства України займалися провідні вітчизняні науковці: С.А. Аблязова, Г.С. Гуріна, Г.Г. Кальонова, О.Г. Карташова, Н.В. Малюкіна, В.М. Марченко, І.Г. Матчина, Т.Л. Мостенська, В.О. Новак, Ю.В. Печериця, М.М. Попова, В.О. Рибінцев, С.Г. Черемісіна, Л.М. Чудинович, Д.В. Шиян та ін. Проте, динамічні зміни в економічній та політичній ситуації в країні наочно свідчать про гостру необхідність подальшого вивчення проблемних питань галузі та пошуку шляхів виведення її з кризи.

**Постановка завдання.** Метою написання даної статті є дослідження конкурентного потенціалу виноривства України, виділення окремих проблем його функціонування, а також виявлення пріоритетних напрямів розвитку підприємств галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Виноривну галузь України характеризують показники обсягів виробництва та реалізації основних видів винопродукції. Проте, розглядаючи конкурентний потенціал даного ринку, необхідно також вивчити тенденцію виробництва і реалізації товарів-субститутів, якими виступають горілка і лікєро-горілки вироби (включаючи слабоалкогольні напої), а також пиво [1, с. 69; 2, с. 60].

Виробництво всіх видів алкогольної продукції в Україні в 2005-2013 роках змінювалося нерівномірно та стійкої тенденції не мало. За цей період зменшилися обсяги виробництва горілки на 20,23%, лікєрів та інших спиртових напоїв, включаючи слабоградусні напої на 50,22%, збільшилося виробництво пива в 2013 р. на 17,02% в порівнянні з 2005 р., але зменшилося на 22,5 млн. дал. у порівнянні з 2012 р.

Протягом дев'яти років питома вага виробництва горілки, лікєрів та інших спиртних напоїв,

включаючи слабоградусні напої в загальній структурі виробництва алкогольних напоїв скоротилася на 24,5 (11,0% – у 2005 р., 8,3% – у 2013 р.) і 52,9 (7,2% – у 2005 р., 3,4% – у 2013 р.) відсоткових пункти, а пиво зросло на 110,8 (74,5% – у 2005 р., 82,6% у 2013 р.) відсоткових пункти, але вони займали найбільшу частку у випуску алкогольних напоїв.

Основною тенденцією на українському ринку алкоголю в 2005–2013 роках є зниження виробництва легальної продукції при зростанні тіньового сегмента, з яким законслухняному виробникові стає все складніше боротися, активізація імпорту алкогольних напоїв на фоні ймовірного скорочення експорту, цінова кон'юнктура, негативний вплив наслідків економічної кризи на формування споживчого попиту. Головна причина зростання тіньового сегмента – необґрунтоване збільшення фіскального тиску на місцевого виробника (у 2013 році акциз був підвищений на спирт з 39,4 грн./літр до 49,49 грн./літр, на кріплені вина з 2,33 грн./літр до 2,51 грн./літр, на іґристі – з 3,38 грн./літр до 3,65 грн./літр, а на пиво – з 0,81 грн./літр до 0,87 грн./літр).

Що стосується ринку винопродукції в Україні, то воно включає виробництво виноградних вин, іґристіх вин, вермутів та подібних виробів, а також коньяку. Враховуючи те, що культура споживання вина і коньяку в нашій країні сформована вже давно, сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування винограду створили всі передумови для інтенсивного розвитку виноривства, український ринок даної продукції був одним із прибуткових видів бізнесу. На жаль, в останні роки виноривство в Україні втрачало свої темпи зростання (табл. 1).

Після відмітки в 38,1 млн. дал. у 2010 році, обсяг ринку в 2013 році знизився на 43,3% і склав 21,6 млн. дал. У цей період особливий вплив справив низький рівень врожайності, що значно знизило обсяги виробництва, збільшення частки імпортного вина, активна робота українських виробників над освоєнням експортних поставок на азіатський ринок і нових видів продукції: напої на основі вина, фруктові вина та інші альтернативи класичному виноградному вину.

Грунтуючись на самих песимістичних прогнозах експертів, можна сказати, що подібна динаміка збережеться і далі, й українське виноробство буде переживати не найкращі часи. Слід також зазначити, що частку невизначеності в майбутнє виноробства України вносить підписання Угоди про асоціацію з ЄС і нинішній статус АР Крим. Неможливо точно передбачити до яких наслідків це призведе і чи буде розвиватися галузь нарівні з виноробством в Італії чи Франції. З іншого боку Україна має достатній потенціал для розвитку галузі та виробництва справді якісної продукції.

Динаміка виробництва винної продукції в розрізі категорій також демонструвала зниження (табл. 2). Найбільшу питому вагу у виробництві вин займає виноградні вина (тихі вина), питома вага яких у загальному обсязі ринку алкогольних напоїв, за обсягами 2013 р. становила 3,5% (5,1% у 2005р.), а в структурі виробництва винопродукції – 52,0% (66,1% за показниками 2007р.). Характеризуючи виробництво вин за групами, слід зазначити що за останні сім років виробництво столових вин скоротилося на 23,2%, кріплених – на 55,2% і вин виноградних газованих – на 75,0%. Найбільшу питому вагу за останні три роки в обсягах виробництва виноградних вин (більше 60%) займали столові вина, найменше – кріплені (більше 30%) та виноградні газовані вина (менше 1%). При цьому необхідно зазначити збільшення в 2013 році на 10,3% випуску кріплених вин, таких як Мадера, Херес та Портвейн у порівнянні з 2012 роком.

Найбільш стабільним показав себе ринок групи «ігристі вина», це пов'язано із зростанням вподобань до даної продукції зі сторони виробників тихих вин. У 2013 році пройшов запуск відразу декількох нових торгових марок від вже відомих компаній. Обсяги виробництва групи зросли на 31,3% у порівнянні з 2007 роком, а в структурі виробництва винопродукції – на 72,1%, що вплинуло на скорочення обсягів виробництва газованих вин – на 75% і вин ігристих «Шампанське України» – на 31,1%.

У грудні 2012 року вперше в Україні було розпочато виробництво виноградних вин контрольованих найменувань за походженням (КНП). Виробництво вин КНП склало в грудні 2012 р. – 1,7 тис. дал., а в січні 2013 р. – 22,9 тис. дал., зокрема, вина білого високоякісного (марочного) виготовленого в певному регіоні – 5,8 тис. дал., вина високоякісного в певному регіоні – 17,1 тис. дал. [5].

Розглядаючи ринок коньяку, слід зазначити, що він не відноситься до числа провідних алкогольних ринків, оскільки за обсягами виробництва вітчизняний ринок «шарантського нектару» у 7–8 разів поступається ринку горілки, споживачів коньяку в Україні в 2,5 рази менше, ніж споживачів горілки.

Основна причина, чому збільшилися обсяги виробництва даного напою – мінімальні роздрібні ціни (МРЦ), які були встановлені на коньяк у 2011 році. Споживання коньяку зросло завдяки невеликій різниці мінімальних роздрібних цін на горілку (26,1 грн. за пляшку 0,5 л) і коньяк (33,08 грн.). Виробники, як правило, підтримують подальше зрос-

Таблиця 1

Смність ринку винної продукції України в 2010–2013 рр., млн. дал.

Показники	2010	2011	2012	2013	2013 у % до 2010 р.
Виробництво	40,1	28,0	24,4	22,5	56,1
Імпорт	5	7,6	5,7	6,2	124,0
Експорт	7	3,9	5	7,1	101,4
Смність ринку	38,1	31,7	25,1	21,6	56,7
Темп приросту, %	–	-16,8	-20,8	-13,9	

Джерело: розраховано за даними [3, с. 159; 4; 5; 6]

Таблиця 2

Динаміка виробництва виноробної продукції України в розрізі категорій у 2007–2013 рр., млн. дал.

Продукція	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 р. у % до 2007 р.
Коньяк	3,6	3,9	3,1	3,6	4,7	4,6	4,5	125,0
Структура, %	12,2	12,6	9,5	9,0	16,8	18,9	20,0	163,9
Вино ігристе «Шампанське України»	4,5	4	4,2	4,2	3,7	3,3	3,1	68,9
Структура, %	15,3	12,9	12,9	10,5	13,2	13,5	13,8	90,3
Вина ігристі, крім вина «Шампанське»	1,6	1,7	1,5	1,8	1,7	2,1	2,1	131,3
Структура, %	5,4	5,5	4,6	4,5	6,1	8,6	9,3	172,1
Вина виноградні	19,5	21,0	23,1	29,6	16,9	12,8	11,7	60,0
Структура, %	66,1	67,7	71,1	73,8	60,4	52,5	52,0	78,7
у т. ч. вина столові з фактичною концентрацією спирту від 9 до 15%	9,5	10,1	11,0	13,5	11,5	8,5	7,3	76,8
Структура, %	48,7	48,1	47,6	45,6	68,0	66,4	62,4	128,1
у т. ч. вина з концентрацією спирту більше 15%	9,6	10,8	11,7	15,8	5,5	3,9	4,3	44,8
Структура, %	49,2	51,4	50,6	53,4	32,5	30,5	36,8	74,7
у т. ч. вина виноградні газовані	0,4	0,2	0,4	0,4	0,1	0,1	0,1	25,0
Структура, %	2,1	1,0	1,7	1,4	0,6	0,8	0,9	41,7
Вермут та аналогічні вироби	0,3	0,4	0,6	0,9	1,0	1,6	1,1	366,7
Структура, %	1,0	1,3	1,8	2,2	3,6	6,6	4,9	480,7
Всього	29,5	31,0	32,5	40,1	28,0	24,4	22,5	76,3
Структура, %	100	100	100	100	100	100	100	–

Джерело: розраховано за даними [3, с. 159; 4; 5]

танню МРЦ, стверджуючи, що це дозволить знизити частку тіншового виробництва.

Крім МРЦ держава вводить для галузі й інший механізм боротьби з контрафактом. З 1 квітня 2013 року відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання маркування алкогольних напоїв та тютюнових виробів», прийнятим на засіданні уряду 4 лютого 2013, планувалося впровадити акцизні марки нового зразка з трирівневим захистом від підробки. Введення нових марок є одним з етапів створення комплексної автоматизованої системи обліку обороту алкогольних напоїв і тютюнових виробів. Система повинна контролювати торгівлю підакцизними товарами на всіх етапах – виробництво, оптове постачання, роздрібний продаж тощо [7, с. 35].

Розвиток ринку будь-якого товару прямо залежить від його споживання, тому, визначаючи стратегічні перспективи ринку алкоголю, часто проводять аналіз особливостей споживання різних напоїв і динаміки їх роздрібного товарообороту [8, с. 268]. Проведенні дослідження дозволили зробити висновок, що пропорційно обсягам виробленої винопродукції і товарів-субститутів змінювалися й обсяги реалізованої алкогольної продукції.

У 2013 році продажі вина на Україні залишилися на колишньому рівні, досягнувши 10 млн. дал., але це становило 35,71% обсягу 1990 року. Кожен п'ятий українець є споживачем тихих вин (п'є раз на місяць і частіше), з них більше 90% п'ють вино з частотою 1–2 рази на місяць, а чи не щоденним спиртним напоєм вино є для 1% споживачів тихих вин. Як правило, українці з вищим рівнем доходу дозволяють собі більш часте споживання вина [9, с. 25].

Уподобання вітчизняних споживачів по сорту і міцності вина досить стійкі. Переважна більшість п'є напівсолодке (49,9%), червоне (48,8%) або біле вино (43,4%). Напівсухому, солодкому і десертному вину віддають перевагу по 15,4% регулярних споживачів тихих вин [9, с. 25]. Але імпортери зазначають деякі зміни в споживчих перевагах українців: зростає попит на свіжі вина з хорошою кислотністю, знижується споживання криплених вин як вітчизняних, так і імпортних, зростає популярність рожевих вин і свіжих білих вин.

Біле вино децю частіше п'ють жителі міст з чисельністю населення від 500 тис. до 1 млн. осіб, червоне – у містах з чисельністю від 100 до 500 тис. осіб, рожеве – в районних центрах, малих містах, селищах міського типу. Сухим вином частіше віддають перевагу на південному сході України – 17,8%

споживачів, а в Запорізькій області і зовсім 27,6%, у той час як в Україні в цілому – лише 12,1%. Солодке, десертні вина вибирають жителі Західної України.

Серед вітчизняних торгових марок найбільшу перевагу в сегменті натуральних тихих вин українські споживачі віддають ТМ Массандра. Компанія має широкий асортимент продукції і давню історію, що збільшує лояльність покупців. Далі за рейтингом інші великі виробники Шабо, Інкерман та інші (табл. 3). Найбільша частка споживачів вітчизняних тихих вин проживає в південно-східній (79,6%) та західній Україні (77,9%), а в Харківській і Волинській областях таких 92,6% і 96,3% відповідно.

У сегменті ігристих вин, безперечним лідером залишається Артемівський завод шампанських вин. Не менш популярною є продукція Київського заводу під відомою назвою «Радянське Шампанське». Далі розмістилися виробники з Одеси: Французький бульвар, Шабо, Одеса. Замикає рейтинг ігристі вина під ТМ «Крим».

Серед імпортних тихих вин споживачі віддають більшу перевагу продукції грузинських ТМ. Так, найвищу оцінку отримала ТМ «Старий Тбілісі», znana особливою якістю виготовленої продукції. На другому місці, не менш популярна серед українських споживачів продукція марки ароматизованих вин «Букет Молдавії». Грузинським вином віддають перевагу заможні жителі великих міст, французькі вина припали до душі не обтяженим сімейними зобов'язаннями жителям міст з чисельністю населення від 100 до 500 тис. осіб. Найменше цікавляться країною-виробником споживачі, які на даний момент перебувають у цивільному (незарєєстрованому) шлюбі, не мають певних занять або є безробітними, жителі сільської місцевості та Центральної України.

Серед ігристих вин, лідером є «Martini» – марка виробленого в Італії вермуту, названого на ім'я гуральні Martini & Rossi в Туріні. Так, Martini Asti займає перше місце з оцінкою в 5 балів, а Martini Rose друге. На третьому місці представник грузинського виноводства ТМ «Bafractioni».

У 2013 р. зросло споживання коньяку в Україні на 300% у порівнянні з 1990 р. Основна частка всіх покупок коньяку припадала на коньяк витримки «три – п'ять зірок», а найбільшою популярністю користувався коньяк «5 зірок». У грошовому вираженні його частка становила більш 50% ринку. Сегмент марочних коньяків займав лише близько 5% ринку в натуральному вираженні і близько 8% ринку в грошовому вираженні.

Таблиця 3

Рейтинг споживчих переваг по маркам/виробникам тихих й ігристих вин вітчизняного та імпортного виробництва станом на вересень місяць 2014 р.

Вітчизняне виробництво				Імпортне виробництво			
Тихі вина	Рейтинг	Ігристі вина	Рейтинг	Тихі вина	Рейтинг	Ігристі вина	Рейтинг
Массандра	5	Артемівське	5	Старий Тбілісі	5	Martini Asti	5
Шабо	3,8	Радянське Шампанське	3,17	Букет Молдавії	3,92	Martini Rose	3,09
Інкерман	3,49	Французький бульвар	2,63	Кахети-К	3,08	Bafractioni	2,01
Коктебель	2,41	Шабо	2,31	Tbilvino	2,22	Cricova	0,79
Артемівське	2,28	Одеса	2,28	Badagoni	1,91	Veuve Cliquot	0,73
Золота Амфора	2,16	Крим	1,96	Bugeuli	1,69	Champagne Pol Roger	0,56

Джерело: [10]

Коньяки ТМ «Ужгородський», «Закарпатський», «Тиса» та «Таврія» найбільшою популярністю користувався в західних і центральних областях України, а золотистий напій торгових марок «Шабо», «Коктебель», «Ай-Петрі», «Гринвіч», «Шустов» частіше споживали жителі південно-східної України [7].

Як і раніше, споживачі віддавали перевагу алкогольним напоєм вітчизняного виробництва, насамперед через традиційні переваги. До того ж дохід середньостатистичного споживача не настільки високий, щоб платити великі гроші за імпортне вино. Але частка покупок українського продукту за останні п'ять років значно знизилася (табл. 4). Велику роль у формуванні попиту зіграла доступність імпортованих алкогольних напоїв. Після скасування ввізних мит у 2011 році пропозиція імпорту розширилася і наблизилося до ціни вітчизняної продукції, що призвело до витіснення останнього.

У той же час варто відзначити і таку тенденцію, властиву ринку винопродукції, як перевагу українськими споживачами недорогих імпортованих вин і коньяків, а також продукції під Private Label роздрібних торгових мереж. Незважаючи на те, що мережевий роздріб на Україні все ще знаходиться в стадії розвитку, даний канал впливає на споживання алкогольних напоїв. Сьогодні мережевий роздріб організовує власний імпорту, у той час як з місцевого виробника стягуються високі мита за місце на магазинній полиці. Завдяки цьому частина українських споживачів отримала шанс спробувати вина і коньяки Австралії, Чилі чи Молдови, які напряму завозить ритейлер за прийнятними цінами.

Крім цього лояльність до імпортованих ТМ у споживачів в Україні значно вище, так як існує думка про недобросовісність вітчизняних виноробів і використанні при виробництві вина спеціального порошку.

Характеризуючи структуру імпорту винопродукції в Україну, слід зазначити що дана продукція імпортується з головних виноробних регіонів світу. Згідно з даними Держкомстату, у натуральному і грошовому вираженні зростає динаміка ввезення в нашу країну винопродукції з країн Європи: Італії, Франції, Іспанії, а також з Грузії.

При цьому обсяги імпорту з європейських країн з 2010 року по 2013 рік вирости в рази. Імпорту винопродукції з Грузії показував помірну позитивну динаміку. Стабільні показники імпорту чилійського вина і німецької винопродукції. У той же час обсяги імпорту продукції з Молдови знижувалися, що може бути пов'язано з скороченням закупівель молдавського виноматеріалу українськими виноробами, але збільшенням закупівель коньячних спиртів.

На фоні зростання імпорту в Україну експорт алкогольних напоїв останнім часом мав тенденцію до скорочення. За офіційними статистичними даними

[6], у 2013 р. порівняно з 2010 р. експорт української горілки зменшився на 243,7 тис. дал., вина ігристого та пива – на 226 тис. дал. та 5715,3 тис дал. відповідно.

Але впродовж останніх років в Україні спостерігалось зростання обсягів експорту вин виноградних, включаючи вина кріплені; спиртових дистилатів та спиртних напоїв, одержаних шляхом перегонки виноградного вина або вичавок винограду; вермутів та іншого вина виноградного, з доданням рослинних або ароматизувальних екстрактів. Лівова частка експортованої продукції в натуральному вираженні (83,8% виноградних вин (включаючи кріплені та ігристі), 50,2% – вин ігристих, 78,11% – спиртові дистилати та спиртні напої, одержаних шляхом перегонки виноградного вина або вичавок винограду) відправлялася в Росію, 4,7% виноградного вина і вин ігристих – до Грузії, до Німеччини експортували – 1,2% виноградного вина і 27,3% вин ігристих. Частка експорту в інші країни в натуральному вираженні не склала і 1%.

Основана причина експансії українських виробників російського алкогольного ринку – значна ємність цього ринку, географічне сусідство, схожу слов'янську ментальність щодо споживання та якості винопродукції. Саме тому зменшення експорту до Росії, як правило, найбільш чутливо відбивається на розвитку відповідного українського ринку. Чинниками, що спричиняли останнім часом скорочення обсягів експорту алкогольної продукції до Росії, виступали не тільки наслідки загальноєкономічної кризи, а й виникнення проблем при запровадженні в Росії Єдиної державної автоматизованої системи обліку обсягів виробництва й обігу етилового спирту, алкогольних напоїв і продукції із вмістом спирту.

**Висновки.** Сьогодні на вітчизняному ринку алкогольних напоїв проявляються ознаки стагнації, спричинені зростанням тінізації виробництва, збільшенням імпорту та експорту продукції, негативним впливом загальноєкономічної кризи на формування споживчого попиту тощо.

Виробники сьогодні змушені рахуватися з тим фактом, що споживач став вимогливий не тільки до ціни, але і до якості та смаку продукту, а також до його символічної складової – бренду. Якщо марка пропонує продукт поганої якості, смаку, з різким, поганим запахом, вона неминуче втрачає свої позиції на ринку. До відмови від покупки тієї або іншої ТМ приводять і погані відгуки друзів, знайомих, випадки підробки марки, ефект важкого похмілля після споживання її продукції. Крім того, високі вимоги до якості не вичерпують усіх запитів споживачів. Щоб завоювати їх прихильність, бренди також повинні вміти знаходити затребувані ніші позиціонування, у тому числі незвичні для винопродукції.

Таблиця 4

Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств, %

Найменування продукції	2005	2010	2011	2012	2013	2013 р. у % до 2005 р.
Горілка і лікєро-горілочані вироби	94,0	88,6	87,1	83,9	81,3	86,5
Вино виноградне	85,8	78,7	75,4	72,0	69,8	81,4
Шампанське	93,2	89,2	88,1	87,3	80,8	86,7
Коньяк	84,7	82,3	83,0	82,9	80,6	95,2
Пиво	95,7	92,2	90,9	90,3	88,5	92,5
Слабоалкогольні напої	96,1	94,8	94,0	92,8	92,7	96,5
Всього	92,1	87,4	86,1	84,3	81,8	88,8

Складено автором за даними [11, с. 43–44]

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Україна у цифрах 2012. Статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 249 с.
2. Україна у цифрах 2013. Статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 240 с.
3. Промисловість України у 2007-2010 роках. Статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К., 2011. – 307 с.
4. Розвиток виноградно-виноробної галузі України – що хвилює виробників / Виноград. – 2013 – № 1-2 – с. 41–45.
5. Виноградо-виноробна галузь України у 2013 році / Виноград. – 2014 – № 1-2 – С. 15-17.
6. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу у 2010-2013 рр. : електронна таблиця «Готові харчові продукти» / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Карина Е. Обзор рынка коньяка и бренди / Е. Карина // Food UA. – 2013 – № 4 – С. 30-36.
8. Статистичний щорічник України за 2013. Статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 534 с.
9. Карина Е. Обзор украинского рынка тихих вин / Е. Карина // Food UA. – 2013 – № 9 – С. 20-28.
10. Обзор рынка вина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor\\_rynka\\_vina\\_ukrainy](http://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor_rynka_vina_ukrainy).
11. Роздрібна торгівля України в 2013 році. Статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 165 с.

## СЕКЦІЯ 4

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.47:332.146.2

**Жовтяк Г.А.**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств міського господарства  
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

### ОЦІНКА МІСЦЯ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА В РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Виконана оцінка місця транспортного сектора в регіональних економічних системах. З цієї метою використаний інструментарій Системи національних рахунків. Це дозволило визначити, з одного боку, сфери діяльності, для яких транспорт виступає ключовою статтею витрат, а з іншого – оцінити структуру витрат транспорту у галузевому розрізі.

**Ключові слова:** валовий внутрішній продукт, валова додана вартість, проміжне споживання, регіональна економічна система, транспортна послуга.

#### Жовтяк А.А. ОЦЕНКА МЕСТА ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Выполнена оценка места транспортного сектора в региональных экономических системах. С этой целью использован инструментарий Системы национальных счетов. Это позволило определить, с одной стороны, сферы деятельности, для которых транспорт выступает ключевой статьей расходов, а с другой – оценить структуру затрат транспорта в отраслевом разрезе.

**Ключевые слова:** валовый внутренний продукт, валовая добавленная стоимость, промежуточное потребление, региональная экономическая система, транспортная услуга.

#### Zhovtiak H.A. ESTIMATION OF THE PLACE OF THE TRANSPORT SECTOR IN REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

The estimation of the place of the transport sector in regional economic system was carried out. With this aim we used the instruments of the System of National Accounts. On the one hand it made it possible to determine the sphere of activity in which transport is a key part of expenditures and on the other hand we were able to evaluate the structure of costs on transport in this branch of industry.

**Keywords:** gross domestic product, gross added value, intermediate consumption, regional economic system, transport service.

**Постановка проблеми.** Найважливіше завдання сучасного етапу соціально-економічного розвитку українських регіонів полягає у забезпеченні сталого економічного зростання як основи підвищення рівня і якості життя населення. Це завдання вимагає динамічного й збалансованого розвитку всіх структурних складових регіональної системи, включаючи транспортну інфраструктуру, яка в даний час починає відігравати провідну роль у розширенні перспектив соціально-економічного розвитку регіонів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Великий внесок у вивчення організації міжгалузевих зв'язків зробив лауреат Нобелівської премії з економіки В.В. Леонтьєв, який розробив міжгалузевий ба-

ланс або метод «витрати випуск» [1, с. 45-132]. Транспортну інфраструктуру як нерозривно пов'язану з проблематикою регіонального розвитку досліджували О.В. Васильєв, Ю.Є. Пащенко, Л.Г. Чернюк та ін. Зокрема, О.В. Васильєв досліджував транспортне інфраструктурне забезпечення господарювання в регіонах України [2, с. 61-147], Ю.Є. Пащенко аналізував транспортну забезпеченість економічних районів України [3, с. 87-235]. Л.Г. Чернюк досліджувала взаємозв'язок між транспортом та розташуванням продуктивних сил України [4, с. 37-121]. Водночас актуальні тенденції трансформації розміщення продуктивних сил зумовлюють недостатній рівень дослідження проблематики поєднання розви-

Таблиця 1

**Проміжне споживання у структурі випуску ВЕД «Діяльність транспорту», млн грн**

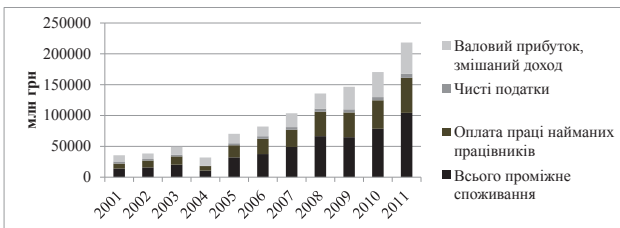
Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Всього проміжне споживання	13874	15842	20159	10576	32212	37432	49053	66547	64893	78494	104277
Оплата праці найманих працівників	8118	11145	13541	7433	19485	24777	27846	39623	40024	46194	56870
Податки на виробництво та імпорт	3618	2541	3063	630	3687	4674	5079	5899	5791	5945	7645
Субсидії на виробництво	-250	-128	-289		-383	-513	-737	-924	-644	-742	-862
Валовий прибуток, змішаний дохід	10160	8953	12681	13256	15341	15726	22367	24580	36509	40524	50360
Валовий внутрішній продукт	21646	22511	28996	21328	38130	44664	54555	69178	81680	91921	113983
Випуск продукції	35520	38353	49155	31904	70342	82096	103608	135725	146573	170415	218260
Частка проміжного споживання, %	39,06	41,31	41,01	33,15	45,79	45,60	47,34	49,03	44,27	46,06	47,78

Розроблено автором за даними [5, с. 8; 6, с. 10; 7, с. 9; 8, с. 11; 9, с. 37]

тку транспортного сектора з розміщенням процесів соціально-економічної активності та розвитку у регіонах України.

**Постановка завдання.** Моделі, засновані на моделі міжгалузевого балансу «витрати – випуск» В.В. Леонтьєва, можуть бути використані при прогнозуванні економічного розвитку регіону в результаті зміни транспортних витрат, враховуючи той факт, що попит у кожному регіоні екзогенний, а регіональна пропозиція еластична. Тому метою статті є виконання вартісної оцінки місця транспортного сектора в регіональних економічних системах з використанням інструментарію Системи національних рахунків, що дозволить визначити, з одного боку, сфери діяльності, для яких транспорт виступає ключовою статтею витрат, а з іншого – оцінити структуру витрат транспорту у галузевому розрізі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглянемо вартісний склад валового випуску транспортної галузі за елементами проміжного споживання та доданої вартості (табл. 1 та рис. 1).

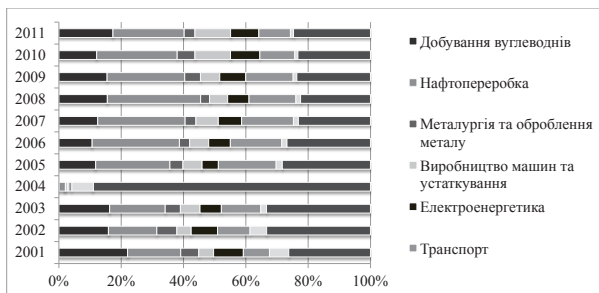


**Рис. 1. Вартісна структура випуску ВЕД «Діяльність транспорту»**

Розроблено автором

Одночасно із зростанням частки проміжного споживання відбувалося зростання оплати праці найманих працівників майже у сім разів за даними 2011 року порівняно з відповідними показниками 2001 року.

Зростання частки проміжного споживання у структурі випуску ВЕД «Діяльність транспорту» у 2011 році відбувалося в основному внаслідок зростання витрат на такі ВЕД, як «Нафтопереробка», «Добування вуглеводнів», «Виробництво машин та устаткування», «Транспорт» та «Електроенергетика» (рис. 2).



**Рис. 2. Структура проміжного споживання транспорту, %**

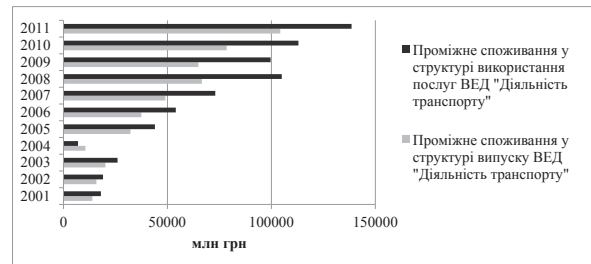
Розроблено автором

Зростання витрат на перші два види економічної діяльності у першу чергу пов'язано з дією цінового фактору, а саме із зростанням цін на паливно-мастильні матеріали.

Скорочення у структурі проміжного споживання у 2011 році (10,1%) у порівнянні з аналогічними по-

казниками у 2005–2009 рр. (15-18,6%) самовитрат, тобто витрат на ВЕД «Транспорт», можна охарактеризувати як позитивну тенденцію. Також вагомим є частка витрат на фінансове посередництво, яке займало значну частку витрат транспорту у 2004 році (більш ніж 50 відсотків від проміжного споживання).

Зростання проміжного споживання у структурі використання послуг ВЕД «Транспорт» (рис. 3) пояснюється постійно зростаючим попитом на послуги транспорту. Варто зазначити, що, враховуючи специфіку ВЕД «Транспорт», дана тенденція є позитивним фактором.



**Рис. 3. Динаміка витрат на випуск ВЕД «Діяльність транспорту» та споживання послуг транспорту іншими галузями економіки**

Розроблено автором за даними [5, с. 8-12; 6, с. 10-14; 7, с. 9-13; 8, с. 11-15; 9, с. 37-42]

Переслідуючи поставлену мету, у дослідженні було запропоновано розрахувати затрати економіки кожного окремого регіону на транспортні послуги. Задля цього були перемножені частки регіонів у загальному обсязі валової доданої вартості України за видами економічної діяльності та проміжне споживання послуг транспорту окремо усіма товарними групами, наведене у першому квадранті матриці «витрати – випуск».

Аналізуючи сферу транспортних послуг у розрізі регіонів (табл. 2), можна відмітити, що впродовж 2003–2011 років нарощування частки сфери транспортних послуг у проміжному споживанні регіонів відбувалося за рахунок Дніпропетровської та Донецької областей. Фактично частка затрат на сферу транспортних послуг у зазначених областях зростала з 2003 року по 2011 рік з 27,7 відсотків до 30,7 відсотків. Слід зауважити, що найбільша частка затрат на послуги транспорту припадала на переробну промисловість в усіх областях.

Аналізуючи використання послуг транспорту на проміжне споживання у динаміці, варто зазначити, що найбільші темпи зростання за аналізований період характерні окрім Дніпропетровської (16668,16 млн грн) та Донецької (18898,53 млн грн) областей, для Запорізької (5444,77 млн грн), Київської (5268,22 млн грн), Луганської (7902,35 млн грн), Одеської (3931,61 млн грн), Полтавської (5875,00 млн грн) та Харківської (5739,72 млн грн) областей.

Найвищі середньорічні темпи приросту спостерігалися у Київській, Черкаській та Дніпропетровській областях і, відповідно, склали 106,63%, 96,84% та 86,59%.

Найменші темпи середньорічного приросту у Чернівецькій (51,59%), Херсонській (52,62%) та Івано-Франківській (52,54%) областях, що свідчить про незначне зростання (відносно середніх показників по країні) попиту на послуги транспорту у цих областях.

Таблиця 2

## Використання послуг транспорту на проміжне споживання по регіонам

Адміністративна одиниця	Приріст абсолютний, млн грн		Приріст відносний, %	
	2003–2011	Середньорічний	2003–2011	Середньорічний
АРК	2515,59	314,45	494,11	61,76
Вінницька	2141,96	267,74	497,03	62,13
Волинська	1427,65	178,46	581,01	72,63
Дніпропетровська	16668,16	2083,52	692,75	86,59
Донецька	18898,53	2362,32	549,53	68,69
Житомирська	1738,44	217,31	536,79	67,10
Закарпатська	1396,40	174,55	488,65	61,08
Запорізька	5444,77	680,60	586,27	73,28
Івано-Франківська	1900,34	237,54	420,35	52,54
Київська	5268,22	658,53	853,03	106,63
Кіровоградська	1588,35	198,54	554,33	69,29
Луганська	7902,35	987,79	677,99	84,75
Львівська	3743,09	467,89	486,88	60,86
Миколаївська	2201,63	275,20	550,23	68,78
Одеська	3931,61	491,45	443,22	55,40
Полтавська	5875,00	734,37	581,83	72,73
Рівненська	1420,89	177,61	516,56	64,57
Сумська	1937,25	242,16	432,97	54,12
Тернопільська	1166,98	145,87	544,23	68,03
Харківська	5739,72	717,47	536,05	67,01
Херсонська	1210,45	151,31	420,99	52,62
Хмельницька	1572,98	196,62	521,03	65,13
Черкаська	2887,23	360,90	774,74	96,84
Чернівецька	666,78	83,35	412,75	51,59
Чернігівська	1558,81	194,85	434,87	54,36

Розраховано автором

Таким чином, наведені показники характеризують споживання послуг транспорту різними видами економічної діяльності та дозволяють проаналізувати регіональні галузеві взаємозв'язки (рис. 4).

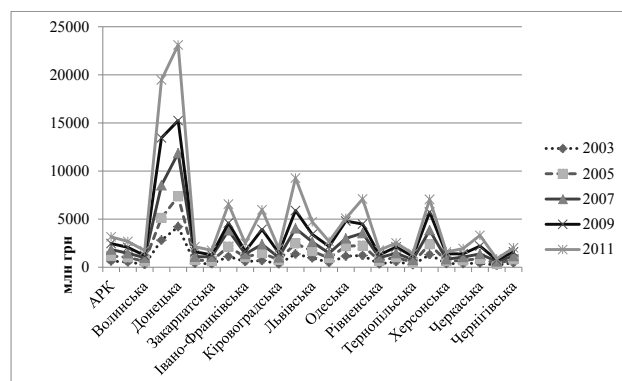


Рис. 4. Концентрація транспортних послуг у проміжному споживанні регіонів

Розроблено автором

Найбільшим попитом серед галузей економіки країни послуги транспорту користуються у Дніпропетровській, Донецькій, Луганській, Полтавській, Харківській, Запорізькій, Одеській та Київській областях, на рисунку для даних областей характерні пікові значення аналізованого показника.

Основними видами економічної діяльності, які найбільше використовували послугу транспорту у 2011 році була «Переробна промисловість» – 49,9% (проти 39% у 2003 році), «Добувна промисловість» – 15,4% та «Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку» – 10,2%.

Значні частки також характерні для таких видів економічної діяльності, як «Сільське господарство, мисливство, лісове господарство» та «Діяльність транспорту та зв'язку» (близька семи відсотків).

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що послуги транспорту займають значну частку в основних показниках таблиці «витрати – випуск».

Структурні пропорції використання даних послуг показали позитивну тенденцію, а саме збільшення частки кінцевого споживання у структурі використання послуг транспорту. Але при цьому спостерігається збільшення частки проміжного споживання у вартісній структурі випуску сфери транспортних послуг.

Проведений аналіз міжгалузевих регіональних зв'язків дає змогу оцінити асиметрію транспортних послуг у вартісній структурі випуску економіки.

Переслідуючи поставлену мету, були розраховані частки використання послуг транспорту у валовій доданій вартості економіки кожного окремого регіону (табл. 3).

Приведені у таблиці розрахунки дають змогу простежити тенденції: збільшення частки використання послуг транспорту у валовій доданій вартості економіки регіону з 2003 до 2009 рр. та її зменшення майже у всіх регіонах у 2011 році відносно відповідного показника у 2009 році.

Збільшення частки використання послуг транспорту у валовій доданій вартості економіки регіону у 2011 році відносно 2009 року спостерігається лише у Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Луганській, Полтавській та Черкаській областях.

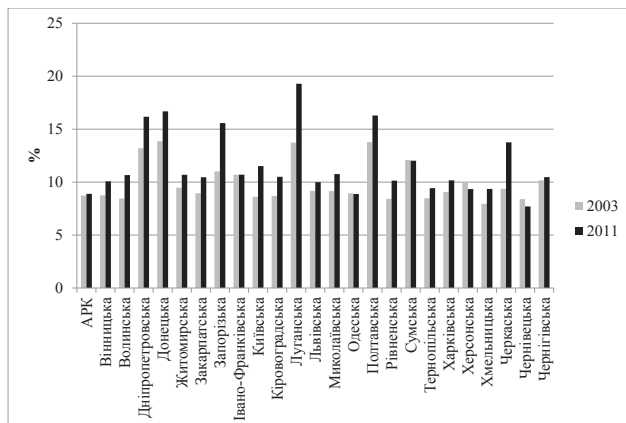
Загальна картина відношення показників 2003 та 2011 років найбільш наглядно приведена на рисунку (рис. 5).



Таблиця 3  
**Частка використання послуг транспорту у валовій доданій вартості економіки регіону, %**

Адміністративна одиниця	2003	2005	2007	2009	2011
АРК	8,73	9,75	9,37	9,43	8,89
Вінницька	8,75	10,96	10,21	10,88	10,07
Волинська	8,45	9,99	10,69	10,47	10,66
Дніпропетровська	13,20	14,39	13,57	16,14	16,17
Донецька	13,87	14,63	14,57	16,40	16,68
Житомирська	9,47	11,09	10,57	11,64	10,69
Закарпатська	8,95	10,50	11,08	10,68	10,46
Запорізька	11,00	12,59	13,28	13,84	15,57
Івано-Франківська	10,70	12,23	11,04	10,53	10,70
Київська	8,61	11,11	10,20	11,55	11,51
Кіровоградська	8,69	11,85	10,91	11,65	10,50
Луганська	13,73	14,92	14,49	17,48	19,29
Львівська	9,17	10,78	10,26	10,16	10,00
Миколаївська	9,16	10,96	10,76	11,40	10,76
Одеська	8,95	11,47	9,63	10,32	8,88
Полтавська	13,77	14,92	14,59	15,38	16,29
Рівненська	8,42	10,39	9,73	10,25	10,14
Сумська	12,07	14,19	12,80	13,94	12,02
Тернопільська	8,48	10,29	9,88	10,45	9,43
Харківська	9,07	10,29	9,55	10,39	10,17
Херсонська	9,93	10,52	9,85	10,92	9,34
Хмельницька	7,95	9,70	9,28	9,44	9,36
Черкаська	9,37	11,19	11,11	12,78	13,76
Чернівецька	8,40	9,46	9,40	9,16	7,70
Чернігівська	10,17	11,84	10,89	11,57	10,47

Розраховано автором за даними [10, с. 25–33]



**Рис. 5. Частка використання послуг транспорту у валовій доданій вартості економіки регіону, %**

Розроблено автором

У 2003 році більш ніж 13 відсотків від валової доданої вартості склали витрати на послуги транспорту у чотирьох регіонах країни: Донецькій, Полтавській, Луганській та Дніпропетровській областях, найменша частка – у Хмельницькій (менш ніж 8%).

У 2011 році найбільша частка використання послуг транспорту спостерігалася у Луганській області та склала більш ніж 19%, найменша ж частка спостерігалася у Чернівецькій області (7,7%). Окрім Чернівецької області динаміка зменшення частки транспортних витрат також характерна для Одеської, Сумської та Херсонської областей.

Тенденція збільшення частки транспортних витрат у валовій доданій вартості економіки країни в цілому та кожному окремому регіону, з одного боку, є негативною, але, з іншого боку, вона є загальноєкономічною та доводить першочергове значення розвитку транспортної галузі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, у роботі була проведена оцінка впливу транспорту на процеси соціально-економічного розвитку, що спирається на аналіз структури зв'язків на базі таблиць «витрати – випуск», а також оцінка концентрації частки транспортних послуг у вартісній структурі випуску регіонів. Це дозволило визначити, з одного боку, сфери діяльності, для яких транспорт виступає ключовою статтею витрат, а з іншого – оцінити структуру витрат транспорту у галузевому розрізі.

Майже половину валового випуску транспорту складає проміжне споживання, з якого близько 60% – це витрати на продукцію добувної та переробної промисловості. Крім того, можна відзначити стрімке зростання зв'язків між транспортом та іншими секторами економіки. Проведені розрахунки наглядно підтверджують, що концентрація обсягів транспортних послуг спостерігається у регіонах з найвищим рівнем соціально-економічного розвитку, які переважно виступають донорами ресурсів для розвитку інших регіонів.

Аналіз частки послуг транспорту у доданій вартості регіонів показав, що: високе значення частки транспорту свідчить про активність системи обігу в регіоні, та може вказувати на активність виробничого потенціалу. Зважаючи на зростання частки транспорту у майже всіх регіонах у 2011 році порівняно з 2003 роком, можна вказувати на підвищення концентрації процесів соціально-економічного розвитку та зростання перевезень. З іншого боку, це може бути також свідченням зменшення оптимальності існуючої схеми розміщення продуктивних сил регіону та зв'язків між ними, що є типовим для процесу реформування та оновлення економічної системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Леонтьев В. Межотраслевая экономика / В. Леонтьев ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1997. – 315 с.
2. Васильев О.В. Методология і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України : монографія / О.В. Васильев. – Харків : ХНАМГ, 2007. – 341 с.
3. Пащенко Ю.Є. Розвиток та розміщення транспортно-дорожнього комплексу України : монографія / Ю.Є. Пащенко / За ред. С.І. Дорогунцова. – К. : Наук. світ, 2003. – 467 с.
4. Чернюк Л.Г. Транспорт і регіональні системи продуктивних сил України : монографія / Л.Г. Чернюк, Т.В. Пєпа, О.М. Ярош ; за ред. Л.Г. Чернюк. – К. : Науковий світ, 2003. – 182 с.
5. Таблиця «витрати – випуск» України за 2003 рік у цінах споживачів / за ред. І.М. Нікітіної. – К. : Державна служба статистики України, 2005. – 51 с.
6. Таблиця «витрати – випуск» України за 2005 рік у цінах споживачів / за ред. І.М. Нікітіної. – К. : Державна служба статистики України, 2007. – 52 с.
7. Таблиця «витрати – випуск» України за 2007 рік у цінах споживачів / за ред. І.М. Нікітіної. – К. : Державна служба статистики України, 2009. – 49 с.
8. Таблиця «витрати – випуск» України за 2009 рік у цінах споживачів / за ред. І.М. Нікітіної. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 46 с.
9. Національні рахунки України за 2011 рік / за ред. І.М. Нікітіної. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 172 с.
10. Регіони України – 2013. Ч. II : статистичний збірник / за ред. О.Г. Осауленка ; Держ. ком. стат. України. – К., 2013. – 783 с.

УДК 328.16:33(477)

**Лизунова О.М.***кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту  
Красноармійського індустріального інституту  
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»***Сіренко Ю.І.***асистент кафедри економіки і підприємництва  
Красноармійського індустріального інституту  
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»*

## НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ СХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню основних тенденцій розвитку економіки східного регіону України на прикладі Донецької області, яка знаходиться під впливом політичної кризи, що спіткала нашу державу у листопаді 2013 року. Деструктивні процеси кризи позначаються на основних економічних показниках області: відбувається спад промислового виробництва, майже всі галузі промисловості несуть збитки, відбувається зростання цін, зниження експорту та продажів споживчих товарів. Поряд з економічними проблемами в області простежуються невтішні тенденції показників демографічної ситуації. Все це спонукає до негайної розробки шляхів виходу економіки із важкого становища, головним з яких має стати завдання ліквідації політичної кризи.

**Ключові слова:** політична криза, економічний показник, дестабілізація економіки, фінансовий результат, збиток.

### **Лизунова Е.Н., Сиренко Ю.И. ПОСЛЕДСТВИЯ ВЛИЯНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ВОСТОЧНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ**

Статья посвящена исследованию основных тенденций развития экономики восточного региона Украины на примере Донецкой области, которая находится под влиянием политического кризиса, который постиг нашу страну в ноябре 2013 года. Деструктивные процессы кризиса отражаются на основных экономических показателях области: происходит снижение промышленного производства, почти все отрасли промышленности несут убытки, происходит рост цен, снижение экспорта и продаж потребительских товаров. Вместе с экономическими проблемами в области наблюдаются неутешительные тенденции показателей демографической ситуации. Все это требует неотложной разработки путей выхода экономики из тяжелого состояния, главным из которых должно стать задание ликвидации политического кризиса.

**Ключевые слова:** политический кризис, экономический показатель, дестабилизация экономики, финансовый результат, убыток.

### **Lyzunova O.M., Sirenko Y.I. CONSEQUENCES OF INFLUENCE OF POLITICAL CRISIS ON DEVELOPMENT OF ECONOMY OF EAST REGION OF UKRAINE**

The Article is devoted research of basic progress of economy of the Donetsk area, which is under, trends to development of economy of the Donetsk area, which is under act of political crisis, which grasped our state in November, 2013. The destructive processes of crisis affect basic economic indicators of area: there is a slump of industrial production, almost all the industries of industry are carried by losses, there is a price, decline of export and sales of consumer goods advance. Next to economic problems the unencouraging tendencies of indexes of demographic situation are traced in an area. All of it induces to immediate development of ways of output economies from heavy position, main which a task liquidation of political crisis must become from.

**Keywords:** political crisis, economic indicator, destabilization of economy, financial result, loss.

**Постановка проблеми.** Економіка і політика становлять дві складові одного цілого – добробуту суспільства. З початком кризи однієї частини настають важкі часи і для другої. Яскравим прикладом цього, на жаль, може послужити сьогоднішня Україна. На фоні напруженої політичної атмосфери можна спостерігати, як поступово знижуються і доходять до від'ємних показників економічні результати майже всіх галузей.

Економічні втрати з кожним днем зростають, що вимагає розробки дієвих заходів щодо виправлення ситуації, тому тема впливу економіко-політичної кризи на діяльність підприємств України є невідомо актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні дану проблему досліджують такі вчені і науковці: Н.П. Пашина, О.В. Матвеев, А. Єрмолаєв, Я. Жаліло, М. Галайда, Є. Копатько та інші.

Так, науковець Н.П. Пашина [1] дослідила проблему сучасної кризи в Україні в аспекті кризи політичної ідентичності українських громадян.

О.В. Матвеев [2] узагальнив деякий історичний досвід розвитку української держави і виявив особливості окремих аспектів діяльності влади в політичній сфері, що в кінцевому підсумку призвело до відокремлення окремих частин території України.

Дослідник А. Єрмолаєв [3], розглядаючи сучасну ситуацію в Україні, зробив висновки, що саме хронічна інституційна криза, яка розгорталася у суспільстві останні декілька років, стала спусковим гачком, який запустив трагічні і серйозні вибухи у суспільному житті не лише в економічній, а й в інших сферах.

Я. Жаліло [4], займаючись пошуком вирішення політичних протистоянь, дійшов висновку, що єдиним способом у цьому є конструктивний діалог, у якому акцентувалося б на ті головні проблемні питання, які стали точками суперечок і наростання громадянського конфлікту.

М. Галайда [5], розглядаючи генезис виникнення політичної кризи в Україні, головною причиною його виникнення вважає боротьбу антагоністичних сил влади, що розпочалася ще у кінці 2004 року та дійшла свого піку.

За дослідженнями соціолога Є. Копатько [6], політична криза в Україні, що затягнулася, і надалі активізуватиме економічні і соціальні проблеми у країні в умовах існуючої політичної нестабільності.

Але вже існуючі дослідження потребують періодичного доповнення, оскільки деструктивні процеси в економіці внаслідок політичної кризи характеризуються накопиченим впливом у часі.

Постановка задачі. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, що полягає у вирішенні таких завдань:

- надання характеристики сучасної економіко-політичної кризи в Україні;
- дослідження динаміки економічних показників східного регіону України за час розгортання кризи;
- розробка системи пропозицій щодо покращення стану економіки постраждалого регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Українська економіка ще не встигла оговтатися від фінансово-економічної кризи 2008 року, як знову потерпає від негативного впливу економіко-політичної кризи, початком якої можна констатувати листопад 2013 року.

Поняття «криза» в економіці є настільки вживаним в останній час, що навіть не потребує детального тлумачення. Все ж у загальному значенні під кризою (з грец. *krisis*) розуміється різкий перелом, тяжкий перехідний стан, крайня точка падіння [7].

Категорія «криза» відображає той момент розвитку соціальної системи, коли з'являється можливість її стрибка у нову якість, а така можливість – результат досягнення суперечностями системи певною мірою зрілості і гостроти. З позиції системного підходу «криза є не що інше, як вища ступінь загострення протиріч між складом елементів системи і її структурою, та ступінь, при якій структура перетворюється у гальмо розвитку системи і одночасно виникає можливість стрибка в новий якісний стан шляхом перебудови структури [8].

Політична криза досліджується нами як один із перехідних процесів у соціально-політичних системах. Криза системи настає, якщо її зміни настільки значущі або вплив на неї настільки великий, що параметри системи беруть порогові критичні значення. У цьому стані ступінь організованості системи різко знижується та ймовірність повернення до раніше стабільного стану невелика.

Будь-яка криза являє собою розклад, занепад, загострення (політичних, економічних, соціальних) протиріч [9].

Криза у політиці – це соціально-політичний, соціальний та політичний стан суспільства, при якому на основі різкого загострення соціально-політичних протиріч порушується їх стабільність, нормальне функціонування і розвиток. Це глибока дестабілізація соціополітичної системи, що ставить під загрозу її існування, але сама по собі ще не означає заміну даної політичної системи іншою [10].

Економічні кризи характеризуються такими показниками:

- падіння обсягів виробництва;
- падіння фондових індексів;
- зростання безробіття і масові звільнення;
- падіння обсягу споживання індивідуальними господарствами тощо [11].

Криза в Україні стала результатом об'єднання внутрішніх та міжнародних проблем. Міжнародною проблемою можна вважати давно існуючу проблему зовнішньополітичного вибору. До внутрішніх проблем відносять відмінність історичного шляху, культурні та мовні особливості населення, що спровокували поляризацію поглядів у рамках країни [12].

Сутність сучасної економіко-політичної кризи поєднує дестабілізацію та різкий спад у двох сферах існування держави – економіці та політиці. Це призвело до озброєного протистояння, що у свою чергу спричинило дестабілізаційні процеси діяльності підприємств в окремих регіонах нашої країни, у тому числі і на Донбасі.

У першу чергу криза відобразилася на обсягах виробництва. У східному регіоні України багато підприємств та вугільних шахт призупинили свою роботу (наприклад, шахти імені А.Ф. Засядька, «Комсомолец Донбасу», імені Леніна, імені Калініна та інші). У зв'язку із ситуацією, що склалася, потерпають такі підприємства, як: «Ровенькиантрацит» та «Свердловськантрацит» Луганської області (відбувається нестача вугілля рідкісних марок «А» і «Т» через незаконний вивіз власновидобутого вугілля цих марок), Стахановський вагонобудівний завод (за перше півріччя 2014 року чистий прибуток заводу знизився у 12 разів), Алчевський металургійний комбінат (з початку вересня фактично перестав працювати, всупереч чому чисті збитки заводу зростають у кілька разів), концерн «Стірол» (у травні 2014 року призупинив свою роботу через загрозу техногенної катастрофи у випадку потрапляння снарядів на територію заводу), міжнародний аеропорт «Донецьк» зупинив свою роботу 26 травня 2014 року через бойові дії та руйнацію злітної смуги), Луганськтепловоз (зупинив роботу через обстріли частини цехів та готової продукції), з Державної акціонерної холдингової компанії «Топаз» вивозиться обладнання за кордон під назвою підозрілого гуманітарного конвою, Харцизький трубний завод не працює у звичному режимі внаслідок пошкодження залізничного полотна на станції Харцизьк. Керівники підприємств, компаній і агентств масово почали нести збитки. Відповідно, деякі знижують оплату праці. Країна не отримує необхідний рівень доходів. У результаті державу поглинають борги.

Згідно зі статистикою, за перше півріччя 2014 року в діяльності східноукраїнських підприємств відбулися такі тенденції. Промислове виробництво в регіоні зменшилося майже у всіх основних видах промислової діяльності [13]. У цій галузі понесені збитки більші, ніж за перше півріччя прибуток, на 11,8 млрд грн. Прикладом такого підприємства, на жаль, є Авдіївський коксохімічний завод, який поніс збитки від надзвичайної ситуації. Значення від'ємного фінансового результату за галузями промисловості можемо побачити на рисунку 1.



**Рис. 1. Збитки в промисловості Донецької області за галузями виробництва у I півріччя 2014 року, млрд грн (авторський рисунок)**

Перевищення прибутку над збитками мають підприємства транспорту в розмірі 0,3 млрд грн.

Щодо сільського господарства, то у цій сфері відбулися такі тенденції. Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва за січень-серпень 2014 року порівняно з аналогічним періодом 2013 року склав 102,4%. Валовий збір зернових склав 2103,6 тис. т, що на 11,7% більше, ніж у 2013 році. Виробництво м'яса склало 103,8 тис. т, що на 0,1% менше січня-серпня минулого року. Загальний обсяг продукції,

реалізованої сільськогосподарськими підприємствами області, збільшився на 12,3%.

Поряд із цим середні ціни продажів сільськогосподарської продукції зросли на 4,4%, у тому числі рослинництва – на 3,4%, тваринництва – на 5,8%.

Щодо капітальних інвестицій, то за січень-серпень 2014 року підприємствами і організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 7,1 млрд грн капітальних інвестицій, що в порівнянних цінах склало 66,8% до обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2013 року. Головним джерелом капітальних інвестицій залишаються власні джерела підприємств і організацій, за рахунок яких освоєно 86,2% обласного обсягу. Капітальні інвестиції в житлове будівництво склало 481,3 млн грн, або 6,8% загального обсягу, і порівняно з січнем-серпнем 2013 року скоротилося на 34,2% [14].

Із загального обсягу будівельних робіт 41,7% виконано в січні-серпні на будівництві споруд, 58,3% – на будівництві інженерних будівель.

Характерним у I півріччі 2014 року для транспортної інфраструктури Донецького регіону стало зниження обсягу перевезень. Залізничним транспортом за цей період було відправлено 56,3 млн т вантажів, що менше I півріччя 2013 року на 9,4%. Відправлення Донецькою залізничною дорогою вугілля зменшилося порівняно із січнем-серпнем 2013 року на 12,6%, коксу – на 21,1%. Обсяг вантажних перевезень автомобільним транспортом склав 34,5 млн т. За I півріччя 2014 року перевезено 471,3 млн пасажирів, що склало 86,4% від кількості пасажирів аналогічного періоду 2013 року. На сьогоднішній день Донецький залізничний вокзал не працює у звичному режимі у зв'язку із ситуацією, що склалася, тому маршрути перевезень змінені.

Обробка вантажів на морських причалах області склав 9,6 млн т, що на 0,2% менше, ніж за січень-серпень минулого року.

Щодо експорту товарів, то за січень-липень 2014 року обсяг експортованих товарів вклав 6266 млн дол. США, або 84% до аналогічного періоду минулого року. До речі, у зв'язку із напруженою ситуацією в регіоні експорт у Російську Федерацію, яка до 2014 року була крупним зовнішньоекономічним партнером, зменшився на 48,4%.

Тенденції ведення роздрібною торгівлі у I півріччі 2014 році позначилися спадом, оскільки обсяг продажів споживчих товарів склав 49,1 млрд грн, що менше у порівнянних цінах на 20,6% аналогічного показника 2013 року.

У сфері фінансів відбулися такі зміни: за січень-червень 2014 року підприємства і організації області (без малих підприємств та бюджетних закладів)

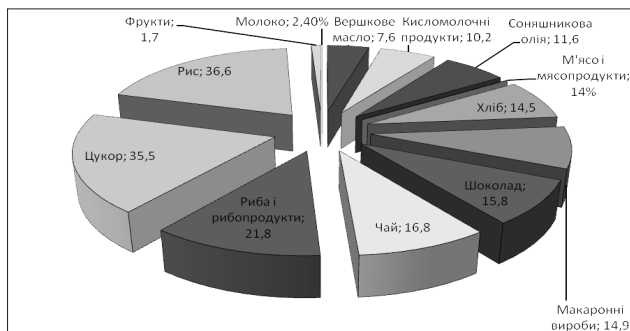


Рис. 2. Зростання цін на окремі види продуктів у Донецькій області за I півріччя 2014 року, % (авторський рисунок)

отримали від'ємний результат до сплати податків в сумі 23,4 млрд грн. Він сформувався як різниця між збитком 48,8% підприємств в сумі 8,2 млрд грн і збитками 51,2% підприємств в сумі 31,6 млрд грн.

Розмір цін і тарифів у I півріччі 2014 року був зовсім невтішним. У серпні 2014 року діючі на споживчому ринку області ціни зросли порівняно з попереднім місяцем на 0,2%, проти грудня 2013 року – на 10,6%. В річному вимірі, тобто за серпень 2014 року порівняно із серпнем 2013 року рівень інфляції склав 12,3%, в середньому за січень-серпень 2014 року порівняно з аналогічним періодом 2013 року – 7,5%.

Зростання цін на окремі види продуктів можемо побачити на рисунку 2.

Щодо виплати заробітної плати, то заборгованість за цим показником на економічно активних підприємствах області на 1 серпня 2014 року склала 100,8 млн грн, або 64,6% всієї заборгованості. Це на 54,6 млн грн, або в 2,2 рази більше, ніж було першого січня 2014 року. Заборгованість підприємств-банкрутів склала 49,3 млн грн, економічно активних підприємств – 5,9 млн грн.

Поряд з економічними проблемами залишаються невтішними показники соціальної сфери. Так, рівень безробіття в регіоні на кінець серпня 2014 року склав 1,2% населення працездатного віку. Також простежуються невтішна демографічна ситуація: чисельність населення Донецької області на перше серпня 2014 року склала 4323,6 тис. осіб. Чисельність померлих перевищила чисельність народжених на 18,2 тис. [14].

Таким чином, політична криза призвела до того, що економічний сектор практично знаходиться на межі свого існування. У свою чергу, в обласному центрі та прилеглих містах з труднощами працює інфраструктура. Пересічні громадяни не можуть здійснити оплату за комунальними платежами, купити їжу тощо.

Отже, існує нагальна необхідність розробки негайних заходів щодо «рятування» економіки постраждалих регіонів, у тому числі Донецької області.

Перш за все заходи влади мають спрямовуватися на таке:

1. Звернення до конструктивного діалогу між сторонами конфлікту. Предметом цього діалогу мали б стати засадничі принципи нової моделі розвитку, яка б відповідала на ті головні проблемні питання, які і спричинили появу збройного конфлікту.

2. Визначення напрямів розвитку країни, які враховували б пріоритетність підтримки постраждалих галузей народного господарства:

- зниження цін продажів сільськогосподарської продукції;
- залучення капітальних інвестицій у житлове будівництво;
- забезпечення зростання обсягу перевезень шляхом зниження вартості перевезень;
- зростання експорту товарів шляхом пошуку ефективних напрямків зовнішньої торгівлі;
- зростання обсягів продажів за рахунок зниження цін їх реалізації;
- зниження обсягу заборгованості з виплати заробітної плати;
- покращення стану соціальної сфери, що включає в себе розробку більш дієвих програм соціального захисту населення, що страждають від збройного конфлікту.

**Висновки з проведеного дослідження.** Із вказаного вище можна зробити такі висновки. Політична криза, що розпочалася у листопаді 2013 року, на думку багатьох науковців, виникла внаслідок загострення внутрішніх та міжнародних проблем України.

Економіка Донецької області як особливо постраждалого регіону продовжує зазнавати втрат. Відбувається поступова дестабілізація економічної сфери, що відображається погіршенням основних показників економіки Донбасу. Досліджуючи їх динаміку за перше півріччя 2014 року порівняно з аналогічним періодом 2013 року, найбільш постраждалою галуззю можна вважати промисловість, підприємства якої несуть чималі збитки.

Здавалося б, досить втішною ситуацією характеризується сільське господарство, де обсяг виробництва мав зростаючу тенденцію. Але цю позитивну картину погіршують зростаючі ціни реалізації.

Поряд із цим простежується зниження обсягу капітальних інвестицій, зниження обсягу будівництва, зменшення перевезень вантажів Донецькою залізничною дорогою, автомобільним транспортом, підвищення тарифів перевезень, спад у сфері ведення роздрібною торгівлі, феноменальне зростання цін на окремі продукти споживання (до 15% на хліб!), зростання заборгованості з виплати заробітної плати. До невтішного переліку негараздів економіки області додаються ще більш невтішні показники соціальної сфери (високий показник безробіття та від'ємний приріст кількості населення).

Як будь-яка проблема, проблема покращення стану економіки Донецького регіону, потребує вирішення, до речі, негайного, що спричинено накопичуваним характером впливу деструкційних процесів впливу політичної кризи. До першочергових заходів влади щодо вирішення даного питання відносимо: здійснення результативного діалогу між ворогуючими сторонами з метою припинення збройного конфлікту, виявлення найбільш постраждалих сфер економіки і проектування уваги у бік їх відбудови.

Таким чином, реалізувавши запропоновані заходи, зможемо підтримати економіку Донецької області і надати їй стимул у бік зростання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пашина Н.П. Кризис политической идентичности украинских граждан: внешнеполитический аспект // Научные ведомости. – 2014. – № 8(179).
2. Матвеев О.В. Крым в украинском кризисе: история и политика // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2014. – № 2(24).
3. Презентація дослідження «Розвиток політико-економічних процесів в Україні у 2014 році: сценарне стратегування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org/new/425>.
4. Круглий стіл «Порядок денний для України – 2014» (частина друга – соціально-економічна політика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1480/>.
5. Галайда М. Политический кризис в Украине. Конец и вновь начало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rb.ru/inform/29587.html>.
6. Копатько Є. Политический кризис в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestikavkaza.ru/news/Evgeniy-Kopatko-Ukrainu-trevozhit-politicheskaya-nestabilnost.html>.
7. Поняття кризи, суть і зміст кризового стану організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com/18421120/menedzhment/>.
8. Петренко О.В. Политический кризис как научное понятие [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://psibook.com/philosophy/politicheskiy-krizis-kak-nauchnoe-ponyatie.html>.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/%CA%F0%E8%E7%E0>.
10. Политический кризис в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ptr.ucoz.ru/blog/politicheskij\\_krizis\\_v\\_ukraine/2014-01-21-8](http://ptr.ucoz.ru/blog/politicheskij_krizis_v_ukraine/2014-01-21-8).
11. Украина: металлургическое производство Донецкой области за первое полугодие 2014 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrmet.dp.ua/2014/08/11/ukrainametallurgicheskoe-proizvodstvo-doneckoj-oblasti-za-pervopolugodie-2014-goda.html>.
12. Головне управління статистики в Донецькій області, 22 вересня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://donetskstat.gov.ua/region/ek\\_r.php?dn=0814](http://donetskstat.gov.ua/region/ek_r.php?dn=0814).

## СЕКЦІЯ 5 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.773

**Алексеев В.І.**  
*кандидат технічних наук,  
доцент кафедри прикладної математики  
Національного університету «Львівська політехніка»*

### БЛАГОДІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглянуто колізію щодо можливості здійснення кредитними спілками благодійної діяльності, передбаченої Законом України «Про кредитні спілки», та необхідності оподаткування благодійних внесків відповідно до роз'яснень ДПС України щодо застосування положень статті 157 Податкового Кодексу України. Також проведено аналіз кредитних спілок у контексті вимог Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації». Запропоновано можливості застосування у кредитних спілках благодійних фондів, як визначає Положення Держфінпослуг (№ 7 від 16.01.2004), та необхідні дії державних структур з метою вирішення колізії і розблокування благодійної діяльності кредитних спілок.

**Ключові слова:** кредитні спілки, благодійна діяльність, благодійний фонд, благодійні внески, податок на прибуток.

#### Алексеев В.И. БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассмотрена коллизия, касающаяся возможности осуществления кредитными союзами благотворительной деятельности, предусмотренной Законом Украины «О кредитных союзах», и необходимости налогообложения благотворительных взносов в соответствии с разъяснениями ГНС Украины относительно положений статьи 157 Налогового Кодекса Украины. Также проведен анализ кредитных союзов в контексте Закона Украины «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». Предложены возможности применения в кредитных союзах благотворительных фондов, как определяет Положение Госфинуслуг (№ 7 от 16.01.2004), и необходимые действия государственных структур с целью разрешения коллизии и разблокирования благотворительной деятельности кредитных союзов.

**Ключевые слова:** кредитные союзы, благотворительная деятельность, благотворительный фонд, благотворительные взносы, налог на прибыль.

#### Alekseyev V.I. CHARITABLE ACTIVITIES OF CREDIT UNIONS: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS

Article is discussing a collision between Law of Ukraine on Credit Unions, considering charitable activities allowed for credit unions, and clarification of State Tax Service on usage of paragraph 157 of Tax Code of Ukraine, considering the need of taxation of donations into credit unions. There is also the analysis of credit unions from the point of Law of Ukraine on Charitable Activities and Charitable Organizations. There are offered the opportunities of implementing of charity funds in credit unions and the required steps of state institutions to solve the collision and to unblock charitable activities of credit unions.

**Keywords:** credit unions, charity, charitable activities, charity fund, donations, income tax.

**Постановка проблеми.** Протиріччя у формулюваннях, сприйнятті та інтерпретації законодавства щодо кредитних спілок, зокрема й Закону України «Про кредитні спілки», породжене недостатньо докладним тлумаченням окремих його положень, стають критичною проблемою для повсякденної діяльності кредитних спілок та розвитку кредитної кооперації в Україні. Так, наприклад, п. 1 ст. 21 Закону [1], що визначає виключний перелік видів діяльності, які може здійснювати кредитна спілка, стверджує, що кредитна спілка «провадить благодійну діяльність за рахунок коштів спеціально створених для цього фондів». Логіку можливості провадження кредитними спілками благодійної діяльності логічно продовжує (розвиває й уточнює) затверджене Держфінпослуг Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок [2], де визначено поняття «благодійний внесок у додатковий капітал» та «внесок до благодійного фонду», а також вказано, що «кредитна спілка має право здійснювати благодійну діяльність за рахунок частини доходу кредитної спілки, отриманого в звітному періоді». Водночас недостатньо точно визначення та окреслення способу здійснення кредитними спілками благодійної діяльності після прийняття Податкового Кодексу України [3], незважаючи на відсутність прямої заборони

чи обмеження, дозволило представникам податкових органів тлумачити [4] статтю 157 Кодексу так, що перекреслено було не лише суть неприбуткового статусу кредитної спілки, але й будь-який сенс у здійсненні благодійної діяльності. Більше того, працівники податкових органів самостійно створили передумови для застосування до кредитних спілок штрафних санкцій за наслідком перевірок їх благодійної діяльності. Таким чином, тривалий час існує колізія у формулюванні і тлумаченні законодавства щодо кредитних спілок та недоречною необхідністю оподаткування внесків до благодійного фонду кредитної спілки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед публікацій, присвячених проблемам благодійної діяльності кредитних спілок, можна відзначити лише передрук у Бюлетені кредитних спілок [5] згаданої статті у Віснику податкової служби України [4]. Через таку жорстку позицію податкових органів України щодо викорінення благодійної діяльності кредитних спілок, що унеможливило практичну реалізацію кредитними спілками своїх законних можливостей у цій сфері, очевидно, й не виникло підстав для наукового інтересу до вивчення механізмів благодійництва через кредитні спілки. Є доволі ґрунтовні роботи щодо аналізу благодійної діяльності в цілому [6], навіть без згадки про проблеми кредитних спілок.

Хоча можна говорити про недостатню увагу до проблем кредитних спілок загалом, однак більшість досліджень та публікацій щодо діяльності кредитних спілок [7-12] зосереджені або на глобальних проблемах кредитної кооперації, або на майже технічних деталях їх функціонування. Тут слід згадати прізвища таких дослідників, як І.В. Алексеев, Р.Р. Коцовська, У.Я. Грудзевич, О.І. Іваненко. Серед робіт присвячених проблемам оподаткування варто відмітити роботи Ю.Б. Іванова та І.А. Майбурова [13-15], а також А.М. Соколовської [16], О.І. Рябої та Н.В. Гончарук [17]. Окремим актуальним проблемам у роботі кредитних спілок, зокрема й аналізу стабільності їх функціонування, присвячено ряд власних досліджень [18-21].

**Постановка завдання.** Завдання цього дослідження полягає у виявленні та аналізі проблемних аспектів застосування кредитними спілками практики благодійної діяльності, на підставі чого сформулювати пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази для провадження кредитними спілками благодійної діяльності та окреслити перспективи значення таких змін для забезпечення розвитку стабільності і гарантування безпеки вітчизняного фінансового ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розпочнемо з аналізу сутності кредитних спілок та передумов для їх функціонування. Розуміння саме глибинної суті та місії кредитної кооперації є джерелом для усвідомлення високої пристосованості кредитних для виконання соціальної ролі та, зокрема, провадження благодійної діяльності.

По-перше, слід відзначити, що кредитна спілка за своєю природою – це об'єднання фізичних осіб (громадян, що пов'язані деякою ознакою, як визначає Закон «Про кредитні спілки», переважно за територіальним принципом, – мешканці однієї адміністративно-територіальної одиниці). Даний факт є чи не найважливішим та визначальним у розумінні природи кредитних спілок – кредитні спілки створюються людьми для людей.

По-друге, історично обґрунтування появи кредитних спілок можна розуміти як спосіб отримати життєво необхідні фінансові послуги (кредитування, розміщення вільних коштів), забезпечити їх доступність та гарантувати свою фінансову безпеку (завдяки довірі та людяності). Очевидно, що однією з причин появи кредитних спілок стала нечуйність банківських установ до людських потреб та часто відсутність з їхнього боку належного рівня уваги, довіри і людяності при вирішенні проблемних питань із людьми. Часто банки, наприклад, не готові надавати свої послуги у малих чи віддалених населених пунктах. Хоча у більшості розвинених країн, наприклад у Європі, функціонування малих банків знімає проблему людяності та доступності банківських послуг, проте в Україні така проблема актуальна й зараз. Таким чином, другий засадничий принцип для розуміння кредитних спілок – кредитні спілки працюють із турботою про інтереси людей.

По-третє, метою створення кредитної спілки не є отримання прибутку, а лише надання фінансових послуг та фінансовий захист своїх членів (людей, що є її рівноправними співвласниками). Дійсно, кредитні спілки є акумулятором коштів, що традиційно використовуються місцевою громадою для економічного розвитку, підвищення рівня добробуту та якості життя. Причому не персонального, завдяки отриманню прибутку, а суспільного – завдяки фінансовому забезпеченню механізмів економічного розвитку чле-

нів спільноти. Отже, кредитні спілки є суспільними інституціями із вираженою соціальною функцією.

Критичний погляд на реалії кредитних спілок в Україні, звичайно, змушує визнати низку системних проблем на ринку фінансових послуг та існування фіктивних кредитних спілок, що аж ніяк не відповідають принципам кредитної кооперації:

1. «Шахрайські» структури, що іменують себе як «кредитні спілки» неофіційно (в усних бесідах із відвідувачами), – це незаконні або напівзаконні утворення, що не є кредитними спілками за юридичним статусом та часто навіть не зареєстровані як фінансові установи, але паразитують на небажанні компетентних структур (зокрема, органів внутрішніх справ, а саме міліції, прокуратури та регулятора ринку фінансових послуг) слідувати за дотриманням та належною практичною реалізацією двох простих положень: статті 4 Закону України «Про кредитні спілки» [1], де встановлено обмеження на застосування терміну «кредитна спілка», та ряду вимог Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [22].

2. «Штучні» кредитні спілки – це сателітні економічні утворення, оформлені юридично як «кредитні спілки», основною метою яких є забезпечення економічних інтересів материнської структури (переважно великої торговельної мережі або торговельного підприємства) у частині, що стосується споживчого кредитування фізичних осіб для придбання товарів чи послуг (переважно у цій же торговельній мережі), та, водночас, користуючись статусом «неприбутковості».

3. «Узурповані» кредитні спілки, що зазнали краху, – це кредитні спілки, що не лише юридично оформлені, але й функціонували якийсь час як кредитні спілки, проте втратили свою природу як кредитна спілка (внаслідок стрімкого зростання чи нерозважливої експансії на ринку), зазнали розрізненості членства та перетворилися на спотворену «копію банку», в якій перші особи (правління чи мажоритарні вкладники) узурпували функції управління кредитною спілкою. Зазвичай такі спілки зазнавали краху через нездатність ефективно управляти організацією, що швидко зростає, або зумисним банкрутуванням чи розкраданням такої фінансової установи.

Реальний досвід функціонування багатьох успішних та стабільних кредитних спілок, переважно об'єднаних одночасно в асоціації всеукраїнського та обласного рівня (значна частина кредитних спілок, що зареєстровані як фінансові установи та мають відповідні свідоцтва та ліцензії для роботи, не є членами жодних асоціацій кредитних спілок), показує, що вони здатні не лише виживати і долати кризи, але й ефективно працювати в умовах кризи, не припиняючи своєї роботи. Окремі міркування щодо стабільності та математичне обґрунтування деяких аспектів забезпечення стабільності фінансового ринку України завдяки розвитку кредитних спілок подавалися у попередніх роботах [18; 21]. Отже, проблема з деякими кредитними спілками криється не у кредитних спілках як таких, а у нерозумінні чи небажанні зрозуміти потенціал, можливості, роль і завдання кредитних спілок в Україні. Тривалий час типовою була ситуація, коли представники фіскальних та контролюючих органів під час проведення перевірок кредитних спілок (справжніх, а не фіктивних) не могли зрозуміти, чому немає відповіді на їх запитання «хто у вас власник?» та «як це ви так працюєте без порушень?». Такі запитання, природним чином, не виникали б, якби представники державних органів не намагалися б порівнювати кредитні спілки із звичай-

ними комерційними структурами (банки, страхові компанії, ломбарди тощо), на меті функціонування яких першим завжди є прибуток. На жаль, одними із послідовних прибічників знищення кредитних спілок та системи кредитної кооперації традиційно були податкові органи, представники яких регулярно прагнуть позбавити кредитні спілки статусу неприбутковості чи обмежити недоречним оподаткуванням сфери діяльності кредитних спілок, та банківська система, що часто-густо ставила «під удар» систему кредитної кооперації, намагаючись захистити «свій» ринок та «прикрити» недобросовісність у роботі цього ринку. До цих негараздів, звичайно, тривалий час додавалося нерозуміння змісту та суті кредитної кооперації у представників державного регулятора ринку фінансових послуг, саме який замість руйнування [23] мав би розумітися на проблемах та потребах кредитних спілок, захищаючи їх так само завзято, як Національний банк захищає банківську систему. Як підсумок, за роки роботи на ринку фінансових послуг залишаються карликові й недорозвинені фінансові установи. При цьому кредитні спілки, зокрема, втрачають можливості для реалізації небагатьох визначених Законом [1] своїх можливостей, а саме прав на здійснення благодійної діяльності.

На рисунку 1 подано систему фінансових послуг кредитної спілки у вигляді UML-діаграми використання (англ. «use case diagram», відома також як діаграма варіантів використання або діаграма прецедентів). На діаграмі представлено основних дійових осіб та вказано на їх участь у діяльності кредитних спілок. Найтипівіші та найбільш розповсюджені, а за змістом основні, види діяльності – кредитування, залучення коштів, розміщення коштів – позначено жирними лініями. «Благодійництво» позначено штриховими лініями як вид діяльності, що занепадає та вже майже не здійснюється. Поручительства та переказ коштів позначено звичайними тонкими лініями, оскільки із формальних міркувань здійснення



Рис. 1. Діяльність кредитних спілок (UML-діаграма використання)

таких видів діяльності можливе для кредитних спілок, проте вони вкрай рідко або й ніколи не зустрічалися у повсякденній практиці кредитних спілок.

Варто також зазначити, що асоціації кредитних спілок, що є, часто, активними учасниками повсякденної роботи кредитних спілок, насправді мають лише опосередковане залучення до конкретних видів діяльності (залучення коштів та розміщення коштів діяльності (залучення коштів та розміщення коштів кредитних спілок), оскільки діють через об'єднані кредитні спілки, що створені при цих асоціаціях.

Щодо переліку дозволеної Законом діяльності, то, насправді, кредитні спілки суттєво обмежені навіть у реалізації, здавалось би, основної – кредитування. Це є наслідком скорочення різновидів залучення коштів, яке виникло внаслідок відмови багатьох кредитних спілок від отримання ліцензій уповноваженого державного регулятора на залучення внесків на депозитні рахунки (так сталося через появу, свого часу, системного хабарництва ряду посадових осіб регулятора, залучених до процесу ліцензування, що спонукалося багаторазовими формальними й неогрунтованими «відписками» із відмовою у відповідь на заяви для одержання необхідної ліцензії). Слід звернути увагу, що переважна більшість видів діяльності кредитних спілок потребує ліцензування зі сторони регулятора ринку (зараз – НацКомФінПослуг), що відображено зв'язками на Рис. 1.

Перш ніж перейти до аналізу питання «Чому?» кредитні спілки можуть і повинні займатися благодійністю, слід ще коротко проаналізувати питання «Для чого?» це кредитним спілкам. Отже, повноцінна реалізація права на благодійну діяльність на рівні із благодійними організаціями дозволяє кредитним спілкам забезпечити такі аспекти:

- акумулювання коштів місцевих громад;
- резервування та гарантування основної діяльності коштами додаткових фондів;
- сприяння позитивному іміджу та розповсюдженню ідей кредитної кооперації;
- ефективний перерозподіл грошових ресурсів на соціальні потреби та реалізація засадничих принципів захисту людей, особливо там, де благодійні організації чи фонди є «екзотикою»;
- можливість акумулювання коштів, що гарантують дотримання державницьких цілей (завдяки відсутності чи обмеженні прямого «ворожого» зовнішнього впливу [21], що є надважливим у стані конфлікту з іноземними державами).

З метою аналізу передумов та обґрунтування можливостей кредитної спілки для здійснення благодійної діяльності використаємо порівняльну таблицю структури органів управління згідно вимог Закону України «Про кредитні спілки» [1] та Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» [24].

Як бачимо із таблиці 1, благодійні організації мають структуру органів управління надзвичайно близьку до структури органів управління кредитної спілки. Хоча у діючій редакції Закону «Про благодійну діяльність та благодійні організації» [24] благодійні організації не мають ревізійної комісії, проте такий орган управління (й аналогічний за призначенням) ще донедавна був у благодійних організаціях згідно вимог Закону. Не вважаючи на деякі розбіжності у назвах («наглядова» чи «спосте-



Таблиця 1

## Структура управління благодійних організацій та кредитних спілок

Благодійна організація	Кредитна спілка
<i>Загальні збори учасників</i> Є вищим органом управління благодійних товариств та благодійних фондів. Можуть вирішувати будь-які питання.	<i>Загальні збори членів</i> Є вищим органом управління. Можуть приймати рішення з будь-яких питань діяльності кредитної спілки. Скликаються не рідше 1 разу на рік.
<i>Наглядова рада</i> Є органом управління благодійних товариств та благодійних фондів, який в межах своєї компетенції, визначеної їх статутами, контролює і регулює діяльність виконавчого органу та здійснює інші функції, передбачені статутами благодійних товариств та благодійних фондів. Наглядова рада є вищим органом управління благодійних установ, який може вирішувати будь-які питання діяльності благодійних установ відповідно до Закону.	<i>Спостережна рада</i> Представляє інтереси членів кредитної спілки в період між загальними зборами. Виконує обов'язки відповідно до Закону. Спостережна рада кредитної спілки обирається загальними зборами.
<i>Виконавчий орган</i> Є постійно діючим органом управління благодійної організації. Членами виконавчого органу можуть бути одна або декілька фізичних осіб, які мають повну дієздатність. Виконавчий орган діє від імені благодійної організації у порядку та межах повноважень, встановлених законом та установчими документами благодійної організації.	<i>Правління</i> Є виконавчим органом, який здійснює керівництво її поточною діяльністю. Складається з осіб, які знаходяться в трудових відносинах із спілкою. Вирішує всі питання діяльності кредитної спілки, крім тих, що належать до компетенції загальних зборів, спостережної ради та кредитного комітету.
–	<i>Ревізійна комісія</i> Здійснює контроль за фінансово-господарською діяльністю кредитної спілки.
–	<i>Кредитний комітет</i> Є спеціальним органом, відповідальним за організацію кредитної діяльності спілки. Призначається спостережною радою.

режна» рада, «виконавчий орган» чи «правління») органи управління благодійних організацій та кредитних спілок подібні за своїм призначенням. Більш того, деякі законодавчі та нормативні вимоги до кредитних спілок є більш суворими, ніж у випадку благодійних організацій. Отже, кредитні спілки мають усі необхідні передумови та можливості для ефектної і успішної реалізації благодійної діяльності у межах діючих у них управлінських структур.

Крім того, є й інша принципова проблема, яка заважає кредитним спілкам здійснювати благодійну діяльність у теперішніх умовах – відсутність прибутку, що є для звичайних організацій і підприємств визначальним при визначенні розміру неоподаткованої благодійної допомоги, яку вони можуть виплачувати (надавати). Таким чином підстави для відмови від провадження благодійної діяльності кредитними спілками є очевидні – потрібне оподаткування благодійності: 1) при отриманні цільових внесків у благодійний фонд кредитна спілка за логікою податківців повинна оподаткувати такі внески як дохід; 2) неможливість коректно визначити суму неоподатковуваних благодійних пожертв чи допомоги, що хоче здійснити кредитна спілка, оскільки ця сума розраховується як процент від прибутку (а кредитна спілка є неприбутковою організацією); 3) благодійна допомога фізичним особам повинна бути оподаткована як дохід цих фізичних осіб. Зрештою, кредитна спілка працює з людьми, тобто з фізичними особами, і допомагати, вочевидь, теж прагнуть людям. Якщо прийняти, що не можна обґрунтовано оминати останній пункт (звичайно, погоджуючись із міркуваннями щодо можливих маніпуляцій щодо виплат заробітної плати і т.п.), то щодо перших двох проблемних пунктів у оподаткуванні благодійної діяльності кредитної спілки є шанс вирішити таку дивну колізію.

Механізм реалізації благодійної діяльності у кредитних спілках можливо вивести з-під недоречного оподаткування при отриманні внесків у благодійний фонд, якщо деяким рішенням регулятора ринку для кредитних спілок розтлумачити, що внески до бла-

годійного фонду належать до категорії внесків на потреби, передбачені Законом [1] (стаття 21, пункт 1) та відповідно до визначення понять Положення [2] (пункт 1.2). Таке тлумачення дозволило б кредитним спілкам спиратися на положення статті 157 Податкового Кодексу України, де вказано, що від оподаткування звільняються доходи, отримані у вигляді коштів, які надходять до кредитних спілок у вигляді внесків на потреби, передбачені законом. Це дозволило б заперечити такі міркування податківців [4] щодо благодійних внесків у кредитну спілку (зокрема внесків до благодійного фонду), що «положеннями ст. 157 Податкового кодексу не передбачено звільнення таких видів доходів від оподаткування».

Також слід дозволити кредитним спілкам вільно, без оподаткування, здійснювати благодійні пожертви та благодійну діяльність у межах сум, накопичених у благодійному фонді кредитної спілки. Якщо розглянути суму до 4% від оподаткованого прибутку чи доходу, то не залежно від формулювання виникає колізія, пов'язана із неприбутковістю кредитної спілки: прибутку може не бути взагалі, або він надзвичайно малий, а доходи кредитної спілки отримані переважно (або й на 100%) від неоподатковуваних внесків та операцій з активами. Очевидно у таких умовах здійснювати благодійну діяльність майже неможливо, тобто за Законом «Про кредитні спілки» [1] благодійність теоретично допустима, а практично – безглузда! У нинішніх умовах, наприклад, кредитні спілки, що є об'єднаннями громадян, не можуть повноцінно виконати свою соціальну роль для організації пожертв на підтримку учасників анти-терористичної операції на сході України та примушені вишукувати якісь інші «обхідні» шляхи, щоб надавати необхідну допомогу своїм членам. Звичайно, аби не перетворювати кредитні спілки у інструмент для «перекачування благодійних коштів», варто встановити ряд об'єктивних обмежень. Наприклад, визначити, що сумарний річний оборот коштів благодійного фонду (благодійних фондів) не повинен перевищувати розміру власного капіталу кредитної спілки. Це доволі сильне обмеження й на тривалий

час, оскільки кредитні спілки в Україні мають дуже низьку капіталізацію.

**Висновки.** Отже, єдиним можливим ефективним механізмом вирішення проблеми із благодійною діяльністю кредитних спілок є практична реалізація та розблокування можливостей для безперешкодного функціонування їх благодійних фондів. З цією метою регулятор (або Уповноважений орган) на ринку фінансових послуг (принаймні своїм рішенням, або ініціювати це на законодавчому рівні) має забезпечити визнання внесків у благодійний фонд внесками на потреби, передбачені законом, – це дозволить чітко їх позиціонувати згідно з діючими нормами Податкового Кодексу. Також регулятор або Уповноважений орган на ринку фінансових послуг, яким є зараз Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, повинен би був забезпечити законодавче закріплення положень щодо механізмів реалізації благодійної діяльності через благодійний фонд кредитної спілки і цільового використання його коштів, встановивши одночасно й обмеження на таку благодійну діяльність (наприклад, із прив'язкою до власного капіталу спілки). Знявши, таким чином, принаймні частину податкового блокування благодійної діяльності кредитних спілок, з'явиться можливість говорити про створення передумов для розвитку стабільного та гарантування безпеки ринку фінансових послуг. Зміст і перспективність таких передумов полягають у мобілізації та акумулюванні грошових коштів місцевих громад, створенні додаткових резервів та уникненні можливостей прямого зовнішнього впливу на кошти, що розміщені у кредитних спілках.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 № 2908-14 : Редакція від 06.11.2014 / Верховна Рада України – Офіц. вид. – Відомості Верховної Ради України, 2002. – № 15, ст. 101.
2. Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок / Розпорядження Держфінпослуг від 16.01.2004 р. № 7.
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-17: Редакція від 08.11.2014 / Верховна Рада України – Офіц. вид. – Голос України, 04.12.2010. – № 229 / № 229–230.
4. Кредитні спілки: податковий облік / Олексій Задорожний // Вісник податкової служби України. – 03.08.2012 р. – № 29(697). – С. 15.
5. Кредитні спілки: податковий облік // Бюлетень кредитних спілок України. – 2013. – № 1(47) – С. 30-35.
6. Як здійснювати благодійну діяльність в Україні згідно з новим Податковим кодексом / О.Ю. Вінніков, М.В. Лациба ; Укр. незалеж. центр політ. дослідж., Мережа розвитку європ. права. – К. : Агентство «Україна», 2011. – 124 с.
7. Алексеев И.В., Алексеева Н.Б. Кредитные союзы Украины: природа и проблемы // Бизнес информ. – 2011. – Т. 1, № 2. – С. 34-36.
8. Облік та аналіз активних операцій кредитних спілок : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О.І. Іваненко ; Київський нац. унів. ім. Т. Шевченка. – Київ, 2011. – 22 с.
9. Фінансова підтримка кредитними спілками малого бізнесу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Р.Р. Коцовська ; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль, 2004. – 20 с.
10. Операції кредитних спілок : навч. посіб. / Р.Р. Коцовська, У.Я. Грудзевич ; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К., 2008. – 312 с.
11. Особливості формування звітності кредитних спілок. / О.О. Гончаренко, І.О. Дземішкевич // Фінансовий простір. – 2011. – № 3(3). – С. 77-89.
12. Баби́дорич Л.І. Кредитна спілка як особливий вид економічної організації // Вісник Одеського національного університету: Серія Економіка. – ВД «Гельветика», Одеса, 2014. – Т. 19, Вип. 2/5. – С. 94-98.
13. Майбу́ров І.А. Сущность и классификация налоговых льгот / И.А. Майбу́ров / Налогообложение: проблемы науки и практики : монография. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2008. – С. 93-112.
14. Налогово-бюджетные аспекты регионального развития : монография // Иванов Ю.Б., Майбу́ров И.А., Иванова О.Ю. и др., под общ. ред. Ю.Б. Иванова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2013. – 344 с. Русск. яз.
15. Регулятивний потенціал податкової системи України : монографія / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, К.В. Давискиба та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. Ю.Б. Іванова. – Харків : Вид. КНЕУ, 2009 – 336 с.
16. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / За заг. ред. А.М. Соколовської. – К. : НДФІ, 2006. – С. 37.
17. Реформування податкової системи України в контексті міжнародної інтеграції / Ряба О.І., Гончарук Н.В. // Вісник Хмельницького національного університету, 2010. – № 2, Т. 2. – С. 212-215.
18. Алексеев В.І. Кредитні спілки як інструмент приватних інвестицій у малий бізнес. / В.І. Алексеев, С.І. Алексеева, І.В. Алексеев // Вісник Одеського національного університету: Серія Економіка. – ВД «Гельветика», Одеса, 2014. – Т. 19, Вип. 2/5. – С. 90-93.
19. Алексеев В.І. Дослідження дохідності кредитної спілки в умовах кредитування із залученням членських внесків. / В.І. Алексеев, С.І. Алексеева // Формування ринкової економіки в Україні. – Львів, 2014. – Вип. 31, Ч. 1. – С. 13-23.
20. Алексеев В.І. Математичне обґрунтування показника концентрації впливу членства для аналізу вразливості кредитної спілки // Бизнес Информ. – 2014. – № 4. – С. 77-81.
21. Алексеев В.І. Математична модель оцінки залежності національних фінансових інститутів від зовнішніх впливів // Фізико-математичне моделювання та інформаційні технології. – Львів : ЦММ ІППММ НАН України, 2013. – Вип. 17. – С. 9-16.
22. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-14 : Редакція від 20.07.2014 / Верховна Рада України – Офіц. вид. – Відомості Верховної Ради України, 2002. – № 1, ст. 1.
23. Васи́ля Волгу посадили на 5 років // «Газета по-українськи» [Електронний ресурс] – 24.09.2012. – Режим доступу : [http://gazeta.ua/articles/politics/\\_vasilya-volgu-posadili-na-5-rokiv/457501/](http://gazeta.ua/articles/politics/_vasilya-volgu-posadili-na-5-rokiv/457501/) – Заголовок з екрану.
24. Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 05.07.2012 № 5073-17: Редакція від 26.09.2014 / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Голос України, 02.02.2013. – № 22.

УДК 336(477)

**Бачо Р.Й.***кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки  
Закарпатського угорського інституту імені Ф. Ракоці II*

## ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена оцінці розвитку небанківських кредитних установ України у посткризовий період. Аргументовано доведено, що до цих установ належать кредитні спілки, кредитні компанії, юридичні особи публічного права та ломбарди. З тексту роботи можна резюмувати, що на даний час склалися сприятливі умови для здійснення ломбардної діяльності, що проявляється через подальше освоєння ними фінансового ринку України шляхом розширення своєї присутності на територіях через свої структурні підрозділи, а також відбуватиметься заснування нових суб'єктів ломбардної діяльності. Зроблено висновок про істотне зростання ролі небанківських кредитних установ у забезпеченні доступу населення до фінансових послуг у той період, коли банківські установи обмежують кредитування, створюючи підвищені вимоги до позичальників.

**Ключові слова:** небанківські кредитні установи, кредитні спілки, ломбарди, юридичні особи публічного права, фінансові результати.

### **Бачо Р.Й. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УКРАИНЕ**

Статья посвящена оценке развития небанковских кредитных учреждений Украины в посткризисный период. Аргументированно доказано, что к этим учреждениям принадлежат кредитные союзы, кредитные компании, юридические лица публичного права и ломбарды. Из текста работы можно резюмировать, что на данное время сложились благоприятные условия для осуществления ломбардной деятельности, что будет проявляться через дальнейшее освоение ими финансового рынка Украины путем расширения своего присутствия на территориях через свои структурные подразделения, а также будет происходить основание новых субъектов ломбардной деятельности. Сделан вывод о существенном росте роли небанковских кредитных учреждений в обеспечении доступа населения к финансовым услугам в тот период, когда банковские учреждения ограничивают кредитование, создавая повышенные требования к заемщикам.

**Ключевые слова:** небанковские кредитные учреждения, кредитные союзы, ломбарды, юридические лица публичного права, финансовые результаты.

### **Bacho R.J. ASSESTMENT OF ACTIVITY OF NON-BANKING CREDIT INSTITUTIONS IN UKRAINE**

The article is devoted to Ukrainian non-banking credit institutions assessment in post-crisis period. It's reasonably proved that these institutions include credit unions, credit companies, legal entities of public law and pawnshops. On the basis of the text it can be concluded that circumstances at present are favorable for pawn activities that will show up through further development of the Ukrainian financial market by expanding its presence on the territories through its structural units and also new pawn entities will be established. Conclusion has been made on a significant increase of the role of non-banking credit institutions in providing public access to financial services in the period when banks restrict lending, creating increased requirements for borrowers.

**Keywords:** non-banking credit institutions, credit unions, pawnshops, legal entities of public law, financial results.

**Постановка проблеми.** Важливе місце в економіці держави займають небанківські кредитні установи. Їх присутність на ринку небанківських фінансових послуг пов'язана з наданням відмінних від банківських установ спектру послуг, особливими умовами надання кредитів та доступністю широкого кола споживачів до цих послуг. Незважаючи на загальний спад кредитування банківськими установами населення у кризовий та посткризовий період, саме небанківські кредитні установи продовжували нарощувати обсяги кредитування населення, що й підтверджує їх важливу роль у забезпеченні доступу населення до фінансових послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці розвитку небанківських фінансових установ присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, М. Савлук, Б. Шелудько, В. Предборський, О. Данілов, Б. Івасів проводять характеристику небанківських установ в основному в порівнянні з іншими елементами фінансової системи. Достатньо розкриті сучасні аспекти функціонування небанківських фінансових установ в Україні В. Левченко, яка у монографії «Розвиток ринку небанківських фінансових послуг України» здійснила спробу розробити методологію стратегічного розвитку даного ринку в умовах інтеграції України у світовий фінансовий простір. Водночас відзначається відсутність ґрунтовних досліджень присвячених діяльності саме кредитних установ на ринку небанківських фінансових послуг України.

**Постановка завдання.** У зв'язку з наведеним вище метою статті є дослідження сучасного стану, особливостей розвитку кредитної діяльності небанківських фінансових установ, а також виділення проблем, що гальмують розвиток даного сегменту ринку небанківських фінансових послуг України.

**Виклад основного матеріалу.** На даний час у багатьох наукових дослідженнях використовуються споріднені терміни, що характеризують діяльність установ на ринку небанківських фінансових послуг. Вітчизняний науковець В. Левченко вважає ринок небанківських фінансових послуг частиною фінансового ринку, де надають фінансові послуги небанківські фінансові установи [4, с. 20]. На її думку, до останніх належать усі юридичні особи, які відповідно до законодавства України не є банками і які внесено до Державного реєстру фінансових установ.

Науковець Л. Піддубна вважає, що небанківськими фінансовими установами є всі фінансові установи, крім банків [5].

На цьому ринку діє велика кількість установ, діяльність яких в цілому узагальнюють терміном «фінансово-кредитна діяльність», а ці інститути отримали назву небанківських фінансово-кредитних установ. Саме даний термін використовується науковцями [2; 11]. Однак, на думку автора, на ринку небанківських фінансових послуг всі установи, що внесені до Державного реєстру фінансових установ, є фінансовими. Відмінність між фінансовими та кредитними установами в ЄС, що надають від-

повідно фінансові та кредитні послуги, достатньо ґрунтовно розкрито у статті А. Сироти [9]. Так, у ЄС кредитною установою є така компанія, діяльність якої полягає в отриманні депозитів або інших коштів, які підлягають сплаті, від населення та надання кредитів за свій власний рахунок, або установу-емітента електронних грошей [9, с. 100]. Фінансовою установою є компанія, за винятком кредитної установи, основним видом діяльності якої є отримання внесків та здійснення одного чи кількох видів діяльності, перелік яких надано у відповідних Директивах ЄС [9, с. 102]. Аналізуючи даний перелік, доходимо висновку, що переважна більшість перелічених видів характеризують діяльність саме небанківських фінансових установ.

Національне законодавство термін «небанківська фінансово-кредитна установа» використовує у багатьох нормативних актах, але у жодному з них немає однозначного визначення цього поняття [1, с. 41]. Так, у різних нормативно-правових актах зазначено, що небанківська фінансова установа – це [10]:

1) юридична особа, яка, відповідно до законодавства України, не є банком, надає одну або кілька фінансових послуг та яку внесено до відповідного державного реєстру фінансових установ у порядку, встановленому законодавством України;

2) юридична особа, яка, відповідно до законодавства [3], надає одну чи кілька фінансових послуг та яка внесена до Державного реєстру фінансових установ в установленому законодавством України порядку. Причому законодавець чітко визначає перелік таких установ, а саме: кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юри-

дичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг;

3) юридична особа, яка внесена до відповідного державного реєстру фінансових установ та отримала згідно із законодавством України право здійснювати переказ коштів у національній та іноземній валютах;

4) юридична особа, яка, відповідно до законодавства України, не є банком, надає одну або кілька фінансових послуг та внесена до Державного реєстру фінансових установ у порядку, встановленому законодавством України.

Кредитними установами на ринку небанківських фінансових послуг є кредитні спілки, ломбарди та інші фінансові установи (фінансові компанії). Такий висновок автора випливає із ч. 3 ст. 5 Закону України «Про фінансові послуги та регулювання ринків фінансових послуг» [3], в якому зазначено, що фінансові кредити за рахунок залучених коштів мають право видавати лише кредитні установи на власний ризик на підставі відповідної ліцензії. Такі ліцензії видають Нацкомфінпослуг саме наведеним вище установам. Кредитні установи набувають статусу фінансової установи лише після внесення її до Державного реєстру фінансових установ України.

Відповідно до Господарського кодексу України [3], кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Кредитна компанія – фінансова установа, яка, відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових по-

Таблиця 1

## Загальні показники кредитних установ ринку небанківських фінансових послуг України у 2009–2013 рр.

Показники	Роки					Зміна 2013/2009	
	2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
<b>Всього кредитних установ, од.</b>	<b>1160</b>	<b>1127</b>	<b>1117</b>	<b>1151</b>	<b>1188</b>	<b>28,0</b>	<b>2,4</b>
КС	755	659	613	617	624	-131,0	-17,4
Інші кред. установи	32	42	48	61	85	53,0	165,6
Ломбарди	373	426	456	473	479	106,0	28,4
<b>Всього активи, млн грн</b>	<b>7929,0</b>	<b>6819,3</b>	<b>7493,9</b>	<b>8654,3</b>	<b>12255,2</b>	<b>4326,2</b>	<b>54,6</b>
КС	4218,0	3432,2	2386,5	2656,9	2598,8	-1619,2	-38,4
Інші кред установи	3092,1	2498,9	3903,6	4439,0	8137,8	5045,7	163,2
Ломбарди	618,9	888,2	1203,8	1558,4	1518,6	899,7	145,4
<b>Всього капітал, млн. грн.</b>	<b>1835,1</b>	<b>2588,3</b>	<b>3227,2</b>	<b>3959,5</b>	<b>4485,3</b>	<b>2650,2</b>	<b>144,4</b>
КС	765,8	1117,3	942,9	1088,7	1055,6	289,8	37,8
Інші кред. установи	719,4	843,5	1441,7	1835,6	2434,4	1715,0	238,4
Ломбарди	349,9	627,5	842,6	1035,2	995,3	645,4	184,5
<b>Обсяг виданих кредитів, млн грн</b>	<b>5282,1</b>	<b>8905,5</b>	<b>11571,1</b>	<b>13396,6</b>	<b>26867,3</b>	<b>21585,2</b>	<b>408,6</b>
КС	2415,9	2134,9	2319,2	2665,7	2576,2	160,3	6,6
Інші кред. установи	1805,4	1408,4	2064,9	1888,0	3981,8	2176,4	120,5
Ломбарди	1060,8	5362,2	7187,0	8842,9	20309,3	19248,5	1814,5
<b>Частка капіталу в активах, %</b>	<b>23,1</b>	<b>38,0</b>	<b>43,1</b>	<b>45,8</b>	<b>36,6</b>	<b>0,1</b>	<b>58,1</b>
КС	18,2	32,6	39,5	41,0	40,6	0,2	123,7
Інші кред. установи	23,3	33,8	36,9	41,4	29,9	0,1	28,6
Ломбарди	56,5	70,6	70,0	66,4	65,5	0,1	15,9
<b>Середній розмір кред.установ, млн грн</b>	<b>6,8</b>	<b>6,1</b>	<b>6,7</b>	<b>7,5</b>	<b>10,3</b>	<b>3,5</b>	<b>50,9</b>
КС	5,6	5,2	3,9	4,3	4,2	-1,4	-25,5
Інші кред. установи	96,6	59,5	81,3	72,8	95,7	-0,9	-0,9
Ломбарди	1,7	2,1	2,6	3,3	3,2	1,5	91,1

Складено та розраховано автором на основі даних: [6; 7]

слуг» [3], має право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик [6; 7].

Ломбард – це фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду [8].

У зв'язку з наведеним вище оцінка діяльності кредитних установ на ринку НФП поширюється саме на кредитні спілки (КС), ломбарди та кредитні компанії. Звичайно, згідно з чинним законодавством, на ринку НФП присутні також юридичні особи публічного права. Вони створюються розпорядчим актом Президента України, органу державної влади, органу влади Автономної Республіки Крим або органу місцевого самоврядування й уповноважена надавати фінансові послуги. Діяльність цих установ внаслідок особливого їх юридичного статусу не є достатньо відкритою. Однак загальновідомо, що на Державну іпотечну установу припадає близько 70% юридичних осіб публічного права [6]. Загальні показники кредитних установ ринку НФП (за винятком юридичних осіб публічного права) узагальнено у таблиці 1.

На небанківському ринку в цілому спостерігається поступове зростання кількості кредитних установ з 1160 од. у 2009 р. до 1188 од. у 2013 р., водночас у 2010–2012 р. відзначалося їх зменшення. З даних спостерігається двояка тенденція: у той час як кількість кредитних спілок скорочувалася, кількість інших кредитних установ та ломбардів стрімко зростала. За аналізований період кількість КС скоротилася на 17,4%, а кількість інших кредитних установ та ломбардів зросла на 156,6% та 28,4% відповідно.

У структурі кредитних установ даного сегменту фінансового ринку відбувається поступове скорочення частки КС з 65,1% у 2009 р. до 52,5% у 2013 р. з одночасним збільшенням кількості інших кредитних установ за цей період на 4,4% та ломбардів з 32,2% до 40,3% (табл. 2). Така різка зміна в структурі кредитних установ пов'язана з ліквідацією великої кількості КС та одночасним зростанням кількості ломбардів та кредитних компаній. Загальновідомо, що в умовах фінансових криз істотно зростає попит на ломбардні послуги та послуги кредитних компаній.

Однією з причин розширення попиту саме на послуги цих установ є відсутність вимоги вступу до них (на відміну від КС) та обов'язковості здійснення вступних та інших внесків у капітал кредитних установ.

Фінансова криза, що охопила Україну в кінці 2008 року, вказала на недоліки функціонування КС та їх вразливість порівняно з банками та іншими кредитними установами. Адже відомо, що внески членів КС не захищені, порівняно з вкладниками комерційних банків, на яких поширюється захист Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Зловживання керівниками псевдоспілок у передкризовий період призвели до неплатоспроможності цих установ у зв'язку з побудовою їх за принципом «фінансової піраміди», в якій вкладникам виплачувалися відсотки за рахунок нових вкладників, а отримані спілкою кошти виводилися через фіктивні кредитні угоди. Саме це підтверджує істотне зростання порушених кримінальних справ проти керівників КС у 2008–2013 рр.

Оцінюючи активи кредитних установ ринку НФП констатується суттєве зростання їх розміру з 7,9 млрд грн у 2009 р. до 12,3 млрд грн у 2013 р., причому активи КС скоротилися за аналізований період на 38,4% – з 4,2 млрд грн до 2,6 млрд грн. Водночас відмічається суттєве зростання активів інших кредитних установ (+163,2) та ломбардів (+145,4%). Найбільшу частку в сукупних активах кредитних установ у 2013 р. складають активи інших кредитних установ (66,4%), активи КС становлять 21,2%, а ломбардів – 12,4%.

Статистичні дані кредитних установ аналізованого сегменту фінансового ринку свідчать про поступове зростання капіталізації установ, причому останніми роками відмічається процес докапіталізації фінансових компаній України. Згідно з чинними законодавчими нормами, фінансова компанія повинна створити мінімальний розмір власного капіталу не менше 1 млн грн, не враховуючи субординований борг. Водночас, якщо фінансова установа надає фінансові послуги, що передбачають здійснення операцій з коштами, отриманими від фізичних осіб, а також клірингу, то власний капітал таких установ повинен складати не менше 5 млн грн. Якщо ж фінансова установа здійснює діяльність і через свої від-

Таблиця 2

Структура кредитних установ на ринку НФП України у 2009–2013 рр., %

Показники	Роки					Зміна 2013/ 2009
	2009	2010	2011	2012	2013	
<b>Всього кредитних установ</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	-
КС	65,1	58,5	54,9	53,6	52,5	-12,6
Інші кред. установи	2,8	3,7	4,3	5,3	7,2	4,4
Ломбарди	32,2	37,8	40,8	41,1	40,3	8,2
<b>Всього активи</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	-
КС	53,2	50,3	31,8	30,7	21,2	-32,0
Інші кред. установи	39,0	36,6	52,1	51,3	66,4	27,4
Ломбарди	7,8	13,0	16,1	18,0	12,4	4,6
<b>Всього капітал</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	-
КС	41,7	43,2	29,2	27,5	23,5	-18,2
Інші кред. установи	39,2	32,6	44,7	46,4	54,3	15,1
Ломбарди	19,1	24,2	26,1	26,1	22,2	3,1
<b>Обсяг виданих кредитів</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	-
КС	45,7	24,0	20,0	19,9	9,6	-36,1
Інші кред. установи	34,2	15,8	17,8	14,1	14,8	-19,4
Ломбарди	20,1	60,2	62,1	66,0	75,6	55,5

Розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [6; 7]

окремлені структурні підрозділи в регіонах України, то така кредитна установа повинна збільшити розмір власного капіталу до не менше як 7 млн грн.

В цілому сукупний капітал аналізованих кредитних установ зріс за аналізований період на 2,6 млрд грн (+144,4%), причому темп росту капіталізації КС складає 37,8%, фінансових компаній – 238,4%, ломбардів – 184,5%. Оцінюючи структуру капіталу в розрізі кредитних установ досліджуваного періоду, необхідно зазначити, що спостерігається істотне скорочення частки КС – з 41,7% у 2009 р. до 23,5% у 2013 р. з одночасним зростанням частки інших кредитних установ з 39,2% до 54,2% та ломбардів на 3,1%. Фактично у 2013 р. склалося так, що більш ніж половина капіталу кредитних установ ринку НФП акумулювалася у 7,2% кредитних установ.

Одним із показників фінансової незалежності кредитних установ є частка капіталу в активах, і чим більшою є ця частка, тим фінансово більш незалежною є установа. Аналізовані статистичні дані свідчать про позитивну тенденцію зростання цієї частки в кредитивних установах ринку НФП у 2009–2012 рр., водночас у 2013 р. відмічається певне скорочення цієї частки, що пов'язане із зростанням збиткових установ. Адже загальновідомо, що нерозподілений прибуток (у КС – дохід) є складовою капіталу фінансових установ, і при збитковій діяльності показник капіталу скорочуватиметься.

У посткризовий період відмічається інтенсифікація кредитування небанківськими фінансовими установами: обсяг кредитування у цей період зріс більш ніж у 4 рази – з 5,2 млрд грн у 2009 р. до 26,8 млрд грн у 2013 р. Серед аналізованих установ найбільш кредитування найбільш активно спостерігається саме ломбардами, які за останні п'ять років змогли збільшити обсяг виданих кредитів у 18 разів: у 2009 р. ними було надано лише 1,08 млрд грн кредитів, а у 2013 р. – вже 20,3 млрд грн. Для повноти та об'єктивності аналізу необхідно врахувати, що показник «надані кредити» означає кредитний оборот установ і свідчить лише про загальну вартість виданих кредитів за календарний рік. Загальновідомо, що ломбардна діяльність базується на видачі короткострокових кредитів, строк яких інколи складає

лише кілька днів, тому не слід перебільшувати їхню роль серед небанківських кредитних установ, водночас і не слід недооцінювати їх діяльність.

Основним вимірником успішного функціонування будь-якого господарюючого суб'єкту є його фінансові результати від проведення діяльності. Використання саме такого формулювання, а відхід від оцінки прибутковості діяльності пов'язане саме з функціонування кредитних спілок, які згідно чинного законодавства є неприбутковими організаціями. Звичайно, питання відсутності мети отримання ними прибутку не означає проведення ними збиткової діяльності, а свідчить про особливий механізм функціонування даної організації та специфіки фінансового механізму кредитного кооперативу. У зв'язку з цим, на думку автора, з метою об'єктивності оцінки діяльності небанківських кредитних установ, на основі опублікованої Нацкомфінпослуг інформації, слід оцінити фінансові результати кредитних кооперативів та ломбардів України за досліджуваний період. На даний час відсутня інформація про фінансову діяльність інших кредитних установ на ринку НФП України, у зв'язку з чим розрахунки проведені лише щодо наведених вище установ. Дані, на основі яких розраховано фінансовий результат від діяльності кредитних спілок і ломбардів та в цілому сегменту небанківського кредитування, розміщені у таблиці 3.

Порівнюючи доходи від діяльності КС та ломбардів, доцільно відзначити суттєве зростання доходів останніх, адже у посткризовий період їх доходи зросли у 12,8 рази – з 0,3 млрд грн у 2009 р. до 4,27 млрд грн у 2013 р. Доходи ж КС за аналогічний період скоротилися майже на третину – з 1,09 млрд грн до 0,76 млрд грн. Аналогічна тенденція спостерігається й стосовно витрат цих кредитних установ.

Розрахувавши значення фінансового результату від діяльності КС та ломбардів, доходимо висновку, що діяльність ломбардів у посткризовий період відмічається стабільністю з точки зору формування фінансового результату, розмір якого за п'ять років зріс з 3,2 млн грн у 2009 р. до рекордних 268,6 млн грн у 2013 р. Фактично фінансовий результат ломбардів України зріс у більш ніж 83 рази. Причому рентабельність доходу коливається навріні 1,0%-8,5%.

Таблиця 3

**Фінансові результати діяльності кредитних установ на ринку небанківських фінансових послуг України у 2009–2013 рр.**

Показники	Роки					Зміна 2013/2009	
	2009	2010	2011	2012	2013	Абс	%
<b>Кредитні спілки</b>							
Доходи	1086,1	706,2	672,2	755,1	764,6	-321,5	-29,6
витрати	1533,0	681,8	585,5	625,8	665,3	-867,7	-56,6
фінансовий результат	-446,9	24,4	86,7	129,3	99,3	546,2	-122,2
Рентабельність доходу	-41,1	3,5	12,9	17,1	13,0	54,1	-
<b>Ломбарди</b>							
Доходи	308,1	1305,2	1600,5	1783,6	4271,2	3963,1	1286,3
витрати	304,9	1214,8	1464,8	1654,9	4002,6	3697,7	1212,6
фінансовий результат	3,2	90,5	135,7	128,7	268,6	265,4	8388,2
Рентабельність доходу	1,0	6,9	8,5	7,2	6,3	5,3	-
<b>Всього кредитні установи (крім інших кредитних установ)</b>							
Доходи	1394,2	2011,4	2272,7	2538,7	5035,8	3641,6	261,2
витрати	1837,9	1896,6	2050,3	2280,7	4667,9	2830,0	154,0
фінансовий результат	-443,7	114,9	222,4	258,0	367,9	811,6	-
Рентабельність доходу	-31,8	5,7	9,8	10,2	7,3	39,1	-

Складено, згруповано та розраховано автором на основі [6; 7]

Найбільш несприятливим роком для діяльності КС України в аналізованому періоді вважається 2009 р. в якому кредитні кооперативи акумулювали 446,9 млрд грн збитку. У наступних роках відмічається тенденція поступового оздоровлення КС, що й засвідчує чітка тенденція зростання позитивного фінансового результату у 2010–2012 рр. Однак у 2013 р. зафіксоване відносне його скорочення до 99,3 млн грн. Розрахунки підтверджують тезу про те, що КС проводять свою діяльність з більш високою доходністю порівняно з ломбардами, рентабельність доходу яких у період 2010–2013 рр. коливається на рівні 3,5%–17,1%.

Сукупні значення доходу, витрат та фінансових результатів кредитних установ на ринку НФП дозволяють зробити висновок про те, що на даний час склалися сприятливі умови для здійснення ломбардної діяльності, що проявлятиметься через подальше освоєння ними фінансового ринку України шляхом розширення своєї присутності на територіях через свої структурні підрозділи, а також відбудуватиметься заснування нових суб'єктів ломбардної діяльності.

**Висновки з проведеного дослідження.** На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про істотне зростання ролі небанківських кредитних установ у забезпеченні доступу населення до фінансових послуг у період, коли банківські установи обмежують кредитування чи створюють підвищені вимоги до позичальників. Істотне зростання об'ємів кредитування, кількості небанківських кредитних установ та обсягів їх активів є свідченням необхідності продовження подальших досліджень у даному напрямі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладчук О. Теоретичні та практичні аспекти вдосконалення фінансово-кредитного механізму [Текст] / О. Гладчук // Вісник ТНЕУ. – 2007. – № 1. – С. 40–45.
2. Гроші та кредит : підручник / за ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2006. – 599 с.
3. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
4. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : монографія / В.П. Левченко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
5. Піддубна Л.В. Визначення поняття і складу небанківських інституційних інвесторів / Л.В. Піддубна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://fkd.khivs.edu.ua/pdf/2012\\_1/16.pdf](http://fkd.khivs.edu.ua/pdf/2012_1/16.pdf).
6. Підсумки діяльності кредитних установ за 2012 рік. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks2012-1.pdf>.
7. Підсумки діяльності кредитних установ за 2013 рік. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks\\_2013.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_2013.pdf).
8. Розпорядження Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами» № 3981 від 26.04.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05>.
9. Сирота А.І. Щодо співвідношення понять кредитна та фінансова установа / А.І. Сирота // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. – 2013. – № 6-3, Т. 1. – С. 100–102.
10. Словник законодавчих термінів. Небанківська фінансова установа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.7230.0>.
11. Шамова І.В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : навч. посіб. / І.В. Шамова. – К. : КНЕУ, 2001. – 179 с.

УДК 330.322: 336.71

Власенко Н.М.

аспірант кафедри «Банківська справа»  
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

## ВІДНОВЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто інвестиційний потенціал банківської системи України протягом посткризового періоду. Проаналізовано тривалість депозитів в українських банках протягом досліджуваного періоду та виявлено, що депозити залучаються на відносно короткі терміни у банківській системі, що спонукає банки до пошуку альтернативних джерел фінансових ресурсів для забезпечення власної активної діяльності. Проаналізовано темпи приросту кредитного портфеля та питому вагу інвестиційних кредитів в портфелях банків. Проведено аналіз схильності українців до заощадження. Аналіз показав, що банки почали втрачати найбільш доступний та відносно стабільний ресурс для здійснення власної інвестиційної та кредитної діяльності. Проведено характеристику здатності економіки сприйняти інвестиції.

**Ключові слова:** інвестиційний потенціал, депозити, кредити, інвестиційні кредити, потенціал.

### Власенко Н.Н. ВОЗОБНОВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрен инвестиционный потенциал банковской системы Украины в течение посткризисного периода. Проанализирована длительность депозитов в украинских банках в течение исследуемого периода и выявлено, что депозиты привлекаются на относительно короткие сроки в банковской системе, которая побуждает банки к поиску альтернативных источников финансовых ресурсов для обеспечения собственной активной деятельности. Проанализированы темпы прироста кредитного портфеля и удельный вес инвестиционных кредитов в портфелях банков. Проведен анализ склонности украинцев к сбережению. Анализ показал, что банки начали терять наиболее доступный и относительно стабильный ресурс для осуществления собственной инвестиционной и кредитной деятельности. Проведена характеристика способности экономики воспринять инвестиции.

**Ключевые слова:** инвестиционный потенциал, депозиты, кредиты, инвестиционные кредиты, потенциал.

### Vlasenko N.N. PROCEEDING IN INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINE BANKS

In the article investment potential of the banking system of Ukraine is considered during a post-crisis period. Duration of deposits is analysed in the Ukrainian banks during the investigated period and it is deduced that deposits are attracted on relatively short spaces in the banking system that induces banks to the search of alternative sources of financial resources for providing of own active activity. Growth of credit brief-case rates and specific gravity of investment credits are analysed in the brief-cases of banks. The analysis of inclination of Ukrainians is conducted to the economy. An analysis showed that banks had begun to lose most accessible and relatively stable resource for realization of own investment and credit activity. Description of ability of economy to perceive investments is conducted.

**Keywords:** investment potential, deposits, credits, investment credits, potential.

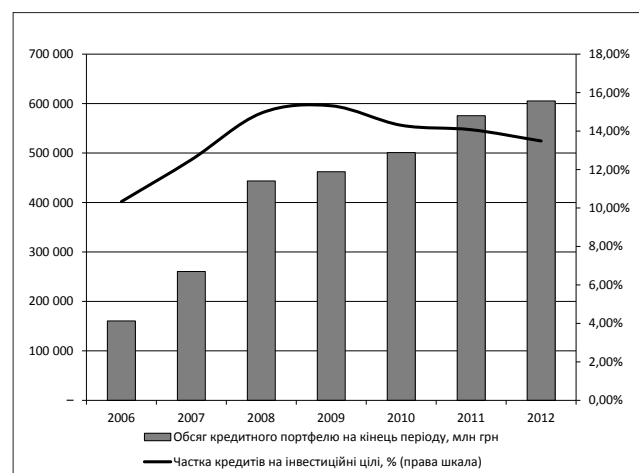
**Постановка проблеми.** Інвестиційна діяльність банків завжди була важливою для забезпечення економічного зростання, адже інвестиції завжди сприяють якісним змінам та формують передумови для інтенсивного економічного росту. Втім, світова фінансово-економічна криза внесла свої корективи у розвиток інвестиційного ринку в Україні. Так, за результатами 2008 р. Український індекс ПФТС продемонстрував один із найбільших у світі темпів падіння та знизився з 1208,61 до 222,26 [0], що у процентному відношенні склало 81,6%. Одночасно з цим досить сильно знизилися темпи банківського кредитування, що сформувало загрозу повного припинення якісного розвитку вітчизняного реального сектору. Подорожчання ж іноземної валюти практично унеможливило вихід вітчизняних підприємств на зарубіжні ринки фінансових ресурсів. З огляду на це, на сьогодні особливо актуальним є питання відновлення та активізація інвестиційних процесів, в першу чергу українських банків, які є безумовними лідерами в питаннях реального, а не спекулятивного інвестування в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняному науковому світі питаннями оцінювання та формування інвестиційного потенціалу банків займалися такі вчені, як О. Барановський, В. Корнеєв, С. Леонов, Б. Луців, М. Савлук, А. Пересада та ін. Вагомий внесок у розвиток теорії інвестування та визначення ролі банків у забезпеченні економічного росту здійснили такі відомі зарубіжні вчені, як П. Арестіс, А. Бейлі, Р. Левін, Дж. Морган, П. Роуз, Д. Стігліц, В. Шарп, Г. Шиназі та ін.

**Постановка завдання.** Сучасний стан інвестиційного ринку України вимагає пошуку нових рішень

щодо активізації його розвитку та виявлення ключових проблем, що стоять на заваді розширення інвестиційного потенціалу банківської системи України. Основним завданням дослідження є оцінка інвестиційного потенціалу банків України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інвестиційна діяльність вітчизняних фінансових установ у всі роки незалежності не була на надто високому рівні. Так сформувалася українська економіка, що від самого початку її існування додаткове фінансу-



**Рис. 1.** Динаміка обсягів банківського кредитування в Україні, у тому числі на інвестиційні цілі, у докризовий та посткризовий періоди

Джерело: побудовано за даними [5]



вання господарської діяльності реального сектору економіки забезпечувалося в більшій мірі банківськими кредитами, а не інвестиціями. Що ж стосується самих банківських кредитів, які у певних формах також можуть виступати інвестиціями, то також слід зазначити, що інвестиційні цілі також були не на першому місці серед тих потреб, які фінансувалися за кредитний кошт (рис. 1).

Як видно з рисунка 1, починаючи з 2008 р. різко знизилася темпи приросту кредитного портфеля, також спостерігається тенденція до зниження питомої ваги інвестиційних кредитів в портфелях банків.

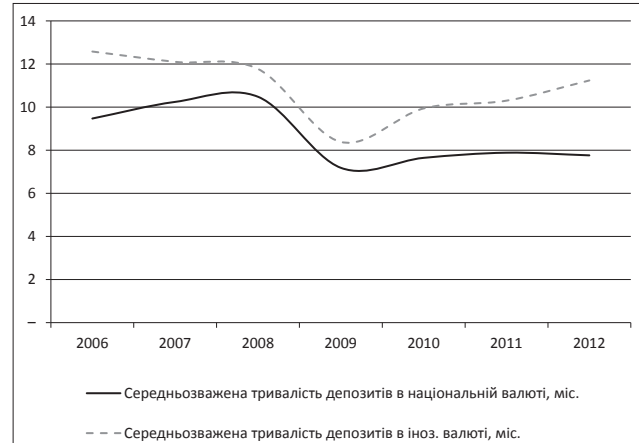
На нашу думку, головною причиною низької активності банків у сфері здійснення інвестиційного кредитування є невідповідність ключових параметрів ресурсної бази вимогам інвестиційного кредитування. Зокрема, перш за все ресурсна база повинна бути довгостроковою, адже більшість інвестиційних проектів є тривалими (3-5 років), в іншому випадку банк буде наражатися на ризик недостатньої ліквідності.

Слідуючи визначенню інвестиційного потенціалу банківської системи С. Леонова [3], який зазначає, що це організована сукупність мобілізованих банківською системою інвестиційних ресурсів з певними характеристиками та готовність національної економіки прийняти інвестиції та адекватно на них відреагувати, зазначимо, що головною проблемою інвестиційного потенціалу банківської системи України у посткризовий період стало відновлення довіри населення до банків та повернення у банківську систему стабільного та довгострокового депозитного капіталу.

Аналіз схильності українців до заощадження з 2006–2012 рр. показав, що у докризовий період населення заощаджувало лише 7-9% свого щорічного доходу, з початком кризи темпи заощаджень суттєво впали, а у 2009 році навіть спостерігалася від’ємна динаміка (табл. 1).

Така тенденція створила великі загрози для інвестиційного потенціалу банківської системи України, адже банки почали втрачати найбільш доступний та відносно стабільний ресурс для здійснення власної інвестиційної та кредитної діяльності. Загалом, розглядаючи інвестиційну діяльність банків в Україні, потрібно звернути увагу на те, що у той час як у світі традиційно під інвестиційною діяльністю розуміється придбання цінних паперів, переважно акцій, в Україні банки досить мало приділяють уваги операціям на фондовому ринку. Одна з основних причин цього – непрозорість та низька ліквідність вітчизняного фондового ринку. Саме тому в Україні, говорячи про інвестиційну діяльність банків, ми розуміємо банківське кредитування під інвестиційні цілі. Використання банками кредитного механізму для здійснення інвестування дозволяє знизити низку ризиків та підвищити ступінь прогнозованості та забезпеченості майбутніх доходів від інвестиційних операцій. Головною запорукою здійснення банками інвестиційного кредитування є наявність у банків довгострокового ресурсу. Проаналізуємо тривалість депозитів в українських банках протягом досліджуваного періоду (рис. 2).

чи про інвестиційну діяльність банків, ми розуміємо банківське кредитування під інвестиційні цілі. Використання банками кредитного механізму для здійснення інвестування дозволяє знизити низку ризиків та підвищити ступінь прогнозованості та забезпеченості майбутніх доходів від інвестиційних операцій. Головною запорукою здійснення банками інвестиційного кредитування є наявність у банків довгострокового ресурсу. Проаналізуємо тривалість депозитів в українських банках протягом досліджуваного періоду (рис. 2).

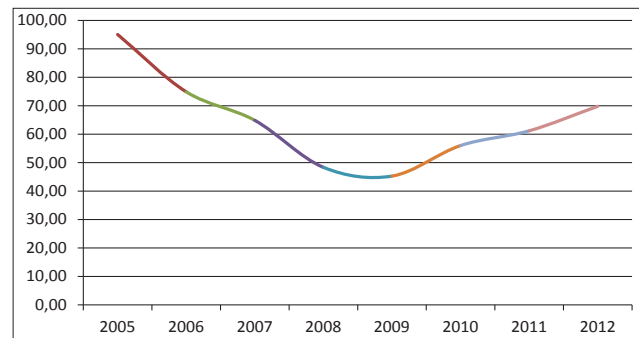


**Рис. 2. Середньозважена тривалість депозитів в українській банківській системі протягом 2006–2012 рр.**

Джерело: розраховано за даними [5]

Перше, на що слід звернути увагу, це відносно короткі терміни депозитів у вітчизняній банківській системі. Використовуючи дані НБУ щодо структури депозитної бази банків України та медіанні значення наведених НБУ часових проміжків, ми отримали середньозважену тривалість депозитів на кінець 2012 року 7,8 місяця в національній валюті та 11,2 місяця в іноземній валюті. При цьому видно, що за період відновлення після кризи ні гривневі депозити, ні валютні не відновили докризових показників тривалості. За такої тривалості депозитної бази перед банками гостро постає проблема підтримки ліквідності, оскільки в середньому тривалість інвестиційних проектів коливається від 3 до 5 років.

Таким чином, скорочення депозитної бази, її короткотерміновість та валютизація спонукає банки до пошуку альтернативних джерел фінансових ресурсів для забезпечення власної активної діяльності (рис. 3).



**Рис. 3. Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських)**

Джерело: розраховано за даними [5]

**Таблиця 1  
Динаміка схильності населення України до заощадження протягом 2006–2012 рр.**

Рік	Доходи населення за рік, млн грн	Приріст депозитів відносно попереднього року, млн грн	Частка доходів населення, що йде на заощадження, %
2006	472061	34081,63	7,22%
2007	623289	58378,88	9,37%
2008	845641	50621,07	5,99%
2009	894286	-3761,91	-0,42%
2010	1101175	60995,23	5,54%
2011	1266753	35297,56	2,79%
2012	1457864	58873,70	4,04%

Джерело: розраховано за даними [5; 1]

Як видно з рисунка 3, роль депозитів у забезпеченні кредитної діяльності банків України почала знижуватися ще з 2005 року, коли понад 95% усіх виданих кредитів покривалися за рахунок залучених депозитів. Пік падіння припав на 2009 рік, коли лише 45,3% кредитів були видані за рахунок ресурсів депозитного походження. Не можна не відзначити, що з 2010 року банки почали нарощувати питому вагу депозитів у структурі своєї ресурсної бази, проте до відновлення докризових показників поки що далеко, на кінець 2012 року рівень забезпеченості кредитів депозитними ресурсами складав 69,8% (73,3% на кінець 2013 р.). Низька питома вага депозитів у структурі ресурсної бази банків призводить до виникнення додаткових витрат на залучення фінансових ресурсів. А отже знижує в цілому ефективність банківської діяльності. Так, рентабельність активів банківської системи України тільки у 2012 році набула додатних значень, проте все ще знаходиться на критично низькому рівні (0,11% на кінець 2013 р. проти 1,22% у 2007 р. [5]).

Що стосується здатності економіки сприйняти та адекватно відреагувати на інвестиції як складової інвестиційного потенціалу банківської системи, то, на нашу думку, це відображається такими показниками, як рівень рентабельності підприємств, темп приросту реального виробництва, вартість інвестиційних кредитів та рівень інфляції (табл. 2).

Таблиця 2

#### Характеристика здатності економіки сприйняти інвестиції

Рік	Рівень рентабельності підприємств, %	Індекс фізичного обсягу ВВП, %	Середні процентні ставки по інвестиційним кредитам, %	Індекс інфляції, %
2008	3,9	102,3	14,6	122,3
2009	3,3	85,2	17,4	112,3
2010	4,0	104,1	13,6	109,1
2011	5,9	105,2	12,2	104,6
2012	5,0	100,2	13,9	99,8
2013	3,9	100,0	14,1	100,5

Джерело: складено за даними [5; 4]

Як видно з таблиці 2, тільки за даними 2008 року рентабельність діяльності підприємств з урахуванням інфляції покривала вартість інвестиційних кредитів, при цьому забезпечувався приріст реального виробництва. В усі наступні роки вартість інвестиційних кредитів за мінусом інфляції була вищою від рівня рентабельності реального сектору економіки, що свідчить про неготовність економіки в цілому адекватно сприйняти інвестиції. Звісно, така ситуація – це усереднена характеристика всієї економіки, проте існують сектори економіки з вищим рівнем рентабельності та кращою динамікою виробництва, тому, на наш погляд, вихід для банків знаходиться у площині пошуку тих реципієнтів інвестицій, які за базовими параметрами здатні ефективно освоїти інвестиційні ресурси.

Одною з проблем, що створює перешкоди на шляху активізації банківської діяльності в інвестиційному процесі, є низька капіталізація банківської системи загалом, а також існування значної кількості дрібних банків. Ситуація склалася так, що у 2008 році групі найбільших банків України належали активи на суму близько 630 млрд грн: на 18

банків першої групи припадає 70% від активів банківської системи, а на 120 малих банків четвертої групи – 8%. Лише 10% банківських установ контролюють 65% від усіх активів банківської системи країни, і саме ці учасники інвестиційного процесу можуть займатись інвестиційною діяльністю і здійснювати інвестиційне кредитування економіки. Малі банки, яких понад 60%, володіють менше ніж 10% активів. Таке розпорощення банківського капіталу спричиняє концентрацію й монополне право окремих банківських структур розпоряджатися кредитними ресурсами і фактично унеможливує реалізацію великих довгострокових інноваційних проектів, які потребують великих інвестицій [6; 7, с. 343-346].

Як висновок зазначимо, що протягом посткризового періоду інвестиційний потенціал банківської системи України не зміг відновити свого докризового значення по всім параметрам. Зокрема, щодо ресурсної бази банків, то вона стала більш короткотерміною та волатильною, окрім цього спостерігається тенденція до її валютизації. Частка доходів українських громадян, що спрямовується на заощадження в межах банківської системи, хоч і почала зростати, проте її значення знаходиться на дуже низькому рівні, що змушує банки активно залучати кошти недепозитного походження для забезпечення власної активної діяльності. Усе вищезазначене говорить про те, що основні релевантні фактори, що обумовлюють інвестиційну активність українських банків, на сьогодні знаходяться поза межами впливу самих банків і тільки за умови покращення макроекономічного становища в Україні можливе відновлення та нарощування банківського інвестиційного кредитування. Окрім цього, криза значно звузила можливості економіки адекватно сприймати інвестиції на тих умовах, на яких вони на сьогодні доступні, висока вартість кредитів та низька ефективність роботи вітчизняного реального сектору робить інвестиції не вигідними на даний момент для більшості українських підприємств. У таких умовах реалізація наявного інвестиційного потенціалу банківської системи України можлива вибірково у межах окремих галузей або секторів, які мають кращий за середній рівень прибутковості і які менше залежать від економічних потрясінь. Негативним є також згортання державою низки важливих соціальних проектів, які забезпечували приріст інвестицій (наприклад, замороження програми молодіжного житлового кредитування, яке практично зупинило притік інвестицій у будівельну галузь). Втім, за більшістю показників спостерігається висхідна динаміка, що дає надію на відновлення інвестиційної активності українських банків у найближчі 2-3 роки за відсутності суттєвих економічних потрясінь.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доходи та витрати населення // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Індекс ПФТС. Історія: 2008 рік // ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.ua/uk/shares-indexes/?firstDate=01.01.2008&lastDate=31.12.2008>.
3. Леонов С.В. Місце інвестиційного потенціалу банківської системи в механізмі розширеного відтворення / С.В. Леонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2\\_27\\_2009/27.2.04.pdf](http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_27_2009/27.2.04.pdf).
4. Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-червень 2014 року // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
5. Статистичний бюлетень (електронне видання) // Національ-

- ний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897).
6. Луців Б.Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б.Л. Луців, Т.Б. Стечишин // *Фінанси України*. – 2009. – № 9. – С. 67-77.
  7. Ясинська Н.А. Інвестиційна активність вітчизняних банків та перспективи її підвищення / Н.А. Ясинська, А.В. Кортельова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18792/1/71-343-346.pdf>.
  8. Глущенко С.В. Інвестиційні послуги банків: зарубіжна практика та українські перспективи / С.В. Глущенко // *Фінанси України*. – 2007. – № 5. – С. 96-102.
  9. Боровікова М. Інвестиційна діяльність і капіталізація комерційних банків у період дестабілізації економіки України / М. Боровікова // *Вісник КНТЕУ*. – 2009. – № 4. – С. 18-24.
  10. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.aub.com.ua](http://www.aub.com.ua).
  11. Данилишин Б. Інвестиційні очікування в Україні у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.radiosvoboda.org/content/Article/1490851.html](http://www.radiosvoboda.org/content/Article/1490851.html).

УДК 336.73:336.76(045)

**Гарбар Ж.В.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету*

### **АНАЛІЗ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ПАРАМЕТРІВ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

У статті здійснено аналіз діяльності небанківських фінансових інститутів в Україні. Виявлено конкурентні переваги небанківських фінансових інститутів. Обґрунтовано заходи підвищення конкурентоспроможності небанківських фінансових інститутів через зростання якості контролю у сфері державного регулювання фінансового ринку.

**Ключові слова:** небанківські фінансові інститути, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, фінансові компанії, інститути спільного інвестування.

#### **Гарбар Ж.В. АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ**

В статье проведен анализ деятельности небанковских финансовых институтов в Украине. Выявлены конкурентные преимущества небанковских финансовых институтов. Обоснованы мероприятия повышения конкурентоспособности небанковских финансовых институтов посредством роста качества контроля в сфере государственного регулирования финансового рынка.

**Ключевые слова:** небанковские финансовые институты, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы, финансовые компании, институты совместного инвестирования.

#### **Garbar Z.V. QUANTITATIVE AND QUALITATIVE ANALYSIS OF PARAMETRIC NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE SYSTEM OF COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE**

In the article the analysis of non-bank financial institutions in Ukraine. The topic reveals competitive advantage of non-bank financial institutions. Substantiates measures to improve the competitiveness of non-bank financial institutions on account of better quality of state regulation in the financial market.

**Keywords:** non-bank financial institutions, insurance companies, pension funds, credit unions, financial companies, collective investment schemes.

**Постановка проблеми.** Небанківські фінансові інститути задовольняють потреби економічних суб'єктів через надання широкого спектра вузько-спеціалізованих фінансових послуг. Вузька спеціалізація небанківських фінансових інститутів практично не призводить до конкуренції у даній сфері, але поряд з цим, надаючи окремі з фінансових послуг, що притаманні і для банків, небанківські фінансові інститути стають потенційними конкурентами банків. Це обумовлює зростання конкурентного потенціалу окремих небанківських фінансових інститутів, що охоплюють максимальну кількість споживачів на різних рівнях економічної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні питання функціонування та розвитку небанківських фінансових інститутів у системі формування конкурентного середовища на фінансовому ринку розглядалися як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній науці. Вагомим є внесок у розвиток теорії фінансового посередництва, з'ясування сутності та за-

кономірностей розвитку небанківських фінансових інститутів О. Вовчак [1], В. Зимовця [2], В. Корнеєва [3; 4], Р. Мілера [5], Ф. Мишкіна [6], І. Шульги [7]. У роботах В. Міщенко [8], С. Науменкової [8], О. Яременка [9] здійснена оцінка стану та тенденцій розвитку небанківських фінансових інститутів в Україні. Методологічні основи формування конкурентного потенціалу небанківських фінансових інститутів та перспективи їх розвитку в контексті зростання фінансового ринку знайшли відображення у працях І. Каракулової [10; 11], А. Крикля [11], І. Шкільник [12].

Проте, незважаючи на напрацювання зарубіжних та вітчизняних науковців, не отримало належної уваги обґрунтування основних напрямів формування конкурентного середовища функціонування небанківських фінансових інститутів в Україні. Потребують подальшого розвитку теоретичні і практичні проблеми визначення конкурентних переваг небанківських фінансових інститутів на фінансовому ринку України.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в узагальненні та удосконаленні теоретичних підходів до визначення конкурентних переваг небанківських фінансових інститутів і розробленні пропозицій щодо зростання їх конкурентного потенціалу у контексті підвищення ефективності функціонування небанківських фінансових інститутів на фінансовому ринку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливість сучасного етапу розвитку небанківських фінансових інститутів полягає у необхідності покра-

щання не тільки кількісних, але й якісних показників їх діяльності на фінансовому ринку. Перебудова та підвищення ефективності системи функціонування небанківських фінансових інститутів стає важливим чинником, який спроможний забезпечити розвиток фінансового ринку України.

Неспроможність більшості небанківських фінансових інститутів конкурувати з банківськими установами є очевидною. Банки наразі є базовими фінансовими інститутами фінансового ринку, які здійснюють стимулюючий вплив на функціонуван-

Таблиця 1

## Динаміка активів фінансових інститутів та їх частки у ВВП в Україні, 2005–2013 рр.

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП, млрд грн	441,4	544,1	720,7	948,0	913,3	1082,6	1302,1	1411,2	1454,9
Загальні активи банків, млрд грн	223,02	353,09	619,0	973,3	1001,6	1090,2	1211,5	1267,9	1408,7
Частка в ВВП, %	50,5	64,9	85,9	102,7	109,7	100,7	93,0	89,8	96,8
Частка в загальних активах фінансових інститутів, %	87,7	87,5	87,9	88,6	87,3	86,5	85,4	83,1	82,3
Загальні активи небанківських фінансових інститутів, млрд. грн.	31,29	50,2	85,23	124,93	145,39	178,0	206,7	258,0	302,52
Частка в ВВП, %	7,1	9,2	11,8	13,2	15,9	16,4	15,9	18,3	20,8
Частка в загальних активах фінансових інститутів, %	12,3	12,4	12,1	11,4	12,7	14,1	14,6	16,9	17,7
Загальні активи фінансових інститутів, млрд грн	254,31	403,29	704,23	1098,23	1147,0	1260,6	1418,2	1525,9	1711,22

Джерело: дані Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> [13], Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua> [14] та Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua> [15]

Таблиця 2

## Динаміка основних показників діяльності страхових компаній в Україні, 2001–2013 рр., млрд грн

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість СК	398	411	446	469	450	456	442	414	407
з них: СК зі страхування життя	50	55	65	72	72	67	64	62	62
Темп росту кількості СК		103,3	108,8	104,9	96,0	101,3	96,9	93,7	98,3
Кількість укладених договорів, млн шт.	336,8	554,6	599,8	676	575,0	619,1	618,0	178,2	185,3
Валові страхові премії	12,85	13,83	18,00	24,01	20,44	23,08	22,69	21,51	28,66
Частка валових страхових премій у ВВП, %	2,9	2,5	2,5	2,7	2,2	2,1	1,7	1,6	2,0
Валові страхові виплати	1,89	2,60	4,21	7,05	6,74	6,10	4,86	5,15	4,65
Рівень валових страхових виплат, %	14,7	18,8	23,4	29,4	33,0	26,4	21,4	23,9	16,2
Чисті страхові премії	7,48	8,77	12,35	15,98	12,66	13,33	17,97	20,28	21,55
Частка чистих страхових премій у ВВП, %	1,7	1,6	1,7	1,8	1,4	1,2	1,4	1,5	1,5
Чисті страхові виплати	1,55	2,33	3,88	6,55	6,06	5,89	4,70	4,97	4,57
Рівень чистих страхових виплат, %	20,7	26,5	31,4	40,9	50,0	44,2	26,2	24,5	21,2
Сформовані резерви	5,05	60,1	8,42	10,90	10,14	11,37	11,18	12,58	14,44
Активи страховиків	20,92	23,99	32,21	41,93	41,97	45,23	48,12	56,22	66,39
Частка активів в ВВП, %	4,7	4,4	4,4	4,4	4,6	4,2	3,7	4,0	4,6
Частка в загальних активах небанківських фінансових інститутів, %	66,8	47,8	37,8	33,6	28,9	25,4	23,3	21,8	21,9
Частка в загальних активах фінансових інститутів, %	8,2	5,9	4,6	3,8	3,6	3,4	3,4	3,7	3,9
Активи, визначені ст. 31 ЗУ «Про страхування»	12,35	17,49	19,33	23,91	23,69	27,69	28,64	48,83	37,91
Обсяг сплачених статутних капіталів	6,64	8,39	10,63	13,21	14,88	14,43	14,09	14,58	15,23
Обсяг страхових платежів, сплачених перестраховикам	6,05	5,70	6,42	90,7	8,89	10,75	5,91	2,52	8,75

Джерело: дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua> [14]

ня небанківських фінансових інститутів. Банки випереджають небанківські фінансові інститути як за кількісними, так і за якісними параметрами. Зокрема, частка вартості активів банків в ВВП упродовж 2005–2013 рр. збільшилася з 50,5% у 2005 р. до 96,8% у 2013 р., а в абсолютних вимірах приросту в 6,3 рази (табл. 1).

Не дивлячись на значну кількість небанківських фінансових інститутів, їх розміри і обсяги операцій не дозволяють отримувати конкурентні переваги. Як правило, в окремо взятій сфері фінансових послуг домінує лише близько 10-15% установ. Інші майже не мають ніякого впливу на ринок відповідних послуг.

Станом на 31.12.2013 р. в Україні діяло 407 страхових компаній, із яких діяльність зі страхування життя здійснювали лише 62 (15,2% від загальної чисельності). Впродовж 2005–2013 рр. сукупний обсяг активів страхових компаній зріс у 3,17 рази і в 2013 р. становив 66,39 млрд грн, частка активів страхових компаній в ВВП впродовж 2005–2013 рр. коливалася у межах 3,7-4,7%, частка активів страхових компаній у загальних активах небанківських фінансових інститутів склала 21,9%, а в загальних активах фінансових інститутів – 3,9% (табл. 2). Темпи зростання основних показників страхових компаній у цілому відповідають тенденції розвитку страхового ринку, яка визначена Концепцією розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013–2014 рр. [16].

Недостатньо високий рівень розвитку страхового сегмента України є наслідком як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, серед яких слід назвати низький вихідний рівень і відсутність платоспроможного

попиту на страхові послуги. У середньому на одного жителя України припадає близько 80 дол. США страхових платежів на рік, тоді як у Великобританії цей показник становить 37 тис. дол., а у США – 17 тис. дол. [11].

Станом на 31.12.2013 р. до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 81 недержавний пенсійний фонд та про 28 адміністраторів таких фондів. Загальна сума активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, у 2013 р. складала 2089,8 млн грн, що у 45,2 рази більше, ніж у 2005 р. (табл. 3).

Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів протягом останніх років показують стабільну позитивну динаміку. З огляду на це, система недержавного пенсійного забезпечення має потенціал для подальшого розвитку пенсійного забезпечення населення України. Метою інвестування пенсійних активів недержавних пенсійних фондів є насамперед збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових інститутів.

Важливе місце серед фінансових інститутів фінансового ринку, які здійснюють перерозподіл фінансових ресурсів за допомогою кредитних інструментів, займають кредитні спілки. Станом на 31.12.2013 р. до Державного реєстру фінансових установ було внесено інформацію про 624 кредитні спілки, а кількість їх членів становила 980,9 тис. осіб. Загальний обсяг активів кредитних спілок в 2013 р. становив 2,60 млрд грн – це 0,86% від загальних активів небанківських фінансових інститутів та 0,15% від загальних активів фінансових інститутів (табл. 4).

Таблиця 3

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні, 2005–2013 рр.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість НПФ	54	79	96	109	110	101	96	94	81
Темп росту кількості НПФ		146,3	121,5	113,5	100,9	91,8	95,0	97,9	86,2
Кількість адміністраторів НПФ	37	41	50	50	44	43		37	28
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	16,3	41,5	55,9	62,3	62,5	69,7	75,0	61,4	61,4
Загальна кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, тис. осіб	88,4	193,3	278,7	482,5	497,1	569,2	594,6	584,8	840,6
Загальні активи НПФ, млн грн	46,2	137,4	278,5	612,2	857,9	1144,3	1386,9	1660,1	2089,8
Частка в ВВП, %	0,01	0,03	0,04	0,06	0,09	0,1	0,1	0,1	0,1
Частка в загальних активах небанківських фінансових інститутів, %	0,16	0,28	0,33	0,49	0,59	0,64	0,67	0,64	0,69
Частка в загальних активах фінансових інститутів, %	0,02	0,03	0,04	0,05	0,07	0,09	0,1	0,1	0,1
Пенсійні внески, млн грн, у т.ч.:	36,5	115,2	234,4	582,9	754,6	925,4	1102,0	1313,7	1587,5
від фізичних осіб	2,2	5,3	14,0	26,0	31,8	40,7	50,6	58,6	66,5
від фізичних осіб – підприємців	0,01	0,02	0,04	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
від юридичних осіб	34,2	109,1	220,4	556,8	722,7	884,6	1051,2	1254,9	1520,5
Пенсійні виплати, млн грн	1,7	4,0	9,1	27,3	90,1	158,2	208,9	251,9	300,2
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	н.д.	3,9	5,5	10,9	28,1	47,8	63,1	66,2	69,0
Сума інвестиційного доходу, млн грн	9,7	45,3	68,1	86,8	236,7	433,0	559,9	727,0	953,3
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн грн	1,3	6,1	16,6	31,6	47,1	64,6	86,6	106,6	135,3

Джерело: дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua> [14]

Слід зазначити, що частка активів кредитних спілок у загальній структурі активів фінансових інститутів стабільно зменшується, починаючи з 2007 р. Така тенденція ілюструє досить високу чутливість кредитних спілок до кризових явищ, фактично з усіх фінансових інститутів кредитні спілки відчували найбільш негативний вплив кризи. На нашу думку, можливість подальшого розвитку кредитних спілок в Україні буде визначатися темпами їх концентрації та нарощування активів.

Важливим фінансовим інститутом фінансового ринку є фінансові компанії, які досить впевнено займають ринкові ніші, що не охоплені банківськими установами, а в деяких, зокрема, обмін валюти чи переказ коштів, створюють суттєву конкуренцію банкам.

Станом на 31.12.2013 р. до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 377 фінансових компаній, які надають різні види фінансових послуг юридичним і фізичним особам (це компанії, що здійснюють діяльність із довірчого управління майном, лізингові й факторингові компанії). Загальний обсяг активів фінансових компаній в 2013 р. становив 39,8 млрд грн – це 13,15% від загальних активів небанківських фінансових інститутів та 2,3% від загальних активів фінансових інститутів (табл. 5).

Найпоширенішим видом фінансових послуг у фінансових компаніях у 2013 р. були операції з факторингу та послуги з переказу коштів (табл. 6).

Позитивним є вплив фінансових компаній на процеси фінансування розвитку реального сектору економіки. Динаміка таких специфічних послуг, як факторинг, фінансовий лізинг показує їх затребуваність на ринку та визначає перспективи розвитку фінансових компаній.

До напрямів діяльності фінансових компаній, що набули динамічного розвитку, належить також за-

Таблиця 4

## Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок в Україні, 2005–2013 рр.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість КС	723	764	800	829	755	659	613	617	624
Темп росту кількості КС		105,7	104,7	103,6	91,1	87,3	93,0	100,6	101,1
Кількість членів КС, тис. осіб	1236,0	1791,4	2391,6	2669,4	2190,3	1570,3	1062,4	1095,9	980,9
Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках, тис. осіб	78,8	103,0	245,3	164,0	117,0	78,9	48,0	44,9	40,3
Кількість членів КС, які мають діючі кредитні договори, тис. осіб	496,5	566,1	561,5	578,1	423,6	343,0	249,3	254,0	233,6
Загальні активи КС, млн грн	1938,4	3241,2	5260,6	6064,9	4218,0	3432,2	2386,5	2656,9	2598,8
Частка в ВВП, %	0,4	0,6	0,7	0,6	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2
Частка в загальних активах небанківських фінансових інститутів, %	6,20	6,45	6,17	4,85	2,90	1,93	1,16	1,03	0,86
Частка в загальних активах фінансових інститутів, %	0,8	0,8	0,7	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	0,15
Обсяг кредитів, наданих членам КС (за період), млн грн	2434,3	4253,9	6381,0	6908,8	2415,9	2134,9	2319,2	2665,7	2576,2
Внески членів КС на депозитні рахунки (за період), млн грн	н.д.	н.д.	н.д.	5349,7	2610,0	1643,8	1574,6	1750,7	1772,4
Капітал КС, млн грн	671,0	1097,9	1551,5	1714,0	765,8	1117,3	942,9	1088,7	1055,6
Дохід КС, млн грн	456,8	759,7	1288,5	1799,9	1086,1	706,2	672,2	755,1	764,6
Витрати КС, млн грн	368,7	610,9	1073,1	1642,0	1533,0	681,8	585,5	625,8	665,3
Заборгованість за неповерненими та простроченими кредитами (залишок на кінець періоду), млн грн	93,1	156,9	283,5	675,0	1177,9	1357,5	410,6	407,6	412,9

Джерело: дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua> [14]

Таблиця 5

## Динаміка основних показників діяльності фінансових компаній в Україні, 2005–2013 рр.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість фінансових компаній	74	116	170	193	208	221	251	312	377
Темп росту кількості фінансових компаній		156,8	146,6	113,5	107,8	106,3	113,6	124,3	120,8
Загальні активи фінансових компаній	1871,0	1870,0	4825,0	6011,8	7578,5	10226,9	19894,2	29703,2	39781,2
Частка в ВВП, %	0,4	0,3	0,7	0,6	0,8	0,9	1,5	2,1	2,7
Частка в загальних активах небанківських фінансових інститутів, %	5,78	3,73	5,66	4,81	5,21	5,75	9,62	11,51	13,15
Частка в загальних активах фінансових інститутів, %	0,7	0,5	0,7	0,5	0,7	0,8	1,4	1,9	2,3
Обсяг послуг, млн грн	7049,0	12225,0	17819,8	19610,1	24236,6	29303,8	21076,8	41031,8	42342,9

Джерело: дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua> [14]

лучення коштів із метою фінансування будівництва житла. Станом на 31.12.2013 р. 49 фінансових компаній мали діючі ліцензії на здійснення діяльності по залученню коштів установників управління майном для фінансування об'єктів будівництва та здійснення операцій з нерухомістю. У загальній структурі послуг фінансових компаній у 2013 р. фінансування будівництва йде на 4 позиції.

Головною проблемою для функціонування фінансових компаній є правова неврегульованість їх діяльності, що не дозволяє у повному обсязі розвинути їх потенціал. Іншою важливою проблемою є нерівномірність надання окремих видів послуг або навіть їх цілковита відсутність у багатьох регіонах.

Відношення активів фінансових компаній до ВВП відповідає позитивній динаміці розвитку ринку послуг фінансових компаній, визначеній Концепцією розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013–2014 рр. Так, відношення обсягу активів фінансових компаній до ВВП за підсумками 2005 р. становило 0,4%, за результатами 2013 р. – 2,8%.

Інститути спільного інвестування (ІСІ) забезпечують реалізацію прав власності у процесі переміщення фінансових ресурсів. До прийняття у 2001 р. Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» діяльність ІСІ була чітко не визначеною та фактично нерегульованою. Лише прийняття Закону започаткувало поступовий розвиток цього сегмента фінансового ринку, який набрав швидких темпів розвитку у 2005–2013 рр. На сьогодні ІСІ займають друге місце після банківських установ у структурі загальних активів фінансових інститутів, і хоча на 31.12.2013 р. це всього 10,4% загальних активів фінансових інститутів, темпи їх розвитку вражаючі, впродовж 2005–2013 рр. активи ІСІ зросли у 29,6 рази (табл. 7).

У структурі вітчизняних ІСІ переважну частку в активах займають венчурні ІСІ (82,5% у 2013 р.) – фінансові інститути, діяльність приватного інвестора в яких практично відсутня, адже учасниками венчурних ІСІ можуть бути лише юридичні особи. Проте поки що їх роль у перерозподілі заощаджень населення в Україні є незначною.

Таблиця 6

Динаміка надання послуг фінансовими компаніями в Україні, 2005–2013 рр., млн грн

Вид фінансової послуги	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Залучення фінансових активів юридичних осіб для фінансування будівництва	125,6	356,4	974,4	4537,2	2361,3	2227,1	1812,3	2777,8	5127,7
Надання позик	191,6	251,4	72,2	102,4	64,2	29,8	129,5	1152,4	2555,7
Надання поручительств	81,0	16,8	3,9	0,1	0,28	0,5	1,0	39,1	211,2
Фінансовий лізинг	14,1	9,8	12,2	10,2	5,2	7,6	9,1	1,7	16,5
Факторинг	62,0	141,0	429,1	1448,2	1594,9	6407,9	3868,7	11702,9	10039,5
Операції з обміну валют	4327,7	7252,5	9140,1	11623,7	17206,5	16631,9	11257,8	11053,5	7605,2
Операції з переказу грошових коштів	1164,9	1246,1	1406,7	1837,8	2818,6	3179,3	3233,1	10307,1	11127,0

Джерело: дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua> [14]

Таблиця 7

Динаміка основних показників діяльності інститутів спільного інвестування в Україні, 2005–2013 рр.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість ІСІ	284	519	577	888	985	1095	1125	1222	1250
Темп росту кількості ІСІ	182,7	160,7	106,5	110,9	111,2	102,7	108,6	102,3	182,7
Пайові інвестиційні фонди:									
відкриті	4	10	14	25	32	36	43	41	38
інтервальні	19	25	24	41	47	48	40	38	35
закриті диверсифіковані	3	3	3	4	8	9	10	13	11
закриті недиверсифіковані	20	29	15	22	26	32	35	45	43
закриті венчурні	119	377	423	636	690	755	772	829	861
Корпоративні інвестиційні фонди:									
інтервальні	0	0	0	1	2	2	2	2	2
закриті недиверсифіковані	20	42	63	107	130	141	128	110	90
закриті венчурні	19	33	34	45	50	72	95	144	170
Загальні активи ІСІ, млрд грн	6,09	17,14	40,78	63,26	82,54	108,13	126,79	157,20	177,52
Частка активів в ВВП, %	1,4	3,1	5,6	6,7	9,0	10,0	9,7	11,1	12,2
Частка в загальних активах небанківських фінансових інститутів, %	19,46	65,80	47,85	50,64	56,77	60,75	61,34	60,93	58,68
Частка в загальних активах фінансових інститутів, %	2,4	4,2	5,8	5,8	7,2	8,6	8,9	10,3	10,4
Активи на 1 ІСІ, млн грн	21,44	33,03	70,67	71,24	83,79	98,74	112,70	128,64	126,0
Кількість компаній з управління активами (КУА)	159	228	334	409	380	339	341	353	347
Кількість ІСІ на 1 КУА	1,79	2,28	2,50	3,04	3,16	3,62	4,26	4,37	4,62

Джерело: дані Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua> [15]

Отже, можна констатувати значне переважання активів банків над активами небанківськими фінансовими інститутами (рис. 1).

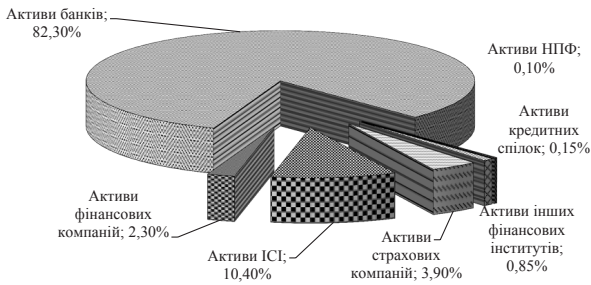


Рис. 1. Структура активів фінансових інститутів в Україні, 2013 р.

Джерело: дані Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> [13], Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua> [14] та Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua> [15]

Незважаючи на значення кількісних показників діяльності банків, стрімкий розвиток окремих небанківських фінансових інститутів дає підстави стверджувати про наявний конкурентний потенціал останніх. Крім того, вузька спеціалізація небанківських фінансових інститутів практично не призводить до конкуренції у даній сфері, але поряд з цим, надаючи окремі з фінансових послуг, що притаманні банкам, небанківські фінансові інститути стають їх потенційними конкурентами.

Небанківські фінансові інститути мають значний потенціал розширення своєї діяльності на ринку кредитних ресурсів. Особливістю діяльності кредитних спілок і ломбардів є орієнтація на зручність, простоту та невеликі розміри кредитів, основними споживачами яких є переважно фізичні особи. Кредитна діяльність факторингових та лізингових компаній спрямована на сегмент малих та середніх підприємств.

Інтереси інститутів спільного інвестування можуть перетинатися із банками, страховими компаніями та недержавними пенсійними фондами. Це пов'язано із особливою зацікавленістю інститутів спільного інвестування у залученні коштів фізичних осіб. Тобто у майбутньому вони можуть скласти конкуренцію на фінансовому ринку іншим фінансовим установам.

Банки як найбільш розвинуті фінансові інститути передусім зосереджуються на наданні тих фінансових послуг, що приносять найбільший прибуток, і практично не зосереджуються на наданні дрібних фінансових послуг. Небанківські фінансові інститути акцентують увагу саме на наданні таких дрібних послуг, що дозволяє залучати великі обсяги фінансових ресурсів та сприяє активізації інвестиційних процесів у масштабі всієї економіки.

Загальносвітові тенденції розвитку фінансових інститутів полягають в зменшенні ролі банківських установ і підвищенні впливу небанківських фінансових інститутів. Такі тенденції пов'язані з підвищеними вимогами регуляторів до діяльності банківських установ, високим рівнем конкурентної боротьби. У той же час небанківські фінансові інститути функціонують у достатньо м'якому режимі регулювання, а їх конкурентні переваги на вузьких сегментах ринку є беззаперечними.

Для з'ясування зв'язку між рівнем розвитку інституційної структури фінансового ринку (банківських та небанківських фінансових інститутів) та ступенем економічного розвитку країни проведемо зіставлення абсолютних значень ВВП та активів банківських та небанківських фінансових інститутів України (рис. 2).

Як видно з наведеного на рисунку 2 екстраполяційного прогнозування динаміки зазначених показників, на період до 2020 р. слід очікувати щорічного зростання номінального ВВП до 2300 млрд грн (рівень надійності прогнозу становить 98,28%), активи банків будуть зростати до початку 2016 р. до 1500 млрд грн, а з кінця 2018 р. будуть скорочуватися до 1410 млрд грн на кінець 2020 р. (рівень надійності прогнозу 97,35%), активи небанківських фінансових інститутів щорічно зростатимуть високими темпами і на кінець 2020 р. збільшаться у 2,3 рази до 690 млрд грн (рівень надійності прогнозу 99,52%).

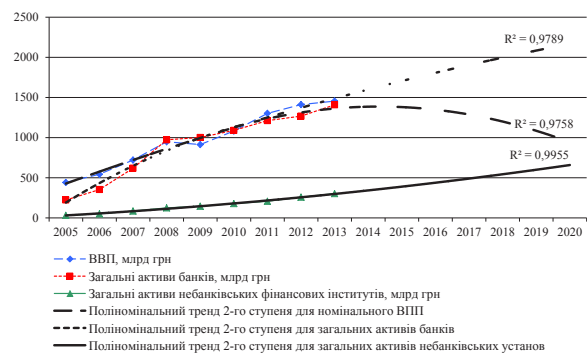


Рис. 2. Зіставлення абсолютних значень ВВП та активів банківських і небанківських фінансових інститутів в Україні

Така тенденція на фінансовому ринку суттєво вплине і на його структуру, так, якщо на кінець 2013 р. співвідношення активів банківських та небанківських фінансових інститутів становило 82,3%:17,7%, то згідно з прогнозом, на кінець 2020 р. це співвідношення складатиме 67,1%:32,9%.

**Висновки з проведеного дослідження.** Вітчизняна система фінансових інститутів характеризується значним переважанням банків. Однак поступове вдосконалення діяльності небанківських фінансових інститутів створює передумови до того, що у майбутньому вони будуть спроможними забезпечити надання фінансових послуг за тими напрямками, які не є пріоритетними для банків. Сучасні тенденції функціонування небанківських фінансових інститутів вказують на створення передумов для підвищення в майбутньому їх конкурентного потенціалу. З метою реструктуризації фінансового ринку Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, необхідно здійснити низку заходів, які забезпечать підвищення конкурентоспроможності небанківських фінансових інститутів, а саме: розроблення і реалізація стратегії розвитку ринків фінансових послуг; нагляд за наданням фінансових послуг; захист прав споживачів фінансових послуг; введення преференцій з оподаткування небанківських фінансових установ; лібералізація умов заснування фінансових інститутів з одночасним посиленням їх відповідальності за провадження операцій і виконання укладених угод.



## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О. Фінансове посередництво: економічна сутність і класифікація [Текст] / О. Вовчак, Л. Крентовська // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 8. – С. 4-9.
2. Зимовець В.В. Фінансове посередництво : [навч. посіб.] [Текст] / В.В. Зимовець, С.П. Зубик. – К. : КНЕУ, 2004. – 288 с.
3. Корнеєв В.В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні [Текст] / В.В. Корнеєв // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 77-85.
4. Корнеєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку : [монографія] [Текст] / В.В. Корнеєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с.
5. Миллер Р.Л. Современные деньги и банковское дело [Текст] / Р.Л. Миллер, Д.Д. Ван-Хуз. – М. : Инфра-М, 2000. – 856 с.
6. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків [Текст] / Ф.С. Мишкін. – К. : Основи, 1998. – 963 с.
7. Шульга І.П. Фінансове посередництво : сутність, функції та механізм здійснення [Текст] / І.П. Шульга // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія економіка і менеджмент. – 2008. – № 2(4). – С. 78-90.
8. Науменкова С.В. Інституційний розвиток фінансового сектору України [Текст] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 53-71.
9. Яременко О. Тенденції посткризового розвитку фінансових інститутів [Текст] / О. Яременко // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 88-95.
10. Каракулова І.С. Інвестиційний напрям взаємодії банків і небанківських фінансових інститутів в Україні [Текст] / І.С. Каракулова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2007. – Вип. 92. – С. 46-48.
11. Криклій А.С. Небанківські фінансові інститути на ринку фінансових послуг України : питання теорії та практики [Текст] / А.С. Криклій, І.С. Каракулова. – К. : Репрографіка, 2007. – 516 с.
12. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія [Текст] / І.О. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
13. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
14. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
15. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.
16. Концепція розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013-2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

УДК 336.76

Городніченко Ю.В.

викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту

Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ  
МЕГАРЕГУЛЯТОРА НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

Стаття присвячена дослідженню та удосконаленню державного регулювання фондового ринку. Визначено причини необхідності активного державного регулювання. З'ясовано необхідність запровадження мегарегулятора, який би забезпечив стабільне та ефективне регулювання та функціонування фондового ринку в цілому.

**Ключові слова:** фондовий ринок, фінансовий ринок, мегарегулятор, державне регулювання фондового ринку, інститути спільного інвестування.

Городниченко Ю.В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА НА  
ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Статья посвящена исследованию и совершенствованию государственного регулирования фондового рынка. Определены причины необходимости активного государственного регулирования. Выявлено необходимость внедрения мегарегулятора, который бы обеспечил стабильное и эффективное регулирование и функционирование фондового рынка в целом.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, финансовый рынок, мегарегулятор, государственное регулирование фондового рынка, институты совместного инвестирования.

## Horodnichenko Y.V. GOVERNMENT REGULATION AND THE NEED TO CREATE MEGAREGULATOR IN THE STOCK MARKET

To research and improvement of state regulation of the stock market. The reasons of necessity of active regulation. It was found megaregulator need introduction, which provides a stable and efficient management and operation of the stock market.

**Keywords:** stock market, financial market, megaregulator, government regulation of the stock market, collective investment institutions.

**Постановка проблеми.** Функціонування фондового ринку неможливе без ефективного регулювання ним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню вдосконалення системи державного регулювання ринків фінансових послуг та, зокрема, мегарегуляторній моделі регулювання фінансових послуг, присвячені праці багатьох іноземних вчених, таких як Р. Левін, Д. Говард, Д. Норт, Л. Абалкін, В. Шарп, та таких вітчизняних науковців О. Барановський, М. Білик, О. Вовчак, В. Гончаренко, В. Грушко, В. Міщенко, С. Науменкова, Ц. Огонь, В. Шевчук, О. Чубукова та інші.

**Постановка завдання.** Дослідити та виокремити позитивні та негативні сторони державного регулювання фондового ринку, та визначити необхідність створення мегарегулятора та території нашої країни.

**Виклад основного матеріалу.** Фондовий ринок України на відміну від інших організованих ринків є одним з найбільш жорстко регульованих й регламентованих державними органами. Це полягає в особливому значенні для держави надійності та стабільності системи руху капіталів, що забезпечується обігом різних видів цінних паперів і їх похідних, у тісному зв'язку цього ринку із законодавчою базою й системою правовідносин власності, які склалися в державі [1, с. 48].

Необхідність активного державного регулювання фондового ринку зумовлюють такі основні причини [2]:

1) на ринку цінних паперів значною мірою реалізуються економічні інтереси держави, під яким розуміється широкий комплекс макроекономічних і політичних пріоритетів держави та суспільства;

2) на ринку цінних паперів постійно присутні й взаємодіють різні учасники ринку. Їхні інтереси можуть вступати в протиріччя, і для стабільності та правового впорядкування ринку, регламентування дій цих учасників держава має вводити досить сувору систему регулювання;

3) головною дійовою особою, що визначає активність і масштаби ринку цінних паперів, виступають інвестори, в якості яких можуть бути юридичні і фізичні особи. Тому виникає необхідність створення надійної системи захисту прав та інтересів інвесторів, без цього не можливо забезпечити необхідний розвиток ринку капіталів. Понад те, як інвестором у нас часто виступає держава;

4) ситуація на ринку цінних паперів активно впливає на стабільність, прибутковість і можливість інших секторів фінансового ринку, на економіку всієї країни. Кризові ситуації в економіці часто починаються з фондового ринку.

У рамках реалізації Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада» Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку розроблено проект Програми розвитку фондового ринку України на 2011-2015 роки [3], в якій конкретизовано та більш детально викладено положення загальнодержавної Програми економічних реформ на 2010-2014 роки щодо ринку цінних паперів, зокрема:

- створення законодавчої бази для впровадження нових фінансових інструментів та механізмів перерозподілу коштів;

- посилення інституційної спроможності й операційної незалежності регулятора фондового ринку;

- посилення вимог до управління ризиками, прозорості діяльності та розкриття інформації учасниками фондового ринку;

- створення єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів.

Аналізуючи основні положення проекту Стратегії розвитку фінансового сектора України на період до 2015 року можна сказати, що для підвищення ефективності діяльності вітчизняного фінансового ринку передбачено створення єдиного державного регулятора, у тому числі відокремлення наглядових функцій від регуляторних, впровадження системи пруденційного нагляду в усіх ринкових сегментах. Для досягнення такої мети на сучасному етапі розвитку реалізуються заходи щодо поступового впровадження банками та небанківськими фінансовими установами систем фінансового моніторингу, що базуються на забезпеченні виявлення, оцінці та ефективному управлінні ризиками, визначеними стандартами Базельського Комітету з банківського нагляду [4].

Необхідно зробити регулювання на фондовому ринку менш обтяжливим для учасників ринку, більш диверсифікованим – не загальним і надто формальним, а сконцентрованим на найпроблемніших питаннях. Наприклад, регулятивне навантаження на торговців майже однакове, незалежно від того, два договори на місяць він укладає чи тисячу на день, обслуговує 10 інтернет в рік або 1000 щодня, чи надає послуги інтернет-трейдингу та маржинального кредитування тощо.

Не враховується і регіональний аспект проблеми. В Україні кількість професійних учасників ринку, що забезпечують доступ населення на фондовий ринок, становить 1230 (з урахуванням дублювання ліцензій – 910 юридичних осіб). Левова частка зосереджена у фінансових центрах країни (у Києві та області – 59% торговців, 70% КУА, 71% ІСІ), що ускладнює завдання із залучення на фондовий ринок коштів населення. Вимоги до мінімального власного капіталу брокерів і дилерів виглядають надмірними порівняно з аналогічними регулятивними вимогами у світі. Надмірні вимоги до капіталу створюють бар'єри для виходу на ринок нових компаній [5].

Сьогодні в Україні сфери відповідальності щодо регулювання і нагляду за фінансовим ринком розподіляються таким чином: у компетенції Національного банку – регулювання та нагляд за банками, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (Держфінпослуг) – за небанківськими установами, Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) – за ринком цінних паперів. Міністерство фінансів Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» не віднесено до органів регулювання ринків фінансових послуг. Разом з тим Кабінет Міністрів України відповідно до його повноважень, визначених Конституцією України та Законом України «Про Кабінет Міністрів України», визначив Мінфін головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації, зокрема, єдиної державної фінансової політики. На сьогодні Мінфін опрацьовує та надає свої пропозиції до всіх проектів нормативно-правових актів з питань регулювання ринків фінансових послуг, які пропонуються на розгляд Кабінету Міністрів України та Верховної Ради України [6].

В українських реаліях, коли в країні функціонує три регулятори фінансового сектору, нагляд може бути ефективним лише за умови їх активної взаємодії. Але сьогодні доводиться констатувати відсутність єдиної політики та спільних підходів у роботі НБУ, НКЦПФР та Держфінпослуг, що об'єктивно заважає побудові ефективної системи нагляду за фінансовими ринками. Досвід різних країн свідчить про те, що проблеми координації зникають, коли відбувається консолідація нагляду шляхом створення фінансового мегарегулятора.

Дослідники моделей регулювання фінансових ринків єдині у виділенні причин появи мегарегуляторів [7, с. 195] і зводять їх до таких:

- універсальність фінансових продуктів. У багатьох розвинених країнах споживачам пропонують комбіновані фінансові продукти або єдиний пакет фінансових послуг, до яких належать банківські, страхові, інвестиційні. Це призводить до нівелювання чітких меж між фінансовими секторами, тому спеціалізоване регулювання утруднюється, що спонукає до створення єдиних правил гри для учасників фінансових ринків;

- багатовекторна діяльність спеціалізованих фінансових посередників. Наприклад, кредитні структури активно працюють на фондовому ринку і підпадають під контроль спеціалізованого фондового регулятора. Страхові компанії частково покривають ринок кредитних ресурсів та активно проникають на інвестиційний сегмент;

- ускладнення структури учасників ринку, об'єднання їх не просто в холдинги, а в конгломерати. У таких інтегрованих структурах фінансові потоки організовані так, щоб була змога диверсифікувати

ризиків роботи в різних сегментах і компенсувати в разі необхідності втрати від одних операцій, використовуючи доходи від інших;

– відкритість та високий рівень лібералізації ринку. Адже за наявності надмірної зарегульованості певних сегментів ринку перехід до єдиного мегарегулятора із збереженням наявного ступеня контролю збільшить навантаження з мультиплікативним ефектом, що може звести нанівець процес регулювання. Якщо ринок непрозорий та закритий, то гальмується розвиток саморегулювання і системи таких ринкових індикаторів, як аудит, рейтинги, публічна звітність. За таких умов завданням регулятора є стимулювання зростання рівня прозорості діяльності на всіх сегментах ринку.

Зазначені причини виникнення мегарегулятора можна зарахувати до основних його переваг комплексного регулювання фінансового ринку.

Сьогодні у світі відзначається тенденція створення мегарегулятора фінансового ринку. При цьому існує кілька моделей взаємодії державних органів на фінансовому ринку. Однією з них є наявність єдиного наглядового органу і 1-2 органів, що здійснюють нормативне регулювання ринку. За цією моделлю побудований фінансовий ринок Німеччини та США.

Розглянемо практику західних країн в даному питанні, зокрема США, де існує єдиний регулятор всієї національної фінансової системи – Федеральна резервна система, у підпорядкуванні якої знаходяться сім регіональних резервних банків (Федеральний резервний банк, або ФРБ).

Однак якщо подивитися, по суті, на модель регулювання фінансового ринку в США, то стане ясно – і тут без недоліків не обійшлося. Наприклад, це зайва незалежність і непрозорість політики – Федеральна резервна система є фактично органом фінансових спецслужб США. Вона має дуже широкі повноваження в грошово-кредитній і монетарній політиці, а до застосування санкцій до окремих учасників економічних відносин у разі порушення встановлених нею норм, навіть якщо ці норми згодом і будуть визнані неефективними. При цьому відсутність будь-якого контролю з боку громадськості чи уряду дуже часто викликає в глав і членів Федеральної резервної системи почуття всюдозволеності, що в українських умовах може бути дуже згубним явищем. Модель американського фінансового ринку заснована на посередництві небанківських організацій для участі в обміні фінансових благ. Тобто домінуючу роль у фінансовій системі країни відіграють небанківські фінансові організації – трасти, інвестиційні фонди, пенсійні фонди, ЕТФ та інші. На відміну від, наприклад, Німеччини чи Італії, де основу фінансової системи складає саме банківський сектор. Довгий час в США навіть діяв закон, згідно з яким банки не мали права брати участь в операціях на фінансових ринках. Однак фактично банки є найбільші фінансові організації, і саме від банківського сектора залежить стабільність всієї фінансової системи.

Розглянемо практику створення мегарегулятора в Німеччині. На момент створення єдиного регулятора в Німеччині функції регулювання на фінансовому ринку здійснювали Міністерство фінансів, Бундесбанк і не інтегровані в них 3 органи нагляду.

1 травня 2002 року відбулося злиття трьох федеральних наглядових відомств, результатом чого стала поява нового єдиного наглядового органу – Федерального відомства фінансового нагляду (BAFin). Таким чином, сама структура органів фінансового ринку створила передумови формування єдиного на-

глядового органу, при цьому функції видання нормативних актів збереглися за Міністерством фінансів і Бундесбанком. BAFin став єдиним органом нагляду на фінансовому ринку.

Основною причиною створення BAFin послужили реальні економічні зміни на фінансових ринках, що зажадали адекватної відповіді від органів влади і спрямовані на забезпечення стабільності німецької фінансової системи.

Створення єдиного наглядового органу мало такі позитивні наслідки:

– універсальна наглядова інстанція володіє великими повноваженнями і комплексним охопленням фінансового ринку в цілому, що дозволяє їй більш ефективно виконувати свої функції для забезпечення стабільності фінансового ринку;

– це дозволяє також уникати негативного впливу на конкурентне середовище, які легко виникають в умовах різного регулювання з боку розрізнених наглядових інстанцій. Однакова наглядова практика виробляє єдині правила для однакових ризиків і тим самим гарантує рівні конкурентні умови для всіх учасників фінансового ринку;

– наявність єдиного центрального органу для всіх учасників фінансового, у тому числі іноземних, важливо для фінансових інститутів, що пропонують різні продукти. Тепер їм доводиться мати справу з одним державним органом;

– існування єдиного центрального наглядового органу спрощує і робить більш ефективним спілкування з закордонними органами фінансового нагляду.

Таким чином нова структура фінансового нагляду в Німеччині дозволяє повною мірою досягати синергетичного ефекту. У результаті злиття всіх існуючих раніше наглядових органів в єдиний орган об'єдналися також знання і досвід фахівців, що особливо важливо в зв'язку з триваючою конвергенцією фінансових продуктів універсальних фінансових концернів. Відпадає необхідність координації дій між різними відомствами, що раніше призводило до втрати часу і інших ускладнень.

Отже, необхідно використати досвід зарубіжних країн для створення мегарегулятора фінансового ринку в Україні, щоб підвищити ефективність функціонування та довіру до фондового ринку.

Існує кілька концепцій створення єдиного регулятора на українських теренах [8]:

1) передбачає введення змін у системі регулювання в кілька етапів, а саме: перехід від регулювання компаній до регулювання операцій на фінансовому ринку в межах кожного регулятора й об'єднання ДКЦПФР і Держфінпослуг; підготовка нормативної бази для створення мегарегулятора шляхом передачі функцій банківського нагляду об'єднаним ДКЦПФР і Держфінпослуг. Однак поступове внесення змін до нормативних документів по кожному регулятору окремо може розтягнутися на десятиліття;

2) концепція передбачає створення мегарегулятора на базі Нацбанку, шляхом входження до нього ДКЦПФР і Держфінпослуг, а потім його відокремлення в самостійний орган.

У принципі, обидва варіанти можуть бути реалізовані в Україні. Різниця полягає тільки в тому, який саме орган стане мегарегулятором.

Щодо створення мегарегулятора постає питання його підпорядкування. В Україні обговорювали моделі створення мегарегулятора із підпорядкуванням виконавчій гілці влади (або КМУ, або Міністерству фінансів). За таких умов виникає небезпека здійснення регулятором заангажованої політики нагляду

та регулювання. Тому в період формування в Україні базових інститутів ринкової економіки функції нагляду та регулювання доцільно залишити центральному банку, політична та економічна незалежність якого законодавчо визначена, а вдосконалювати систему нагляду потрібно шляхом підвищення вимог до транспарентності звітності банків, на підставі якої можна було б своєчасно обраховувати індикатори фінансової стійкості, розробки методології нагляду на підставі оцінки управління ризиками в банківській установі, запровадження правил нагляду на консолідованій основі [9].

Нацбанк розраховує до середини 2016 року отримати контроль над усіма сегментами фінансового ринку, поглинувши Нацкомфінпослуг і Нацкомісію з цінних паперів та фондового ринку. Представники небанківського сектора сумніваються в ефективності такого механізму нагляду і побоюються, що їх позицію не братимуть до уваги на тлі більших гравців – банків [9].

Як повідомляє видання FinMaidan, на базі Національного банку буде створений мегарегулятор, відповідальний за пруденційний нагляд над усім фінансовим ринком. Ця ініціатива передбачена «Концепцією реформи банківської системи України до 2020 року», підготовленої НБУ. Кредитні спілки, бюро кредитних історій і ломбарди будуть переведені під контроль Нацбанку вже до кінця 2014 року [9].

Страхові компанії підпадут під нагляд центрального банку до середини 2015 року, а ринок цінних паперів – у середині 2016 року. «Консолідований нагляд дозволить більш ефективно діагностувати і попереджати розподіл ризиків між окремими сегментами фінансового сектора, оцінювати реальний і потенційне дію шоків на фінансову систему в цілому і на її окремі складові», – йдеться в документі [9].

В Україні запровадження єдиного мегарегулятора надасть можливість усунути суперечності та колізії між нормативно-правовими актами у сфері державного регулювання небанківських фінансових послуг, уніфікувати нормативні вимоги та особливості державного нагляду за всіма учасниками ринків фінансових послуг.

Крім того, єдиний мегарегулятор зможе значно сприяти стандартизації процедур щодо захисту інформації (зокрема комерційної таємниці) та вдосконалити порядок розкриття інформації з обмеженим доступом (у випадках, передбачених законодавством), створивши єдині вимоги щодо інформаційної безпеки під час надання фінансових послуг.

Єдиний мегарегулятор забезпечить можливість нагляду за всіма видами надавачів фінансових послуг із одного центру, тим самим зменшивши бюджетні видатки на матеріально-технічне, кадрове та інше забезпечення, запровадивши один орган з нагляду за сферою фінансових послуг замість декількох та мінімізувавши проблеми, пов'язані з обміном інформацією та координацією діяльності декількох органів [10, с. 367].

Також потрібно зазначити про такі позитивні наслідки утворення мегарегулятора, як гармонізація вимог до суми власного капіталу, організація централізованого ризик-менеджменту, уніфікація звітності фінансових установ та наявність єдиного органу,

який відповідатиме за захист інтересів фінансових інвесторів (що, безумовно, сприятиме зростанню кількості інвестицій в українські фінансові установи та загальному розвитку фінансового сектора української економіки) [10, с. 367-368].

Крім того, єдиний мегарегулятор забезпечить рівні вимоги, а, отже, і рівні конкурентні можливості для усіх суб'єктів фінансових ринків [10, с. 368].

Втім, на етапі практичної реалізації ініціативи НБУ доведеться довести її виправданість, адже є й протилежні приклади. Спочатку від ідеї створення єдиного регулятора відмовилися США, а в 2013 році мегарегулятор Великобританії – управління з фінансового регулювання і нагляду (FSA) – був розділений на дві структури: FCA (Financial Conduct Authority), що регулює проведення фінансових операцій, і PRA (Prudential Regulation Authority), контролюючий капіталізацію [9].

**Висновки.** Таким чином, створення мегарегулятора сприятиме узгодженості в діяльності регулятивних органів, усунення дублювання наглядових функцій, використанню єдиних підходів, методів і форм нагляду, єдиного інформаційного забезпечення, посилення відповідальності регулятора за прийняття рішень і зменшення державних витрат на регулювання фінансового ринку. Але в процесі впровадження даного регулювання йому доведеться неодноразово виправдовувати свою необхідність.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богатов А.О. Місце фондового ринку в структурній перебудові економіки. / А.О. Богатов // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 44-51.
2. Кравченко Ю.Я. Фондовый рынок: Учеб. пособие / Ю.Я. Кравченко. – К.: Дакор, КНТ, 2008. – 664 с.
3. Програма розвитку фондового ринку на 2011-2015 роки, схвалена рішенням ДКЦПФР від 21.09.2010 р., № 1478 // Одеське територіальне управління ДКЦПФР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ssmc.gov.ua/%28S%28Irtiodrs5c h02m55imz0mt55%29%29/ShowArticle.aspx? ID=335>.
4. Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/748.html>.
5. Фондовый рынок: регулятори і регулювання «Дзеркало тижня. Україна». – 2014. – № 16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/finances/fondoviy-rinok-regulyatori-i-regulyuvannya\\_.html](http://gazeta.dt.ua/finances/fondoviy-rinok-regulyatori-i-regulyuvannya_.html).
6. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua/Publication/others/zelena\\_kniga.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/others/zelena_kniga.pdf).
7. Лобозинська С.М. До питання створення мегарегулятора фінансового ринку в Україні та вдосконалення банківського регулювання / С.М. Лобозинська // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 3(15). – С. 194-199.
8. Мегарегулятор фінансового ринку: розвиток ідеї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=471&pub=3129](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=471&pub=3129).
9. НБУ хоче стати мегарегулятором фінансового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uris-c.com.ua/2014/06/12>.
10. Пінчук А. Сучасний світовий досвід діяльності мегарегуляторів ринків фінансових послуг та можливість його застосування в Україні / А. Пінчук // Збірник наукових праць «Ефективність державного управління». – 2012. – Вип. 33. – С. 363-370.

УДК 331.2

Грановська І.В.

викладач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету  
імені Г.С. Сковороди

## МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВНА ДЕРЖАВНА СОЦІАЛЬНА ГАРАНТІЯ ДЛЯ ПРАЦЮЮЧОГО НАСЕЛЕННЯ

У статті розглянуто мінімальну заробітну плату як основну державну соціальну гарантію для працюючого населення. Проаналізовано її розмір, методику встановлення та порівняно з країнами ЄС. Виявлено, що мінімальна заробітна плата в Україні не тільки не забезпечує просте відтворення робочої сили, а навіть не гарантує нормальне існування працівника, хоча й некваліфікованого.

**Ключові слова:** мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, соціальна гарантія, соціальний стандарт, соціальна політика, доходи населення, Державний бюджет.

### Грановская И.В. МИНИМАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ОСНОВНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ГАРАНТИЯ ДЛЯ РАБОТАЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрена минимальная заработная плата в качестве основной государственной социальной гарантии для работающего населения. Проанализированы ее размер, методика установления и проведено сравнение со странами ЕС. Выявлено, что минимальная заработная плата в Украине не только не обеспечивает простое воспроизводство рабочей силы, а также не гарантирует нормальное существование работника, хотя и неквалифицированного.

**Ключевые слова:** минимальная заработная плата, прожиточный минимум, социальная гарантия, социальный стандарт, социальная политика, доходы населения, Государственный бюджет.

### Granovskaya I.V. THE MINIMUM WAGE AS THE MAIN STATE SOCIAL GUARANTEE FOR THE WORKING POPULATION

In the article the minimum wage is considered as a basic state social guarantee for the working population. Analyzed its size, installation method and compared with the EU. Found that the minimum wage in Ukraine not only provides a simple reproduction of labor, and even does not guarantee the existence of normal employee, though not qualified.

**Keywords:** minimum wage, living wage, social guarantees, social standards, social policy, household income, budget.

**Постановка проблеми.** Одним із основних напрямів соціальної політики у сфері оплати праці є оплата праці не нижче законодавчо визначеної мінімальної зарплати, яка визначена державною соціальною гарантією і є обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників. Проте протягом тривалого часу в Україні працівник за виконання простої, некваліфікованої праці, отримуючи винагороду в розмірі мінімальної заробітної плати, перебуває в умовах боротьби за виживання. Крім того, низький рівень мінімальної заробітної плати виконує демотивуючу функцію і сприяє поширенню вторинної та нерегламентованої зайнятості, що негативно відображається на продуктивності праці та погіршує стан економіки держави. Таким чином, мінімальна заробітна плата ще не стала дієвим інструментом підвищення ефективності праці і не враховує навіть фізіологічних потреб працівника, не говорячи вже про духовні та культурні. У зв'язку з цим існує нагальна необхідність дослідження механізму встановлення та динаміку мінімальної заробітної плати з метою його вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему сучасного стану мінімальної заробітної плати досліджували та продовжують досліджувати багато науковців, зокрема Н. Баранова, М. Деліні, А. Жуковська, Т. Кир'ян, А. Колот, Е. Лібанова, О. Піщуліна, О. Ривак, В.Л. Черенько, М. Шаповал та ін. У працях цих вчених розглядаються положення щодо рівня та якості життя населення, соціальної політики, політики у сфері доходів населення, використання соціальних стандартів та гарантій в Україні.

**Постановка завдання.** Підвищення показників економічного добробуту громадян є головним завданням будь-якої держави, що прагне до стабіль-

ності та процвітання, тому оцінка сучасного рівня доходів населення України, його добробуту та причин щодо формування такого стану і розробка послідовних кроків вирішення цих проблем є завданням цього дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найпершим видом соціальних гарантій для працюючого населення, встановлених законодавством України, є мінімальний розмір заробітної плати. Вона виступає в якості основної державної соціальної гарантії для працюючого населення та відображає мінімальну для даних економічних умов величину споживання.

Мінімальна заробітна плата – один із найбільш поширених та ефективних інструментів державної політики у сфері оплати праці. Прямий характер дії норм щодо мінімальної заробітної плати дає змогу вирішити широке коло завдань, серед яких мотивація населення до економічної активності, гарантування певного рівня доходів та соціального захисту для всіх працівників, незалежно від кваліфікації та виконуваної роботи [1, с. 293].

В Україні, відповідно до статті 9 Закону України «Про оплату праці», розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням: вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни; загального рівня середньої заробітної плати; продуктивності праці; рівня зайнятості та інших економічних умов [1, с. 293].

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік у законі про Державний бюджет України з урахуванням пропозицій, вироблених шляхом переговорів, представників професійних спілок, власників або уповноважених ними органів, які об'єдналися

Таблиця 1  
Розмір мінімальної заробітної плати в Україні  
за 2008–2013 рр.

Початок дії	Розмір мінімальної заробітної плати	Нормативний акт, яким було встановлено новий розмір МЗП
01.01.2013 р. 01.12.2013 р.	1147 грн 1218 грн	Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік»
01.01.2012 р. 01.04.2012 р. 01.07.2012 р. 01.10.2012 р. 01.12.2012 р.	1073 грн 1094 грн 1102 грн 1118 грн 1134 грн	Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» (стаття 13)
01.01.2011 р. 01.04.2011 р. 01.10.2011 р. 01.12.2011 р.	941 грн 960 грн 985 грн 1004 грн	Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» (стаття 22)
01.01.2010 р. 01.04.2010 р. 01.07.2010 р. 01.10.2010 р. 01.12.2010 р.	869 грн 884 грн 888 грн 907 грн 922 грн	Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» (стаття 53)
01.01.2009 р. 01.04.2009 р. 01.07.2009 р. 01.10.2009 р. 01.11.2009 р.	605 грн 625 грн 630 грн 650 грн 744 грн	Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» № 835-VI від 26.12.2008 р. (стаття 55) Закон України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» № 1646-VI від 20.10.2009 р. (стаття 2)
01.01.2008 р. 01.04.2008 р. 01.10.2008 р. 01.12.2008 р.	515 грн 525 грн 545 грн 605 грн.	Закон України «Про Державний бюджет на 2008 рік» № 107-VI від 28.12.2007 р. (стаття 59)
01.01.2007 р. 01.04.2007 р. 01.07.2007 р. 01.10.2007 р.	400 грн 420 грн 440 грн 460 грн	Закон України «Про Державний бюджет на 2007 рік» № 489-V від 19.12.2006 р. (стаття 76)
01.01.2006 р. 01.07.2006 р. 01.12.2006 р.	350 грн 375 грн 400 грн	Закон України «Про Державний бюджет на 2006 рік» № 3235-IV від 20.12.2005 р. (стаття 82)
01.01.2005 р. 01.04.2005 р. 01.07.2005 р. 01.09.2005 р.	262 грн 290 грн 310 грн 332 грн	Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України № 2505-IV від 25 березня 2005 року (стаття 83)
01.09.2004 р.	237 грн	Закон України № 1801-IV «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2004 рік» від 17.06.2004 р.
01.12.2003 р.	205 грн	Закон України № 1328-IV «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2003 рік» від 25.11.2003 р.

для ведення колективних переговорів і укладення генеральної угоди. Закон передбачає необхідність перегляду мінімальної заробітної плати залежно від зростання індексу цін на споживчі товари і тарифів на послуги за угодою сторін колективних переговорів [2].

В Україні, як і в інших країнах постсоціалістичного простору, мінімальна заробітна плата низька. Хоча й впродовж 2003–2013 років вона постійно зростала і збільшилася зі 185 гривень у 2003 році до 1147 гривень на початок 2013 року, або в середньому в 6,2 рази.

Відповідно до статті 9 Закону України «Про оплату праці» [2], мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі, не нижчому прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Однак законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати у 2003–2009 рр. значно відставав від прожиткового мінімуму для працездатних осіб, хоча і відбулося більш ніж двократне скорочення між ними.

Проте під час фінансово-економічної кризи прожитковий мінімум було заморожено на рівні грудня 2008 р., а мінімальна заробітна плата підвищувалася, завдяки чому наприкінці 2009 р. мінімальна заробітна плата уперше досягла рівня прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Встановлення мінімальної заробітної плати як державної соціальної гарантії на рівні основного державного соціального стандарту – прожиткового мінімуму для працездатних осіб має важливе значення для подолання бідності серед працюючих. Водночас це може стати додатковою перешкодою для регулярної актуалізації прожиткового мінімуму, адже «ціна» такого перегляду набагато зростає [1, с. 293].

Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму у 2003 році становило більш ніж 51%, у 2005 році – понад 66%, у 2007 році – майже 80% (рис. 1). Разом з тим спостерігається зниження питомої ваги мінімальної заробітної плати у середньомісячній заробітній платі до 41% у 2003 році та до 39% у 2013 р. Низький рівень мінімальної заробітної плати у її середньомісячному розмірі негативно впливає на формування основної заробітної плати, економічної поведінки працівника, його мотивації до праці, а також провокує інші негативні соціально-економічні тенденції.

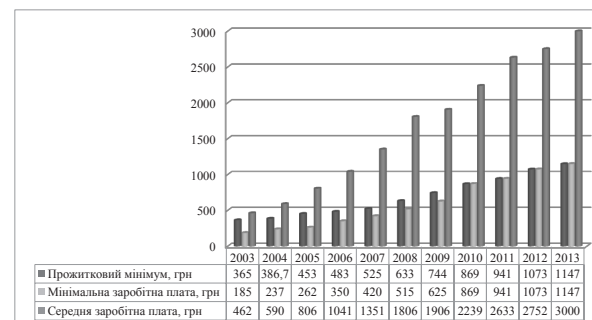


Рис. 1. Прожитковий мінімум для працездатних і мінімальна заробітна плата, грн, у період з 2003 по 2013 рр. [4]

Ситуація почала покращуватися починаючи з грудня 2010 року, коли співвідношення мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму склало фактично 1:1. Але позитивна тенденція у цьому питанні не вирішує гостроти проблеми. Так, на думку експертів Євросоюзу, мінімальна заробітна плата має

становити 2-2,5 прожиткових мінімумів, оскільки повинна згідно з Європейською соціальною хартією забезпечувати працівникові та його сім'ї достатній рівень життя. Порівняння зазначеного співвідношення з практикою країн світу, на жаль, є не на користь України. Так, у Великобританії воно складає 6,4:1, Франції – 4,7:1, Латвії, Естонії та Польщі – 1,5:1 [3].

Також у 2010 р. завдяки значному підвищенню прожиткового мінімуму і, відповідно, мінімальної заробітної плати, співвідношення мінімальної заробітної плати із середнім розміром заробітної плати зросло майже до 40%, але вже у 2011–2012 рр. знову знизилося до 36%.

На нашу думку, при встановленні мінімальної заробітної плати слід враховувати не лише розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб, який ґрунтується на вартісній оцінці набору продуктів і послуг, а й динаміку середньої зарплати – фактичну у базовому році і очікувану у планованому році. Мінімальна заробітна плата має становити не менше 45-50% фактичного розміру середньої заробітної плати у базовому році і, принаймні, 40-45% очікуваного розміру середньої заробітної плати у планованому році.

З огляду на «демографічну» функцію оплати праці, зайнятість повинна гарантувати такий рівень доходів, який задовольнятиме основні потреби не тільки самого працюючого, а й хоча б одного утриманця, – мінімальна заробітна плата має бути вище розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. В ідеалі розмір мінімальної заробітної плати має дорівнювати сумі розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб і хоча б половини прожиткового мінімуму для дітей віком до 6 років [1, с. 297].

Однак дуже важлива соціальна проблема полягає у тому, що рівень продуктивності праці (передусім внаслідок її недосконалої організації в широкому розумінні) в економіці України не дає можливість всім працюючим гарантувати заробітну плату, не нижчу

вартості мінімального споживчого бюджету. Більш того, навіть середня заробітна плата у деяких галузях народного господарства України є дещо меншою від цієї величини.

Отже, надзвичайно важливо підтримувати випереджальне зростання мінімальної заробітної плати, порівняно з іншими мінімальними соціальними гарантіями, оскільки заробітна плата є базовою категорією для формування соціальних трансфертів. Додаткове витрачання коштів на підвищення заробітної плати значною мірою компенсується збільшенням фіскальних надходжень до державної скарбниці та зменшенням витрат на соціальну допомогу.

Відповідно до даних, які оприлюднила Єврокомісія про розмір мінімальної заробітної плати у країнах ЄС, на 1 липня 2012 року найвищий рівень її було встановлено у Люксембурзі (EUR 1801 на місяць), а найнижчий у Білорусі – (EUR 90). На законодавчому рівні поняття «мінімальна заробітна плата» закріплено лише у 20 із 27 країн ЄС (за виключенням Данії, Швеції, Фінляндії, Німеччини, Італії, Австрії та Кіпру). Але в цих країнах, де не діють національні ставки мінімальної заробітної плати, вони встановлені за допомогою галузевих колективних угод, які спільно покривають значну частку працюючого населення. При цьому в шести державах – Великій Британії, Франції, Бельгії, Нідерландах, Ірландії та Люксембурзі – рівень мінімально можливого окладу перевищує EUR 1240 (див. табл. 2).

Перелік країн з високою мінімальною заробітною платою майже збігається з переліком країн з найбільшими доходами населення. За даними дослідження GfK Purchasing Power Europe 2008/2009, в ЄС найбільша купівельна спроможність у жителів Люксембургу (за рік в середньому вони можуть витратити на покупку EUR 28192), Ірландії (EUR 22540), Данії (EUR 21673), Австрії (EUR 20045), Франції (EUR 19525), Німеччини (EUR 18734) [4].

Таблиця 2

Мінімальна заробітна плата у країнах Європи

	2001	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Люксембург	1274	1467	1590	1662	1704	1758	1801
Бельгія	1129	1210	1323	1388	1388	1429	1471
Ірландія	977	1238	1462	1462	1462	1462	1462
Франція	1105	1252	1301	1329	1344	1365	1462
Нідерланди	1167	1265	1346	1390	1412	1430	1456
Великобританія	994	1161	1196	1054	1123	1112	1244
Словенія	391	490	553	589	666	748	763
Іспанія	506	599	700	728	739	748	748
Греція	548	668	794	840	863	870	684
Мальта	539	558	617	635	660	665	680
Португалія	390	437	497	525	554	566	566
Польща	211	209	325	297	319	348	353
Словацьчина	102	168	255	296	308	317	327
Угорщина	158	231	283	266	264	287	323
Чехія	145	238	318	303	307	324	312
Естонія	102	172	278	278	278	278	290
Латвія	99	115	228	255	254	282	287
Литва	121	152	232	232	232	232	232
Румунія	49	82	138	146	139	158	157
Болгарія	42	77	112	123	123	123	148
Росія							113
Україна							95
Білорусь							90

У зв'язку з рецесією майже в половині досліджуваних країн мінімальну заробітну плату було заморожено. Так, в Ірландії та Литві мінімальна заробітна плата не підвищується з 2008 р.; упродовж останніх 2–3 років припинено її зростання в країнах Південної Європи – Греції, Іспанії, Португалії. Мораторій на підвищення мінімальної зарплати тримався в Естонії 4 роки (2008–2011 рр.), в Болгарії – 3 роки (2009–2011 рр.); навіть у таких порівняно стійких до кризи країнах, як Бельгія та Люксембург, мінімальна зарплата не переглядалася по два роки. Загалом, існує прямий зв'язок між розміром мінімальної заробітної плати та його співвідношенням із середнім розміром заробітку [1, с. 293] (табл. 3).

У Бельгії, Ірландії, Франції, Люксембурзі, Нідерландах, де розміри мінімальної зарплати найвищі, їх співвідношення з розміром середньої зарплати сягає 42-47%. Високий рівень такого співвідношення (в окремі роки понад 50%) притаманний також країнам південної Європи – Греції, Португалії, Мальті, Словенії, які входять до «середньої» групи за розміром мінімальної заробітної плати.

Досвід країн ЄС яскраво свідчить, що мінімальна заробітна плата є важливою соціальною гарантією доходів працівників. Але зрозуміло, що таке вирівнювання є справедливим за більш-менш рівних умов зайнятості, тобто достатньо однорідного контингенту зайнятих за групами занять (так, у країнах ЄС з найвищими мінімальними зарплатами понад 40% працівників становлять менеджери, професіонали та фахівці). У протилежному випадку встановлення високих мінімальних зарплат залежить, скоріше, від традицій та суспільних уявлень (як, наприклад, у країнах Південної Європи).

Отже, завдання щодо підвищення рівня заробітної плати в Україні до міжнародних стандартів поки що не виконується. Неодноразово ставилося на розгляд питання щодо визначення мінімальної заробітної плати у погодинному обчисленні, як це відбувається у розвинутих країнах світу і передбачено законодавством України. Саме такий спосіб встановлення стандарту заробітної плати дозволяє більш справедливо

оцінити витрати праці найманих працівників, проте практичного застосування він так і не знайшов.

Перерахований розмір місячної мінімальної заробітної плати у погодинний вимір свідчить про те, що держава гарантує працівнику дохід, який не в змозі забезпечити його мінімальні потреби в харчуванні. За висновками міжнародних організацій (ООН, МОП) заробітна плата, що є нижчою 3 дол. за годину, обумовлює людині напівголодне існування. В Україні на 1 грудня 2014 року мінімальна заробітна плата становить 0,5 дол. за годину, тоді як в США працівники не можуть отримувати менше 5,15 дол. за годину, у Великобританії – 10 дол., а в Фінляндії – 12,6 дол.

Очевидно, що встановлений на сьогоднішній день розмір мінімальної заробітної плати (1301 грн до 31 грудня 2014 р.) аж ніяк не може задовольнити потреби працівника та його родини. За таких умов заробітна плата втрачає свою мотиваційну функцію щодо забезпечення відтворення робочої сили і стимулу до праці. Наявність роботи не є гарантією хоча б мінімального достатку.

У Конвенції МОП № 131 [5, с. 3] зазначається, що фактори, які враховуються при визначенні рівня мінімальної заробітної плати, включають, наскільки це можливо й прийнятно відповідно до національної практики та умов, потреби працівників та їхніх сімей, беручи до уваги загальний рівень заробітної плати в країні, вартість життя, соціальні допомоги й відносний рівень життя інших соціальних груп. При цьому в розвинутих країнах мінімальна заробітна плата перевищує прожитковий мінімум у 2-2,5 рази. Разом з тим вона регулярно переглядається для збереження стабільності її відношення до середньої заробітної плати, яка, як правило, зростає швидше, ніж мінімальна заробітна плата.

Аналіз вітчизняної практики показує, що в державі рівень мінімальних гарантій у галузі оплати праці фактично є фікцією. Мінімальна заробітна плата не може зводитися до встановленого прожиткового мінімуму (оскільки він не забезпечує фізіологічного виживання навіть наполовину) і не може бути нижчою за цю межу.

Таблиця 3

Мінімальна заробітна плата у % до середнього заробітку у країнах ЄС

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Бельгія	47,6	46,2	45,5	45,7	45,5	45,3	.....	.....	44,7	.....
Болгарія	38,8	40,4	41,4	46,6	44,7	42,1	39,5	38,3	35,8	33,7
Чеська Республіка	36,9	38,1	38,4	39,1	39,7	38,1	35,2	34	33	32,5
Естонія	30,5	32,4	34,6	33,2	30,5	30,4	34,9	36,2	35,6	33,8
Ірландія	.....	43,4	.....	.....	39,7	38,6	38	41,5	41,8	41,9
Греція	54,7	48,8	47,7	48,7	47,7	46,4	48,4	50,7	40,4	50,1
Іспанія	33,5	32,9	33,6	35,1	35,8	36,5	35,2	35,1	35,3	34,6
Франція	.....	.....	.....	.....	.....	46,9	47,3	47,9	47,4	.....
Латвія	37	39,9	41,9	36,2	33,3	34,2	36,2	40,9	42,2	45,1
Литва	43	42,1	45,4	44,9	42,1	38,7	39,6	40,5	42	41,1
Люксембург	45,5	46,6	46	46,8	46,2	46,8	.....	45,4	45,9	46,7
Угорщина	42,1	42,2	41,2	41,3	41,7	39,8	38,5	38,6	38,8	39,1
Мальта	44,9	48,2	47,4	50,5	50,4	49	48,8	45,2	46,2	47,4
Нідерланди	49,3	47,7	46,1	45,5	44,1	44,2	44,2	44,1	44,6	.....
Польща	33	33,9	35,1	33,7	36,1	32,4	35,7	39,7	40,4	38,3
Португалія	43	40,7	40	40,5	40,7	41,6	44,6	43,2	42,8	42,6
Румунія	31,3	37,3	34,3	32,6	30,2	29,1	30,1	33,3	32,3	35,8
Словенія	45,3	45,8	45,9	46,2	45,2	43,4	41	41,1	47,5	50
Словацьчина	32,4	34	34,1	34,4	34,8	.....	34,7	36,5	36,6	36,6
Великобританія	34,6	34,5	36,5	37,9	37,9	38,9	38,1	38,4	38,2	38,5



На відміну від України розвинені країни світу законодавчо встановлюють високу мінімальну заробітну плату. Вони орієнтуються на підвищення внутрішнього платоспроможного попиту. Вважається, що краще платити населенню вищу зарплату, яку воно витратить на покупку товарів і послуг, ніж доводити людей до убогого стану. Виходить система, що самопідтримується: населенню платять нормальні гроші, воно їх залишає усередині країни, за рахунок цього розвиваються виробництво, торгівля і сектор послуг. Наш же власний метод, навпаки, консервує клас малозабезпечених. Якби всім українцям платили нормальні зарплати і вони могли б собі дозволити більше покупок, то, можливо, наша легка промисловість також стала б однією із найбільш прибуткових галузей.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. Мінімальна заробітна плата не може зводитися до встановленого прожиткового мінімуму (оскільки він не забезпечує фізіологічного виживання навіть напововину) і не може бути нижчою за цю межу. Встановлення мінімальної заробітної плати має стати одним із елементів державної політики, спрямованої на боротьбу з бідністю та надання особам, що працюють за наймом, необхідного соціального захисту стосовно мінімально допустимих рівнів оплати праці. В іншому випадку не тільки розширене, але й просте відтворення робочої сили стане неможливим. Міні-

мальна зарплата повинна забезпечувати відтворення працівника та його сім'ї, вона повинна змінюватись з урахуванням вартості життя та інших економічних умов. Необхідно перетворити мінімальну заробітну плату на дійсно мінімальну соціальну гарантію для працюючого населення. Головним завданням соціальної політики є не нарощування номенклатури та розмірів соціальних виплат, а створення належних умов для встановлення адекватної оплати праці – з тим, щоб працюючі громадяни мали можливість самостійно вирішувати проблеми власної сім'ї, її утримання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібанова Е.М. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / Е.М. Лібанова. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с. – С. 293.
2. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17.
3. Черчик Л.М. Методичні підходи та оцінка відповідності соціальних стандартів України міжнародним соціальним нормам / Л.М. Черчик // Економічний форум. – 2012. – № 1. – С. 450-456.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Конвенція Міжнародної організації праці № 131 про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються, від 19.10.2005 № 2997-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336.71

**Григоренко В.М.**

*аспірант кафедри «Банківська справа»*

*Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

## АНАЛІЗ ВАЖЕЛІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ

У статті розглянуто основні важелі фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків. Проведено аналіз фактичних значень показників, що відповідають важелям фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків. Проаналізовано обсяг кредитів і депозитів НБУ в межах програми рефінансування банків, обсяг міжбанківських кредитів і депозитів, обсяги операцій банків з власними борговими цінними паперами.

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, технології, кредити, депозити, рефінансування.

### Григоренко В.Н. АНАЛИЗ РЫЧАГОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БАНКОВ

В статье рассмотрены основные рычаги финансового обеспечения внедрения технологий управления финансовой деятельностью банков. Проведен анализ фактических значений показателей, соответствующих рычагам финансового обеспечения внедрения технологий управления финансовой деятельностью банков. Проанализированы объем кредитов и депозитов НБУ в рамках программы рефинансирования банков, объем межбанковских кредитов и депозитов, объемы операций банков с собственными долговыми ценными бумагами.

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, технологии, кредиты, депозиты, рефинансирование.

### Grigorenko V.N. ANALYSIS LEVER AND FINANCIAL SECURITY INSTRUMENTS INTRODUCTION OF TECHNOLOGY FINANCIAL MANAGEMENT OF BANKS

The article describes the main levers of financial security technology implementation of financial management of banks. The analysis of the actual values corresponding to the levers of financial security technology implementation of financial management of banks. Analyzed the volume of loans and deposits within the framework of the NBU refinancing of banks, the volume of interbank loans and deposits, the volume of banks' operations with their own debt securities.

**Keywords:** financial security, technology, loans, deposits, refinancing.

**Постановка проблеми.** Фінансування впровадження нових технологій управління в діяльність банку потребує витрат на їх придбання або розробку, витрат на навчання персоналу банку, що він мав змогу ефективно їх використовувати, витрат на технічний супровід тощо. За своїм призначенням такі витрати не відносяться до операційної діяльності банку і є по суті інвестиціями в недохідні активи банків у частині вартості технологій управління, а в частині супровідних витрат відносяться до адміністративних витрат банку. Здійснення таких витрат часто для банків супроводжується необхідністю залучати кошти. Суттєвий вплив на цей процес здійснюють параметри функціонування ринку фінансових ресурсів: пропозиція грошей на ринку, їх вартість, доступність тощо. З точки зору фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків ці параметри розглядаються як важелі фінансового забезпечення, тобто такі зовнішні стимули або стимулятори, які узгоджують інтереси багатьох суб'єктів фінансового ринку та мають бути враховані ними при здійсненні власної діяльності, у тому числі й в процесі фінансування різних проектів та процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні і зарубіжні науковці у своїх наукових працях розглядають різні аспекти фінансового забезпечення. Проте питання фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків майже не досліджені. Значний внесок в дослідження фінансового забезпечення зробили такі вчені: П.Ю. Бурак [1], Т.А. Васильєва [2; 3], І.В. Зятковський [4], О.М. Колодізєв [5], О.В. Міщук [6], В.М. Опарін [8], І.Г. Сокиринська [10].

**Постановка завдання.** Важливим і актуальним завданням є аналіз фактичних значень показників, що відповідають важелям фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків, оскільки його результати суттєво впливають на вибір банком форм, джерел і методів фінансування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** До основних важелів фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків можна віднести такі:

- обсяг пропозиції грошових коштів на сегментах ринку капіталу, який відповідає на питання про доступність залучення коштів від зовнішніх суб'єктів та визначає можливість позичкової форми фінансового забезпечення впровадження нових технологій;

- офіційний курс гривні як загальний індикатор стабільності грошово-кредитної системи та важіль, що визначає, в якій саме валюті доцільно здійснювати фінансування впровадження технологій;

- ставка рефінансування банківських установ, яка згідно з чинним законодавством не може бути нижчою за облікову і визначає вартість грошових коштів для банків на визначений НБУ строк у залежності від форми рефінансування, кредитної чи депозитної;

- ставка за депозитами банківських установ, яка уособлює важіль, що відображає вартість залучення депозитів від інших банків та від нефінансових економічних суб'єктів – підприємств, організацій і фізичних осіб;

- ставка за кредитами банківських установ – важіль фінансування, що показує вартість залучення коштів через отримання кредитів від інших банків, окрім НБУ;

- вартість додаткової емісії акцій як важіль, що визначає можливість, доцільність і витратність для

банку збільшення статутного капіталу через додатковий випуск власних акцій та їх реалізацію на ринку цінних паперів і залучення таким чином необхідних для впровадження нових технологій коштів;

- дохідність/витратність облігацій впливає на вибір такого джерела фінансування, як емісія і продаж власних облігацій; варто пояснити, що дохідність облігацій є показником з точки зору майбутнього інвестора і показує привабливість для потенційних інвесторів облігацій банків, а витратність є показником з точки зору банку-емітента та вартості для нього залучення коштів через емісію власних боргових цінних паперів;

- податкові пільги можуть бути додатковим стимулом, важелем впливу на прийняття рішення щодо необхідності впровадження новітніх технологій, а річний обсяг таких пільг слугує додатковим джерелом коштів на покриття витрат на впровадження технологій.

Перший у переліку із представлених важелів – обсяг пропозиції грошових коштів на сегментах ринку капіталу – є комплексним і включає в себе: обсяг кредитів і депозитів НБУ в межах програми рефінансування банків, обсяг міжбанківських кредитів і депозитів, обсяги операцій банків з власними борговими цінними паперами, тому аналіз даного важеля доцільно здійснювати поелементно у розрізі вказаних складових з урахуванням впливу інших важелів, а саме процентних ставок.

Офіційний курс гривні з точки зору розгляду його як важеля фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків доцільно проаналізувати по відношенню до долара США як найбільш затребуваної іноземної валюти у внутрішніх та зовнішніх операціях, у тому числі й банківських установ. З позиції вибору валюти фінансування впровадження нових технологій найбільш суттєвим фактором є динаміка курсу та його стабільність. Так, якщо курс гривні по відношенню до долара США є стабільним, а, як відомо, вартість ресурсів у іноземній валюті значно нижча, ніж у національній, то залучення коштів з метою фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю доцільно здійснювати саме у іноземній валюті.

У кризовий 2008 рік та 2 роки після нього курс національної валюти має суттєві коливання, які до того ж супроводжуються валютними ажіотажами та дефіцитом іноземної валюти як на готівковому, так і на міжбанківському валютному ринку, що говорить про несприятливість умов для залучення коштів у іноземній валюті з метою фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків. Хоча статистика свідчить, що у період січня-серпня 2008 року пропозиція коштів у іноземній валюті на міжбанківському ринку перевищувала попит, що, звичайно, вплинуло й на ціну іноземної валюти, яка знизилася з 5,05 до 4,85 грн за 1 долар США. Проте після вересня 2008 року банки функціонують у перманентному стані дефіциту іноземної валюти, який то загострюється і сягає суми у 300-400 млн дол. США, то слабшає.

2012 і 2013 роки з точки зору стабільності національної валюти були досить сприятливими, стандартне відхилення вартості 1 дол. США не виходило за межі 0,22, проте розгортання політичної та соціально-економічної кризи в Україні спричинили різкі коливання курсу національної валюти та її знецінення, що добре простежується починаючи з січня 2014 року. У цей період і до кінця 2014 року банки

функціонують у режимі гострого дефіциту іноземної валюти, тому всі потреби щодо фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю вимушені задовольняти виключно у національній валюті.

Ставка рефінансування банківських установ відображає вартість залучення коштів від НБУ в межах тендерів, що він проводить. І хоча основною метою рефінансування банків є підтримка ліквідності, залучені кошти можна використати для покриття витрат на впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків, особливо якщо фінансування витрат здійснюється поетапно. Аналіз ставок рефінансування доцільно проводити з урахуванням строків, тому до розгляду не беруться кредити/депозити овернайт, оскільки вони цілком призначені для врегулювання ліквідності.

Так, за операціями репо у 2001 році ставка була 22,0%, у той час як середньозважена – 20,2%, а ставка за тендерними кредитами – всього 16,5%. У 2002 році спостерігається аналогічна ситуація: ставка за операціями репо – 11,7%, за середньозважена і за тендерними кредитами – 9,2%. Ситуація дещо змінилася упродовж 2003–2007 років. У цей час переважають обсяги рефінансування в режимі овернайт, ставки за яким зазвичай вищі, а ставки за операціями репо і тендерними кредитами нижчі за середньозважені. Кредити рефінансування під заставу майнових прав на кошти банківського вкладу, розміщеного в НБУ, є найдешевшими, ставки за цим інструментом рефінансування завжди нижчі, ніж середньозважені. Проте даний інструмент є досить рідко використовуваним, як видно з даних таблиці 1, дані є тільки за 2006 і 2007 роки. Також рідко використовуються операції своп, що можна пояснити наявністю дефіциту іноземної валюти.

Зведені дані подані щодо обсягів та кількості тендерів, проведених НБУ упродовж останніх 4-х років, подано у таблиці 1

Дані таблиці 1 показують, що упродовж 2013 року Нацбанком було проведено 52 кількісних тендери на загальну суму рефінансування 17,2 млрд грн. Це рекордна сума проведення кількісних тендерів Нацбанком, яка показує, що фінансова нестабільність визривала упродовж всього 2013 року, а політична криза кінця 2013 року та соціальна нестабільність 2014 року наблизили її розгортання. Про це також свідчить той факт, що довгострокове рефінансування у 2013 року становило 46,22% від загальних обсягів наданих коштів за кількісними тендерами, у той час як у 2011 році всі тендери були короткостроковими (на строк до 13 днів), а упродовж 2012 року довгострокове рефінансування було на рівні 36,47%, тобто на 10 процентних пунктів менше. У 2014 році ця тенденція збереглася і на кінець жовтня з 8,5 млрд грн, нада-

них НБУ в межах кількісних тендерів, 7,3 млрд грн були надані на строк понад 90 днів, причому за січень-жовтень 2014 року було проведено всього 13 тендерів, у той час як у 2013 році за аналогічний період відбулося 42 тендери. Це означає, що Національний банк вдається до такого рефінансування тільки у край важливих і скрутних для банків ситуаціях.

Іншими важелями фінансового забезпечення діяльності банків є ставки за депозитами, залученими від нефінансових контрагентів – суб'єктів господарювання та фізичних осіб. До розгляду також слід брати депозити, залучені на строк більше 30 днів. Такий інструмент залучення коштів є більш дорогим за вартістю, проте найбільшим за обсягами. Так, якщо порівняти середньозважені процентні ставки за міжбанківськими кредитами, міжбанківськими депозитами та депозитами суб'єктів господарювання та фізичних осіб (рис. 1), то можна побачити, що до 2012 року міжбанківський кредит був найдешевшим джерелом фінансування діяльності банків в Україні. Починаючи з квітня 2012 року, депозити на міжбанківському ринку стали коштувати дешевше, ніж кредити. І якщо до 2012 року лінії тренду за міжбанківськими інструментами фінансування діяльності банків (рис. 1) були схожі, то, починаючи з 2013 року, лінія тренду середньорічних процентних ставок за міжбанківськими кредитами висхідна, а лінія тренду за міжбанківськими депозитами з квітня 2012 року різко спадає.

Дані рисунка 1 показують, що найбільш дорогим для банків є залучення грошових коштів від фізичних осіб. Так, процентні ставки за цим інструментом фінансування діяльності банків упродовж 2005–2014 років не була нижчою, ніж 10% річних. Дещо дешевшим для банків є залучення грошових коштів від суб'єктів господарювання (нефінансових корпорацій).

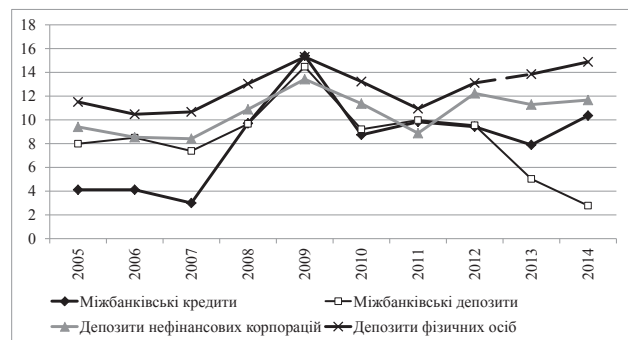


Рис. 1. Динаміка середньорічних процентних ставок за інструментами фінансування діяльності банків України зі строком залучення понад 30 днів

Таблиця 1

Узагальнена інформація щодо рефінансування банків України через кількісні тендери НБУ упродовж 2011–2014 років

Показник	2011	2012	2013	2014*
Кількість тендерів загальна	4	50	52	13
Кількість тендерів зі строком фінансування до 30 днів	4	40	39	7
Кількість тендерів зі строком фінансування 30-90 днів	0	8	8	2
Кількість тендерів зі строком фінансування понад 90 днів	0	2	5	4
Загальна сума, надана за кількісними тендерами, млн грн	600,00	8500,00	17200,00	8500,00
Сума, надана за кількісними тендерами строком до 30 днів, млн грн	600,00	3650,00	5300,00	950,00
Сума, надана за кількісними тендерами строком 30-90 днів, млн грн	0	1750,00	3950,00	250,00
Сума, надана за кількісними тендерами строком понад 90 днів, млн грн	0	3100,00	7950,00	7300,00

\*дані на кінець жовтня 2014

На рисунку 1 добре видно, що лінії тренду середньорічних ставок за депозитами фізичних осіб і ставок за коштами нефінансових корпорацій майже ідентичні, відрізняються одна від одної на 2 процентних пункти. Також варто зауважити, що в період нестабільності та кризових ситуацій (на графіках рис. 1 пікові точки), як, наприклад, у 2009–2010 та 2014 роках, банки з метою активізації залучення коштів значно підвищують процентні ставки за вкладами клієнтів, діяльність яких не пов'язана з фінансами.

Найменший вклад у структуру джерел фінансового забезпечення діяльності банків зі строком залучення понад 1 місяць здійснюють міжбанківські депозити: питома вага упродовж останніх десяти років не перевищувала 4,04% і в середньому тримається на рівні 2%. Дещо більший внесок у фінансове забезпечення діяльності банків здійснюють міжбанківські кредити, питома вага яких у структурі середньо- і довгострокових інструментів коливається від 3,5% до 13,76%. Зазначене наочно можна побачити на рисунку 2.



Рис. 2. Динаміка коштів, залучених банками на строк понад 30 днів, у розрізі інструментів

Дані рисунка 2 показують, що найбільший вклад (50-70%) у фінансове забезпечення діяльності банків України здійснюють депозити фізичних осіб, потім – депозити суб'єктів господарювання (25-50%).

Наступним джерелом фінансового забезпечення діяльності банків є емісія цінних паперів, у тому числі акцій, з метою залучення капіталу та реєстрації його збільшення та боргових цінних паперів, депозитних сертифікатів, облігацій, векселів. Якщо



Рис. 3. Динаміка обсягів коштів, залучених на міжбанківському ринку і через депозити клієнтів зі строком понад 30 днів, у порівнянні з коштами, залученими через емісію боргових цінних паперів, млн грн

говорити про залучення коштів через додаткову емісію акцій, то даний спосіб використовується значно рідше. Для його аналізу необхідно розглядати кожен банківську установу окремо та аналізувати збільшення її статутного капіталу.

Порівнюючи дані щодо залучення коштів банками через випуск та продаж боргових цінних паперів, слід зазначити, що залучення коштів банками є незначним: його обсяг не перевищує 1-2% від загального обсягу залучених коштів на міжбанківському ринку та шляхом строкових вкладів суб'єктів господарювання та фізичних осіб. Так, у 2010 році співвідношення обсягів залучених коштів за допомогою емісії та продажу цінних паперів власного боргу та за допомогою міжбанківських операцій та строкових депозитів клієнтів становило 0,55%, у 2011 році – 1,33%, у 2012 – 1,73% та 1,81% і 2,36% у 2013 та 2014 відповідно.

Рисунок 3 показує, що на фоні обсягів строкових коштів, залучених на міжбанківському ринку та через депозити клієнтів, обсяг коштів, залучених за допомогою цінних паперів власного боргу, є на стільки мізерним, що упродовж 2009–2011 років його можна назвати «непомітним». Щодо вартості залучення коштів через емісію та продаж боргових цінних паперів, слід сказати, що вона складається з трьох частин: перша частина відповідає ставці відсотка, який банк встановлює за кожним інструментом, а друга частина – це державне мито в обсязі 2% від номінальної вартості цінних паперів і третя частина це оплата послуг з розміщення паперів на фондовому ринку (як правило, 0,1% від номінальної вартості цінних паперів).

Підсумовуючи результати проведеного аналізу, слід сказати, що найбільш значимими за абсолютним значенням джерелами фінансового забезпечення діяльності банків в Україні є поточні зобов'язання, питома вага яких у структурі пасивів коливається упродовж 2007–2014 років від 51% до 76%. Проте ці джерела є непридатними з точки зору фінансування впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банків. У структуру строкових коштів банків, що є основним джерелом фінансового забезпечення впровадження технологій, найбільший вклад у порядку зменшення питомих ваг за результатами аналізу їх динаміки упродовж 2007–2014 років здійснюють такі фінансові інструменти:

1. Строкові кошти фізичних осіб (питома вага в межах 51-69%).
2. Строкові кошти суб'єктів господарювання (питома вага 17-23%).
3. Міжбанківські кредити (питома вага в структурі строкових джерел фінансового забезпечення знаходиться в межах 4-25%).
4. Міжбанківські депозити (питома вага 1,5-6%).
5. Субординований капітал (питома вага 1-8%).
6. Депозитні сертифікати, облігації та векселі (питома вага менше 1%)

Якщо ж порівняти значимість фінансових інструментів за вкладом у структуру джерел фінансування та їх вартість, то отримаємо суперечливі дані. Найдорожчим інструментом є боргові цінні папери, тому доцільно припустити, що у зв'язку з цим вони є найменш популярним джерелом залучення коштів. Проте депозити фізичних осіб є другими в рейтингу вартості фінансових інструментів, тобто майже найдорожчі на ринку, а за обсягами залучення коштів за допомогою цього інструменту є найбільш вагомими. Міжбанківські кредити і депозити в різні роки у середньому мали вартість, що не відрізнялася більш,

ніж на 2%, проте міжбанківські кредити здійснюють більший вклад у формування фінансового забезпечення діяльності банків України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряк П.Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва : моногр. / П.Ю. Буряк. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2000. – 258 с.
2. Васильєва Т.А. Банківське фінансування інноваційної діяльності : монографія. – Суми : Ділові перспективи, 2006. – 60 с.
3. Васильєва Т.А. Банковское инвестирование на рынке инноваций : монография. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2007. – 513 с.
4. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств : монографія. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 215 с. (С. 44-150)
5. Колодізєв О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / О.М. Колодізєв ; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. – Суми, 2010. – 40 с.
6. Міщук О.В. Фінансове забезпечення економічного зростання в умовах реалізації інвестиційно-інноваційної політики / О.В. Міщук // Актуал. пробл. економіки. – 2008. – № 2. – С. 25-30. – Бібліогр.: 18 назв
7. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) : навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.
8. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 88-95.

УДК 368.03:343.535(477)

**Жумик О.В.**

*кандидат фізико-математичних наук,  
старший викладач кафедри математичних методів в економіці  
Львівської державної фінансової академії*

**Стадник Ю.А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
Львівської державної фінансової академії*

## ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ АКТУАРНОЇ МАТЕМАТИКИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Модель банкрутства страхової компанії розглядається в даній роботі на основі знаходження ймовірності банкрутства в класичній моделі ризику. Виконується оцінка ймовірності банкрутства українських страховиків виходячи з порівняння апроксимацій ймовірності банкрутства отриманих за допомогою різних математико-статистичних підходів. У статті також здійснюється визначення мінімально необхідного розміру страхового капіталу при певному рівні ризику, що вважається безпечним з точки зору страхової компанії.

**Ключові слова:** страхова компанія, страховий тариф, актуарна математика, ймовірність банкрутства, класична модель ризику.

### **Жумик О.В., Стадник Ю.А. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АКТУАРНОЙ МАТЕМАТИКИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРУТСТВА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ**

Модель банкрутства страховой компании рассматривается в данной работе на основе нахождения вероятности банкрутства в классической модели риска. Выполняется оценка вероятности банкрутства украинских страховщиков исходя из сравнения аппроксимаций вероятности банкрутства полученных с помощью разных математико-статистических подходов. В статье также осуществляется определение минимально необходимого размера страхового капитала при определенном уровне риска, который считается безопасным с точки зрения страховой компании.

**Ключевые слова:** страховая компания, страховой тариф, актуарная математика, вероятность банкрутства, классическая модель риска.

### **Zhumik O.V., Stadnyk J.A. THE APPLICATION OF ACTUARIAL MATHEMATICS METHODS FOR DETERMINATION OF THE PROBABILITY OF AN INSURANCE COMPANY BANKRUPTCY**

The model of bankruptcy of insurance company on the basis of searching of probability of bankruptcy in the classic model of risk is examined in the work. Probability of bankruptcy of the Ukrainian insurers companies is estimated coming from comparison of approximations made using different mathematical statistical methods. Also minimal necessary size of insurance capital at the certain level of risk which is considered safe from the point of insurance company is determined in the article.

**Keywords:** an insurance company, insurance rates, actuarial mathematics, probability of bankruptcy, the classical risk model.

**Постановка проблеми.** Зростання кількості страхових компаній, зміна структури та обсягу послуг, що вони надають, підвищує роль науково-методичного забезпечення головних складових ефективної діяльності страхових компаній. Серед найважливіших завдань вітчизняного страхового бізнесу можна виділити визначення оптимальної вартості премії за страхування або страхового тарифу, яка, з одного боку, повинна забезпечувати страховій компанії не тільки захист від збитків, а й хороший прибуток, з іншого – конкурувати з преміями інших страхових компаній.

Страхові компанії України встановлюючи розміри страхових тарифів, переважно не виконують власних розрахунків, а орієнтуються на тарифні ставки російського страхового ринку, ситуація на якому значно відрізняється. Намаганням вітчизняних страховиків зробити власну оцінку страхових премій перешкоджають відсутність статистичних даних, які б реально описували стан українського страхового ринку та нестабільність законодавчої бази в галузі страхування, що спричиняє його колапс.

Результатом такої ситуації є неправильне встановлення страхових тарифів, а, відповідно, неефективна страхова діяльність, що призводить до значних фінансових збитків і, навіть до банкрутства страхових компаній.

Для здійснення фахової оцінки стану страхового ринку, перспектив діяльності страхової компанії та ймовірності її банкрутства й раціонального встановлення страхових тарифів, доцільно застосовувати актуарну математику, 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.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Виконані українськими науковцями та практиками в останнє десятиліття дослідження в галузі застосування актуарних розрахунків у діяльності вітчизняних страхових компаній носять фрагментарний характер. Основний внесок у розвиток даного напрямку досліджень зробили Базилович В.Д., Волошин В.В., Козьменко О.В., Лаптев С.М., Оленко А.Я., Осадець С.С., Філонюк О.Ф. Однак головною рисою сучасного стану актуарної науки в нашій державі можна вважати величезний розрив, що існує між теорією й практикою. Українською мало таких робіт, де теоретичні розробки були б доведені до практичної реалізації; навіть демонстрації їхнього застосування 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 страховиків.

Цілі і завдання статті. Основною ціллю даної статті є продемонструвати практичну реалізацію моделі банкрутства страхової компанії на основі статистичних даних українського страхового ринку та оцінити ймовірності банкрутства українських страховиків.

У статті виконуються завдання, порівняння, апроксимацій ймовірності банкрутства страхових компаній, отриманих різними математико-статистичними методами; розрахунки точної оцінки ймовірності банкрутства вітчизняних страховиків; визначення мінімального необхідного розміру страхового капіталу компанії.

Виклад основного матеріалу. 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.

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 в 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 в якості моделі функціонування страхової компанії, яка призначена для розрахунку ймовірності

банкрутства. Вона базується на таких припущеннях:

1) аналізується фіксований відносно короткий проміжок часу (такий, що можна знехтувати інфляцією та не враховувати дохід від інвестування) – звичай 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 в роботі, можна вказати лише для того випадку, коли виплати страхової компанії розподілені за експоненціальним законом. Але ця ситуація досить рідко трапляється в 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  $(u)$*  [1, с. 143]. 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* [1, с. 157]. Ідея цієї оцінки така: ми апроксимуємо процес виплат у загальній класичній моделі ризику процесом, в якого виплати мають експоненціальний розподіл так, щоб

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

За ймовірність банкрутства  $(u)$  приймаємо ймовірність банкрутства  $\psi_{DV}(u)$  у процесі  $Q(t)$ , для якого ми знаємо точну формулу.

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:

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

Отже,

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

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

*Експоненціальна апроксимація* [1, с. 172]. Позначимо через  $F(y)$  моменти функції  $Y_k$  розподілу виплат так, що

$$\mu_i = M\mu^i, i=1,2,3,\dots$$

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

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

Апроксимація Лундберга [1, с. 184]. Використавши оцінку Ове Лундберга, можна отримати таку апроксимацію ймовірності банкрутства:

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

Апроксимація Рені [2, с. 4]. Використовуючи теорему А. Рені, можна отримати апроксимацію Рені

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

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 в кожному конкретному випадку реальної страхової компанії, використовуючи статистичні дані за попередні періоди, необхідно встановлювати ймовірнісний 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 функції 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 ймовірність 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, с. 58]

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

де  $p_0$  – критичний рівень ймовірності банкрутства. Показник мінімального 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 отримуємо

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

Використовуючи апроксимацію Ф. 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, отримуємо

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

У випадку апроксимації Беекмана-Боверса маємо:

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

де  $\Gamma_{\text{обп}}$  – 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 2012 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 в 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 2012 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 нашій 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%, 40%.

Проведені розрахунки ймовірностей банкрутства страхових компаній України на основі показників 2012 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.

Авторами було розроблено електронну таблицю в 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 ретині стовпчика, що був змінений, та рядка з назвою відповідної страхової компанії прочитати значення ймовірності банкрутства.

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 31.12.2012, тис. грн	Середні виплати, грн			
			50000	75000	100000	200000
55	УТІСО	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

Висновки зведеного дослідження. 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 в 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 в 40% чи 50% ймовірності банкрутства цих компаній відрізняються ще більше (у 20-30 разів).

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 в 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 за-

значити, що в разі збільшення страхової надбавки з 30% до 40% та з 40% до 50% ймовірність банкрутства знижується в 3-4 рази, причому для порівняно великих значень ймовірності банкрутства (у 4-5%) зниження цього показника не таке істотне, як для значень ймовірності, менших за 1%.

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

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич, Страхова справа. – 5-те вид., стер. – Знання, 2006. – 351 с.
2. Сіренко І.І. Аналіз розвитку страхового ринку та оцінка його перспектив / І.І. Сіренко // Старова справа. – 2009. – № 3(35). – С. 23-25.
3. Гаманкова О.І. Фінанси страхових організацій: навч. посібник / О.І. Гаманкова. – КНЕУ, 2007. – 326 с.



УДК 336.7(477)

Квасницька Р.С.

кандидат економічних наук,

докторант кафедри банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України

## ІНВЕСТИЦІЙНА РОЛЬ РЕСУРСІВ ФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню суті інвестиційних ресурсів – основи формування інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку. Здійснено аналіз ресурсної бази фінансових корпорацій, яка виступає потенційним джерелом формування їх інвестиційних ресурсів. Окреслено певні тенденції щодо змін величини окремих складових ресурсів банків та страхових компаній на основі визначення тренду їх прогнозування.

**Ключові слова:** фінансова корпорація, ресурсна база, інвестиції, інвестиційні ресурси, інвестиційний потенціал.

### Квасницкая Р.С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ РОЛЬ РЕСУРСОВ ФИНАНСОВЫХ КОРПОРАЦИЙ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию сущности инвестиционных ресурсов – основы формирования инвестиционного потенциала институтов финансового рынка. Осуществлен анализ ресурсной базы финансовых корпораций, которая выступает потенциальным источником формирования их инвестиционных ресурсов. Определены тенденции изменений величины отдельных составляющих ресурсов банков и страховых компаний на основе определения тренда их прогнозирования.

**Ключевые слова:** финансовая корпорация, ресурсная база, инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционный потенциал.

### Kvasnitska R.S. INVESTMENT ROLE OF RESOURCES OF FINANCIAL CORPORATIONS OF UKRAINE

The article explores the essence of investment resources is the basis for the formation of the investment potential of the institutions of the financial market. The analysis of the resource base of financial corporations, which is a potential source of formation of their investment resources. Identified trends changes in individual components of the resources of banks and insurance companies based on the definition of trend forecasting.

**Keywords:** finance corporation, resource base, investments, investment resources, investment potential.

**Постановка проблеми.** Створення і забезпечення функціонування механізмів переливу капіталу, а також розподілу фінансових ресурсів між основними економічними суб'єктами: населенням, підприємствами та державою є ключовими функціями вітчизняного фінансового ринку, який представляє собою систему економічно-правових відносин, пов'язаних з процесами купівлі-продажу фінансових ресурсів під впливом попиту та пропозиції на них, які попередньо сформовані в результаті їх розподілу та перерозподілу та уречевлені у відповідних фінансових активах на основі оформлення різними фінансовими інструментами. Виконуючи важливу роль у розвитку вітчизняної економіки, фінансовий ринок створює умови для залучення та ефективного використання й інвестиційних ресурсів різних інститутів фінансового ринку, у тому числі і фінансових корпорацій, що, у свою чергу, уможлиблює здійснення ними інвестиційної діяльності, яка сприяє розвитку процесу суспільного відтворення в державі. Тому дослідження можливостей забезпечення ефективного формування та використання інвестиційних ресурсів на фінансовому ринку є вкрай важливою проблемою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних та методологічних аспектів сутності та особливостей формування інвестиційних ресурсів присвячені наукові роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Так, питання суті та складу інвестиційних ресурсів розглядаються в працях таких вчених, як: Н.Б. Демчишак, І.З. Должанський, Т.В. Майорова, В.М. Просяник, М.М. Туріянська, В.І. Щелкунов, О.М. Вовк та ін. Наукові доробки Л.А. Феняк, В.І. Щелкунова, О.М. Вовк, І.Я. Цигиль висвітлюють актуальні питання щодо складу джерел формування інвестиційних ресурсів. Однак, залишаються малодослідженими питання щодо ролі ресурсів різних видів фінансових корпорацій у формуванні саме інвестиційних ресурсів цих інститутів фінансового ринку.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає в дослідженні суті інвестиційних ресурсів – основи формування інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку та виявленню певних тенденцій щодо змін величини окремих складових ресурсної бази банків та страхових компаній на основі визначення тренду їх прогнозування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одним із чільних процесів закладки майбутнього економіки країни виступає інвестиційна діяльність. Чим більшими є обсяги інвестицій сьогодні, тим більшими будуть обсяги валового внутрішнього продукту завтра. Дійсно, як діалектична єдність процесів вкладання ресурсів і одержання потоку доходів у майбутньому, інвестиційна діяльність може виникати і ефективно здійснюватися на основі урівноваження інвестиційного попиту й інвестиційної пропозиції, тобто на основі функціонування фінансового ринку.

Визначальною рисою сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки є пошук зовнішніх джерел фінансування діяльності різних інституційних одиниць. Серед таких джерел і відводиться важлива роль інвестиціям, які виступають одним із видів первітлень об'єкту купівлі-продажу на фінансовому ринку – фінансових ресурсів. Тому інвестиції являють собою особливий товар, що обертається на фінансовому ринку. А можливість їх одержання в тому або іншому вигляді залежить від розуміння й урахування взаємних інтересів партнерів, від уміння бачити об'єкт інвестування з позицій стратегічного інвестора [4, с. 167].

Відмітимо, що без ресурсів, які конкретизують матеріально-речову форму сукупності фінансових ресурсів, що залучені для здійснення вкладень в об'єкти інвестування, здійснення інвестиційної діяльності просто є неможливим. Це пояснюється тим, що, за різних умов, для інвестування використову-

ються і кошти, і різні цінні папери, матеріали, основні засоби, нематеріальні активи тощо, тобто всі ті цінності, матеріальні та нематеріальні багатства, які сформовані за рахунок тих чи інших фінансових ресурсів і, водночас, які конкретизують ту чи іншу форму прояву інвестиційних ресурсів.

Саме матеріальні та нематеріальні ресурси виступають важливим економічним чинником, який повинен трансформуватися в інвестиційний потенціал. Однак, інвестиційні ресурси, які, на наше переконання, уособлюють у собі матеріальні та нематеріальні ресурси, що використовуються інвестором у процесі їх вкладання в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту, лише тоді перетворюються на потенціал, коли достатніми є можливості, умови, засоби та здатності для їх використання як інвестиційних ресурсів, та отримання бажаного результату.

Чим ефективнішим є поєднання зазначених чинників, тим кращим буде результат. І, як зазначає С.В. Онікієнко «наявність інвестиційної пропозиції навіть за відсутності тимчасово вільних коштів може ініціювати процес інвестування, а ось відсутність інвестиційних пропозицій за наявності грошових коштів – не може цього виконувати» [6, с. 46]. Тому, саме інвестиції об'єднують інвестиційні ресурси як результат процесу нагромадження, вкладання або витрати (використання цих ресурсів) і отримання доходу (ефекту) від їх вкладання [3, с. 46].

Одними із найактивніших суб'єктів фінансового ринку виступають такі його інститути, як фінансові корпорації, тобто фінансові установи, що спеціалізуються на фінансових послугах чи допоміжній фінансовій діяльності, та, які відіграють на ньому роль як великого емітента цінних паперів, так і роль інвестора, вкладаючи свої вільні кошти в цінні папери, що обертаються на ринку. Тому дані інститути активно функціонують на всіх сегментах фінансового ринку: ринку грошей (валютному ринку; ринку короткострокових кредитів; частині ринку цінних паперів, що відображає процес купівлі-продажу короткострокових цінних паперів); ринку капіталів (ринку середньо- та довгострокових кредитів; частині ринку цінних паперів, що відображає процес купівлі-продажу середньо- та довгострокових цінних паперів); ринку фінансових послуг.

Необхідно зазначити, що серед фінансових корпорацій до недавнього часу провідну роль на фінансовому ринку відігравали лише банки, проте наразі небанківські фінансові корпорації (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки та інші) стають дедалі важливішими учасниками взаємовідносин щодо акумулювання та розподілу фінансових ресурсів.

Сьогодні існує велике різноманіття видів фінансових корпорацій, значна кількість яких вже функціонує на вітчизняному фінансовому ринку, а інші – тільки починають зароджуватися. Вони позитивно впливають на кругообіг активів у процесі розширеного відтворення, підвищують темпи економічного зростання, стимулюють розвиток торгівлі, виробництва та інших сфер економічної діяльності [8, с. 204]. Водночас, фінансові корпорації є генератором активізації інвестиційної діяльності різних інститутів як фінансового, так і реального секторів економіки, яка на пряму пов'язана із наявністю в них ресурсів, що можуть бути перетворені в інвестиційні.

Адже, інвестиційний потенціал саме і визначається наявністю коштів для інвестицій, які згодом матеріалізуються в новостворюваних факторах суспільного виробництва та суспільній інфраструктурі. Достатня кількість таких коштів зумовлює високі темпи економічного зростання, забезпечує розширене відтворення, збільшення доходів і споживчого попиту, темпи приросту яких, як правило, перевищують темпи приросту чистих інвестицій. За браком інвестицій уповільнюється економічне зростання, що призводить до криз, зменшення обсягів виробництва товарів і послуг, скорочення зайнятості, інфляції попиту тощо.

Ресурсна база фінансових корпорацій, що є потенційними інвесторами на фінансовому ринку України, як основа формування інвестиційних ресурсів, може бути певним чином відображена через показники стану та динаміки капіталізації таких фінансових корпорацій, як банки та страхові компанії.

Так, станом на 01.01.2014 року ліцензію НБУ мали 180 банківських установ, що на 4 банки більше, ніж на 01.01.2013 року. Протягом 2013 року до Державного реєстру банків було включено вісім банківських установ та два банки були позбавлені банківських ліцензій.

За результатами 2013 року власний капітал банків збільшився на 13,75% (23279 млн грн) (таблиця 1). Протягом 2013 року 43 банківські установи збільшили статутний капітал на загальну суму 8,82 млрд грн, з них 6 банків належать до I групи, 6 – до II групи, 7 – до III групи та 24 – до IV групи [1].

Слід зазначити, що банки всіх груп збільшували статутний капітал переважно з метою розширення діяльності, за винятком деяких банків IV групи, які нарощували капіталізацію з метою виконання законодавчо встановлених вимог щодо мінімального розміру статутного та регулятивного капіталів.

Основу власного капіталу становить статутний капітал (у 2013 р. – 95,52%), решта складових формується за рахунок емісійних різниць, незареєстрована

Таблиця 1

Динаміка та структура ресурсної бази банків України за 2009-2013 роки

Показники	Рік					Приріст, %			
	2009	2010	2011	2012	2013	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012
Пасиви, млн грн	880302	942088	1054280	1127192	1278095	+7,0	+11,9	+6,9	+13,4
Власний капітал, млн грн	115175	137725	155487	169320	192599	19,6	+12,9	+8,9	+13,7
Питома вага власного капіталу у пасивах, %	13,1	14,6	14,7	15,0	15,1	+11,7	+0,9	+1,9	+0,3
Зобов'язання, млн грн	765127	804363	898793	957872	1085496	+5,1	+11,7	+6,6	+13,3
Питома вага зобов'язань у пасивах, %	86,9	85,4	85,3	85,0	84,9	-1,8	-0,2	-0,3	-0,1

Складено автором за джерелом [7]

них внесків до статутного капіталу, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), резервних та інших фондів банку та резервів переоцінки. Зазначимо, що в 2011–2012 рр. величина статутного капіталу була вищою за загальну величину власного капіталу через значні непокриті збитки, які в 2013 р. порівняно з 2012 р. зменшились майже на 8% [7].

Фінансовий результат банківської системи за 2013 рік, згідно інформації, розміщеної на офіційному сайті НБУ, був позитивним і становив 1436 млн грн. Однією з причин нарощення прибутків банками є введення в дію з початку 2013 року постанови НБУ № 23, яка в свою чергу змінила правила формування резервів за активними операціями банків. У результаті цього в банків з'явилась можливість зменшити обсяг встановлених резервів під активні операції. За результатами 2013 року збиток показали 20 банків зі 180 (11,1%), які подали звітність до НБУ [1]. Загальна сума збитку, показана збитковими банками, за результатами 2013 року становила 6683,48 млн грн (3469,8 млн грн за результатами 2012 року).

Відмінною рисою банків є відносно невелика питома вага власних коштів у загальній величині ресурсів банку, тому, визначальну роль у формуванні їх ресурсної бази відводиться саме зобов'язанням. Станом на 01.01.2014 р. обсяг зобов'язань банків складав 1085,5 млрд грн. При цьому, їх основною складовою виступає портфель коштів клієнтів, який становить 61,6%. Впродовж 2013 року обсяг портфеля коштів клієнтів збільшився на 18,02% (102121 млн грн) та станом на початок січня 2014 року складав 668674 млн. грн [1]. Основою зобов'язань українських банків є депозити громадян та суб'єктів господарювання. Дані таблиці 2 свідчать, що в структурі депозитів суб'єктів господарювання основну частку становлять кошти до запитання. Це пов'язано з обслуговуванням поточних рахунків у результаті їх операційної діяльності. Також відмітимо, що в 2009 році частка депозитів до запитання у загальній величині депозитів суб'єктів господарювання становила 82,57%, проте за п'ять років вона знизилась до 52,62%. Якщо говорити про два останні роки, то в 2013 р. порівняно з 2012 р. структура коштів суб'єктів господарювання фактично не змінилася, а в динаміці спостерігався приріст строкових коштів на 13,69%, а коштів до запитання – на 15,47%. Частка строкових коштів у загальній структурі коштів суб'єктів господарювання протягом 2009–2013 років має тенденцію до зростання.

Деяко інші тенденції розвитку має співвідношення коштів до запитання та строкових депозитів фізичних осіб. Так, якщо в складі депозитів суб'єктів

господарювання основна їх частка – це кошти до запитання, то в депозитах фізичних осіб – це строкові депозити. Їх питома вага в загальній структурі депозитів фізичних осіб у 2009 році становила 73,9%, 2010 р. – 76,3%, 2011 р. – 77,5%, 2012 р. – 79,4%, а у 2013 р. – 80,9%. Така тенденція свідчить про зростання довіри населення до вітчизняних банків за цей період, а також про те, що депозити, як тезавраційні інвестиції, стають додатковим джерелом доходу населення домогосподарств.

Що ж стосується загального обсягу депозитних зобов'язань банків України, то протягом 2009–2013 років він стрімко зростає. У 2013 році порівняно з 2012 кошти суб'єктів господарювання зросли на 16,0%, а кошти фізичних осіб – на 19,2%. Динаміку депозитів у банках України в національній та іноземній валюті у 2009–2013 роках та її прогнозом із використанням поліноміальної лінії тренду на 2014 рік ілюструє рис. 1.

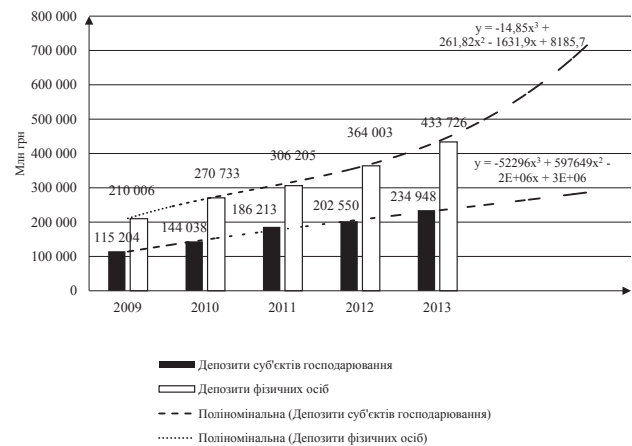


Рис. 1. Динаміка депозитної бази банків України (2009–2013 рр.)

Складено автором за джерелами [7]

За поліноміальною лінією тренда із поліномом третього ступеня, який має один або два екстремума (максимумів та мінімумів) кривої, видно, що депозитна база вітчизняних банків, як за депозитами суб'єктів господарювання, так і за депозитами фізичних осіб, має тенденцію до невеликого рівня зростання, тобто зростання потенціалу формування інвестиційних ресурсів даних інститутів фінансового ринку.

Найбільш капіталізованими серед інших небанківських фінансових корпорацій є страхові компанії. Станом на 01.01.2014 р. всього було зареєстровано 407 страхових компаній (СК), з яких: 62 – СК зі

Таблиця 2

Динаміка та структура депозитної бази банків України за 2009–2013 роки

Показники	Рік					Приріст, %			
	2009	2010	2011	2012	2013	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012
	Млн грн								
Кошти суб'єктів господарювання, в т.ч.:									
строкові кошти	50511	55276	74239	92786	104722	+9,4	+34,3	+25,0	+12,9
кошти до запитання	64693	88762	111974	109764	130226	+37,2	+26,2	-2,0	+18,6
Кошти фізичних осіб, в т.ч.:									
строкові кошти	155201	206630	237438	289129	350779	+33,1	+14,9	+21,8	+21,3
кошти до запитання	54805	64103	68767	74874	82 947	+17,0	+7,3	+8,9	+10,8

Складено автором за джерелом [7]

страхування життя (СК «life»), (62 установи станом на 01.01.2013 р.), 345 – СК, що здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя (СК «non-life»), (352 установи станом на 01.01.2013 р.) [2].

Загальна величина їх ресурсної бази на 01.01.2014 року становила 66387,5 млн грн, що на 58,2% (24417,5 млн грн) більше ніж у 2009 році (рис. 2).

Інвестиційна роль ресурсів страхових компаній у розвитку економіки України характеризується значними обсягами страхових резервів. Адже в країнах з високим рівнем розвитку фінансового ринку значний вплив на його стабільність здійснюють саме обсяги страхових (математичних – у страхуванні життя і технічних – у страхуванні іншому, ніж страхування життя) резервів, інвестованих в економіку.



Рис. 2. Динаміка загальних пасивів, статутного капіталу та величини страхових резервів страховиків в Україні (2009–2013 рр.)

Складено автором за джерелами [5; 9]

На рис. 3. відображено динаміку обсягів сформованих математичних та технічних резервів страховиків України у 2009–2013 роках.

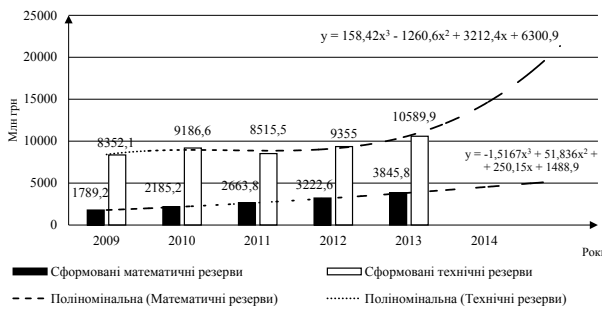


Рис. 3. Динаміка обсягів сформованих математичних та технічних резервів в Україні (2009–2013 рр.)

Складено автором за джерелами [5; 9]

Дані засвідчують значні тенденції щодо нарощування обсягів страхових резервів зі страхування життя. Ця ситуація є типовою для ринку, де тільки

починає розвиватись така галузь особистого страхування, як страхування життя, оскільки на зазначеному етапі страхові компанії поступово акумулюють значні обсяги резервів і інвестують їх в економіку.

Зважаючи на той факт, що більшість укладених договорів зі страхування життя є довгостроковими і термін виплати страхових відшкодувань у більшості випадків матиме місце в середньому через 15–20 років, розміри математичних резервів зростатимуть ще більшими темпами.

Поштовхами до цього також можуть бути: прихід іноземних страхових компаній з ефективними стратегіями збільшення частини ринку і традиціями реалізації продуктів особистого страхування через банківську мережу, зростання страхової культури населення України, підвищення стандартів ведення бізнесу на ринку страхових послуг, зростання довіри потенційних страхувальників до страхових компаній тощо.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити наступні висновки про те, що ресурсна база різних за видами фінансових корпорацій є запорукою ефективного формування їх інвестиційних ресурсів. Тому для проведення ефективної інвестиційної політики в Україні необхідно підвищувати рівень капіталізації і банків, і страхових компаній, який, у свою чергу, відкриватиме потенційні можливості щодо трансформації ресурсної бази цих фінансових корпорацій в інвестиційні ресурси – головне джерело формування інвестицій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2011, 2012, 2013 роки [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентства «Рюрік». – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>.
2. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2011, 2012, 2013 роки [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентства «Рюрік». – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>.
3. Інтеграційні процеси на фінансовому ринку України [Текст]: монографія / за заг. ред. А.О. Єліфанова І.О. Школьник Ф.О. Павелка. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 258 с.
4. Національна економіка: підручник / за заг. ред. О.В. Носової. – К.: ЦУЛ, 2013. – 512с.
5. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011, 2012 роки [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.
6. Онікієнко С.В. Регулювання інвестиційної діяльності банку [Текст]: монографія /С.В. Онікієнко. – К.: КНЕУ, 2013. – 217 с.
7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // НБУ. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>.
8. Рубанов П.М. Види та роль фінансових посередників на сучасному етапі розвитку фінансової системи / П.М. Рубанов // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 3(15). – С. 204–209.
9. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.

УДК 336.761

**Коковіхіна О.О.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів**Української державної академії залізничного транспорту***Карачарова К.А.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів**Української державної академії залізничного транспорту*

## ПОБУДОВА БАГАТОФАКТОРНОЇ ЛІНІЙНОЇ МОДЕЛІ ЗАЛЕЖНОСТІ ОБСЯГІВ ТОРГІВ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ВІД ВВП ТА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Стаття присвячена аналізу фондового ринку цінних паперів і його місця в загальній системі ринкової економіки країни. Виділено проблеми його функціонування. Розроблена багатофакторна модель прогнозу розвитку ринку цінних паперів. У моделі враховуються обсяги ВВП країни і розмір прямих іноземних інвестицій.

**Ключові слова:** фондовий ринок, інвестиції, цінні папери, емітент, лінійна регресія.

### **Коківихина А.А., Карачарова Е.А. ПОСТРОЕНИЕ МНОГОФАКТОРНОЙ ЛИНЕЙНОЙ МОДЕЛИ ЗАВИСИМОСТИ ОБЪЕМОВ ТОРГОВ ЦЕННЫХ БУМАГ ОТ ВВП И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

Статья посвящена анализу фондового рынка ценных бумаг и его роли в общей системе рыночной экономики страны. Выделены проблемы его функционирования. Разработана многофакторная модель прогноза развития рынка ценных бумаг. В модели учитываются объемы ВВП страны и размер прямых иностранных инвестиций.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, инвестиции, ценные бумаги, эмитент, линейная регрессия.

### **Kokovykhina A.A., Karacharova K.A. CONSTRUCTION OF MULTIFACTORIAL LINEAR MODEL OF DEPENDENCE OF TRADE VALUE OF SECURITIES FROM GDP AND FOREIGN INVESTMENTS**

This article analyzes the stock market securities and its place in the overall system of the market economy. Highlighted the problems of its functioning. A multi forecast of development of the securities market. The model takes into account the volume of the country's GDP and the size of foreign direct investment.

**Keywords:** stock market, investments, securities, issuer, linear regression.

**Постановка проблеми.** Фондовий ринок займає особливе місце в загальній системі ринкової економіки і є одним з найбільших сегментів монетарного сектора, на якому здійснюється процес розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів та їх спрямування в реальний сектор. З огляду на динамічний розвиток фондового ринку та посилення його впливу на економічний розвиток країни, виникає потреба у визначенні ефективності функціонування фондового ринку в сучасній економіці. У широкому значенні ринок цінних паперів – це сегмент ринку фінансових послуг, де створюються необхідні умови й відбувається швидка мобілізація, ефективний перерозподіл і раціональне розміщення фінансових ресурсів у соціально-економічному просторі держави з урахуванням інтересів і потреб суспільства за допомогою здійснення емісій цінних паперів різними інститутами-емітентами. Основною метою його створення є становлення цілісного, високоліквідного, ефективного і справедливого ринку, регульованого державою та інтегрованого у світові фондові ринки.

Здійснення швидкої та ефективної трансформації соціально-економічних процесів в Україні згідно з принципами сталого розвитку на тлі підсилення ролі регіонів сприяє тому, що вкрай важливою проблемою стає розвиток ринку цінних паперів. Ринок цінних паперів України виступає однією із найважливіших складових української економіки, яка є показником розвитку не тільки ринку капіталу, а й усієї фінансової системи країни. Сучасний стан фондового ринку та його структура утворилися внаслідок трансформації економічної системи, які відбулися в Україні під впливом внутрішніх факторів її розвитку, а також зовнішніх, тобто криз на світових фінансових ринках упродовж останніх років.

Основними показниками, що характеризують рівень розвитку фондового ринку, є: обсяг випуску цінних паперів, обсяг торгів на ринку цінних паперів, різноманітність структури фондових інструментів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку вітчизняного фондового ринку є темою досліджень значного кола зарубіжних та вітчизняних науковців. У працях В.А. Галанова, І.В. Шкодінової досліджено основні тенденції фондового ринку України, які формуються під впливом світової економічної кризи, і запропоновано програму реформування інституційної структури фондового ринку [1; 2]. Такі науковці, як В.В. Колісник, В.В. Корнеєв, М.О. Бурмака у своїх працях досліджували роль фондового ринку у формуванні інвестиційного капіталу. У працях Л.В. Тимчішина, О.І. Савицької, С.І. Рум'янцєвого, О.Л. Возного проаналізовано стан розвитку інфраструктури фондового ринку України та запропоновано напрями розвитку рейтингової інфраструктури й системи розкриття інформації на вітчизняному фондовому ринку [3; 4; 5]. Слід також підкреслити, що проблеми розвитку фондового ринку знаходяться у центрі уваги зарубіжних вчених, серед яких можна назвати Ф. Алена, П. Баренбойма, Т. Бека, Р. Бернарда, Б. Борна, А. Бута, Е. Деміргук-Кунта, М. Квинтина, Р.Левіна, А. Маддалоні, Я. Міркіна, А. Рота, С. Тадессе, М.У. Тейлора, П. Хартмана, Г.Дж. Шиназі та інших.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у пошуках факторів, які значною мірою впливають на ринок цінних паперів України, та спробах виразити цей вплив математично. Проте у функціонуванні фондового ринку України залишається ще ряд невирішених проблем як інституційного, так і

правового характеру, що потребують детального дослідження та негайного вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За міжнародними оцінками, економіка України визнана ринковою, однак за рівнем розвитку фінансових ринків вона значною мірою відстає від розвинутих держав світу. В першу чергу це стосується фондового ринку, який сформувався в Україні у процесі реформування державної власності, введення в практику господарювання спеціалізованих цінних паперів у формі майнових сертифікатів, приватизаційних паперів, акцій, тощо. Дослідження показали, що за роки незалежності в Україні сформовані принципи функціонування фондового ринку, прийнято пакет законодавчих актів, які регулюють діяльність учасників ринку. Однак ефективність функціонування цього ринку є низькою, а результати його діяльності не задовольняють його основних учасників і суспільство в цілому.

В Україні відзначається пріоритет первинного ринку корпоративних цінних паперів (він перевищує вторинний майже вчетверо) [6]. Фактично це ринок емітованих цінних паперів, а не тих, що перебувають в обігу. Така тенденція підтримується за рахунок небажання інвесторів продавати цінні папери, придбані на первинному ринку, який характеризується низьким рівнем обертання цінних паперів і здебільшого обслуговує процеси перерозподілу власності, на відміну від ринків економічно розвинутих країн, які забезпечують залучення інвестицій для розвитку реальної економіки.

Тривалий процес масової приватизації визначив й іншу особливість фондового ринку України – вузька номенклатура цінних паперів (значна перевага на ньому акцій, облігацій та інвестиційних сертифікатів й обмеженість інших видів фінансових інструментів). Все це зменшує попит залучення та генерування додаткового капіталу суб'єктами господарювання за допомогою інструментів фондового ринку [7].

Вітчизняний фондовий ринок залишається закритим для більшості дрібних учасників та непрозорим для вітчизняних і зарубіжних інвесторів, що безпосередньо впливає на зниження інвестиційної активності в державі.

Зростання вітчизняного фондового ринку має передусім спекулятивний характер. Це пояснюється тим, що в Україні склалася унікальна ситуація, за якої неорганізований ринок значно переважає організований (80-90%). Ринок характеризується диспропорцією розвитку його інституційних елементів. У більшості країн, що розвиваються, і в Україні зокрема неефективність ринку цінних паперів зумовлюється загальними характерними ознаками, притаманними цим фондовим ринкам: практично повна залежність від міжнародних потоків капіталу, відсутність довгострокових інвестицій і наявність переваги спекулятивного капіталу. Одним із найбільших ризиків для фондового ринку України залишається значна його залежність від зовнішніх факторів, що й призводить до спекулятивності та ризиковості.

Так, наприклад, в Україні мало розвинуті головні цивілізовані способи залучення додаткового фінансового капіталу. На банківські кредити й випуск акцій припадає майже 18% від загального обсягу фінансування, або майже вдвічі менше в середньому за вибіркою Світового банку. У період виходу української економіки з кризи на їхню частку припадало менше 14% інвестицій в основний капітал. Це означає, що подолання кризи в 2008–2009 роках фактично відбувалося без активної участі фінансового секто-

ру економіки. Відповідно, великою є частка інших джерел, зокрема бюджетне фінансування, торговий кредит, власні кошти підприємств тощо [8]. Таким чином, можна стверджувати, що формально в Україні ще досить мала частка зовнішнього фінансування, що свідчить про недоступність і водночас про велику потребу в зовнішньому капіталі, тобто простежується значна залежність від зовнішнього фінансування. Для розв'язання цієї проблеми у країні здійснюються процеси лібералізації економіки, завдяки чому зберігається тенденція до збільшення прямих іноземних інвестицій (табл. 1).

Так, із 2000 року до кінця 2013 року обсяги прямих іноземних інвестицій із країн світу в економіку України зросли на 54291,4 млн доларів США. Таке зростання пояснюється активною політикою НБУ щодо лібералізації – зниженням відсоткової ставки в країні, що сприяє відкритості економіки до фінансових потоків капіталу.

Таблиця 1  
Аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій

Рік	Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн дол. США	Темп росту до попереднього року, %	Абсолютна зміна до попереднього року, млн дол. США	Темп росту до 2000 року, %	Абсолютна зміна до 2000 року, млн дол. США
2000	3865,5	–	–	100	0
2001	4406,2	113,99	540,7	113,99	540,7
2002	5333,9	121,05	927,7	137,99	1468,4
2003	6657,6	124,82	1323,7	172,23	2792,1
2004	8353,9	125,48	1696,3	216,11	4488,4
2005	16375,2	196,02	8021,3	423,62	12509,7
2006	21186,0	129,38	4810,8	548,08	17320,5
2007	29489,4	139,19	8303,4	762,89	25623,9
2008	35723,4	121,14	6234	924,16	31857,9
2009	40026,8	112,05	4303,4	1035,49	36161,3
2010	44708,0	111,70	4681,2	1156,59	40842,5
2011	49362,3	110,41	4654,3	1277,00	45496,8
2012	55296,8	112,02	5934,5	1430,52	51431,3
2013	58156,9	105,17	2860,1	1504,51	54291,4

Ефективність такого методу підтверджується й дослідженнями Світового банку: перехід від повної замкнутості внутрішнього фондового ринку до його повної відкритості для нерезидентів забезпечує зростання темпів економічного зростання протягом наступних п'яти років у середньому на 1% за 1 рік.

Обсяги торгів цінними паперами залежать від багатьох факторів. Серед них, на наш погляд, доцільно виділити ВВП та обсяги прямих іноземних інвестицій. Так, із 2000 року до кінця 2013 року обсяги прямих іноземних інвестицій із країн світу в економіку України зросли на 54291,4 млн доларів США (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій

Фондовий ринок як складова фінансового ринку традиційно вважається забезпечувальною ланкою всієї фінансової системи держави. За останні чотирнадцять років вітчизняний фондовий ринок характеризується постійно зростаючою динамікою. Так, протягом 1997–2013 рр. він збільшився у 225 разів. До того ж з 2009 року обсяг торгів на ринку цінних паперів став перевищувати ВВП України. За станом на 2011 рік обсяг торгів на ринку цінних паперів України майже у 1,5 рази перевищив показник 2010 року і становив 2 171,10 млрд грн (більше ВВП на 854,50 млрд грн). У 2012 році обсяг торгів на ринку цінних паперів України майже у 1,2 рази перевищив показник 2011 року і становив 2530,87 млрд грн (більше ВВП на 1119,87 млрд грн). А у 2013 році обсяг торгів на ринку цінних паперів України на 840 млрд грн зменшився у порівнянні з 2012 роком і становив 1690,00 млрд грн (більше ВВП на 246 млрд грн). Економетричні дослідження ролі фінансового сектора у формуванні економічного зростання для групи країн, котрі знаходяться на такій самій стадії розвитку, як і Україна (де державний сектор займає значне місце), свідчать, що нині ринок капіталів ніяк не впливає на розвиток реальної економіки. Розвиток фінансового сектора порівняно з реальним за останні десятиріччя змушує звернути увагу на так звану гіпотезу «відокремлення фінансового сектора від реальної економіки». В її основі лежать дві передумови. Вважається, що темпи зростання фінансових ринків вищі від аналогічних показників у реальній економіці. Крім того, припускають, що фінансовим ринкам властиве відхилення від нормального виконання їхніх функцій.

Діяльність із організації торгівлі на ринку цінних паперів України здійснюють фондові біржі. Так, за станом на початок 2013 року загальна кількість організаторів торгівлі, яким видано ліцензію на здійснення діяльності з організації торгівлі на ринку цінних паперів, становила 10 (табл. 2, рис. 2).

Нині частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів є досить низькою, але вона невпинно зростає. До 2009 року абсолютним лідером за обсягом торгів в Україні була Фондова біржа «Перспектива», Фондова біржа «ПФТС» [6].

Побудуємо матрицю параметрів моделі (табл. 3). Запишемо рівняння багатофакторної лінійної регресії:

$$y = -475,54 + 3,520099219x_1 - 43,25203x_2$$

використовується як міра згоди і для множинної регресії. У нашому випадку детермінація дорівнює 0,9312186.

Таким чином, наша модель адекватна, а тому доцільно використовувати її для прогнозування обсягів торгів ЦП.

Таблиця 2

Вихідні дані для побудови багатофакторної моделі

Рік	Обсяги торгів цінними паперами (млрд грн)	ВВП (млрд грн)	Обсяги іноземних інвестицій (млрд дол. США)
	y	x1	x2
2000	39,2	170,1	3,8655
2001	68,5	204,2	4,4062
2002	108,6	225,8	5,3339
2003	203	267,4	6,6576
2004	321,3	345,1	8,3539
2005	403,8	441,5	16,3752
2006	492,8	544,2	21,186
2007	754,3	720,7	29,4894
2008	883,4	948,1	35,7234
2009	1067,3	913,4	40,0268
2010	1541,4	1082,6	44,708
2011	2171,1	1316,6	49,3623
2012	2530,87	1411	55,2968
2013	1690	1444	58,1569

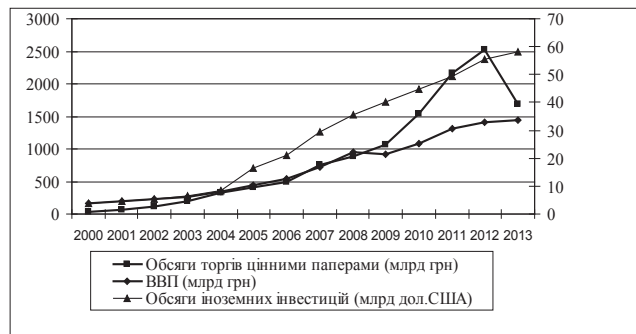


Рис. 2. Вихідні дані для побудови багатофакторної моделі

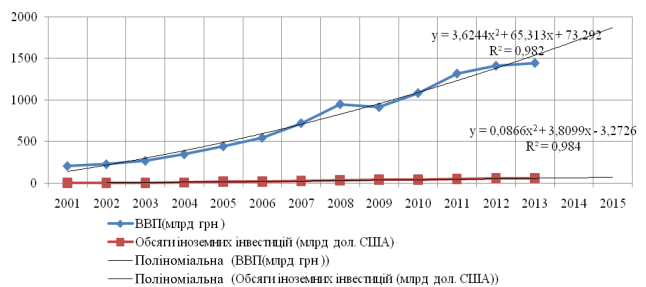


Рис. 3. Прогнозування ВВП та обсягів іноземних інвестицій

Таблиця 3

Параметри регресійної моделі

a2	- 43,25203	a1	3,520099219	a0	- 475,54
Sa2	30,369966	Sa1	1,305922704	Sa0	159,5446
R2	0,9312186	S	232,4900694		
F	74,463479	n- k	11		

Таблиця 4

Прогнозні значення показника «Обсяги торгів цінними паперами» (млрд грн) на 2014–2015 роки

Показник	рівняння	2014 рік	2015 рік
ВВП (млрд грн)	$y = 3,6244x^2 + 65,313x + 73,292$	1698,056	1868,477
Обсяги іноземних інвестицій (млрд дол. США)	$y = 0,0866x^2 + 3,8099x - 3,2726$	67,0396	73,3609
Обсяги торгів цінними паперами (млрд грн)	$y = -475,54 + 3,520099219x_1 - 43,25203x_2$	2602,19	2928,68

**Висновки з проведеного дослідження.** За даними аналітичного дослідження, протягом 2014–2015 років ми мали б очікувати зростання обсягів торгів цінними паперами. Однак дана модель не в змозі врахувати руйнівний вплив військових протистоянь в Україні. На нашу думку, незважаючи на зростання обсягів торгів, фондовий ринок все ж залишається нерозвиненим, диспропорційним та волатильним. Емітенти переважно входять на ринок не з метою залучення інвестиційних коштів, а для отримання короткотермінового прибутку за допомогою спекуляцій. Відсутність відкритості й прозорості фондового ринку, незахищеність прав інвесторів та неефективне державне регулювання – усе це й надалі залишається основними проблемами функціонування фондового ринку.

Ринок цінних паперів має потенційні можливості для подальшого розвитку, а особливо це стосується ринку державних цінних паперів. Тому наступним етапом може бути дослідження перспектив розвитку ринку державних цінних паперів в Україні з урахуванням міжнародного досвіду.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг : учебник / В.А. Галанов, А.И. Басов. – 2-е изд., перераб. и допол. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 448 с. : ил.
2. Шкодін І.В. Динаміка розвитку фондового ринку України / І.В. Шкодін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 214-221.
3. Возний О.Л. Фондовий ринок та його роль у формуванні інвестиційного капіталу України / О.Л. Возний // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 10. – С. 17-21.
4. Рум'янець С.І. Тенденції розвитку фондового ринку / С.І. Рум'янець // Цінні папери України. – 2009. – № 45. – С. 28-29.
5. Савицька О.І. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / О.І. Савицька, А.А. Фурсова // Економіка і регіон. – 2010. – № 2. – С. 136-138.
6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
7. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України від 30 жовтня 1996 року № 51 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>.
8. Тимчишин Л. В. Основні проблеми розвитку фондового ринку в Україні / Л. В. Тимчишин // Економіка та держава. – 2009. – № 4. – С. 28-34.

УДК 336.7

Курдидик Н.І.

аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

### ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КАПІТАЛІВ В УКРАЇНІ

У запропонованій статті досліджується місце ринку капіталів у системі фінансового ринку та аналізуються тенденції розвитку ринку капіталів в Україні. Зокрема, проаналізувавши думки вчених виділено основні функції ринку капіталів. Надалі було проаналізовано динаміку емісії цінних паперів – інструментів ринку капіталів, та обсяги виданих довгострокових кредитів. В результаті проведеного аналізу підтверджено тезу про банкоорієнтованість вітчизняного фінансового ринку. У результаті аналізу структури емісії цінних паперів – інструментів ринку капіталів виявлено, що перелік інструментів емісії поступово стає різноманітнішим. Надалі було проаналізовано показники структурних змін емісії цінних паперів. З проведеного аналізу зроблено висновок, що в Україні ринок капіталів розвивається, спостерігаються тенденції до нарощення об'ємів емісії цінних паперів, ускладнення їх структури. Предметом проведеного дослідження є ринкові відносини учасників фінансового ринку з фінансовими інструментами терміном обігу більше одного року. Об'єктом дослідження є цінні папери ринку капіталів, та довгострокові банківські кредити. Дослідження проведено з використанням методів порівняння, індукції, історичного методу, логічного, та методу наукового порівняння. Результати дослідження можна використовувати при дослідженні фінансових ринків та ринку капіталів зокрема, аналізу банківської діяльності загалом та дослідженні банківської діяльності на ринку капіталів. Також результати дослідження можна застосувати при дослідженні ринку корпоративних облігацій, акцій, дослідженні кредитного ринку, зокрема, ринку довгострокового кредитування. Наведені результати дослідження можуть бути використані при дослідженні місця ринку капіталів на фінансовому ринку та аналізі тенденцій розвитку ринку капіталів.

**Ключові слова:** ринок капіталів, комерційні банки, акції, облігації, кредит, емісія, фінансовий ринок, довгостроковий кредит.

#### Курдыдык Н.И. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КАПИТАЛОВ В УКРАИНЕ

В предложенной статье исследуется место рынка капиталов в системе финансового рынка и анализируются тенденции развития рынка капиталов в Украине. Проанализировав мысли ученых, выделено основные функции рынка капиталов. Далее было проанализировано динамику эмиссии ценных бумаг – инструментов рынка капиталов, и объемы выданных долгосрочных кредитов. В результате проведенного анализа подтверждено тезис о банкоориентированности украинского финансового рынка. В результате анализа структуры эмиссии ценных бумаг – инструментов рынка капиталов выявлено, что перечень инструментов эмиссии постепенно становится более разнообразным. Далее было проанализировано показатели структурных изменений ценных бумаг. Из проведенного анализа сделано вывод, что в Украине рынок капиталов развивается, наблюдаются тенденции к наращиванию объемов эмиссии ценных бумаг, усложнения их структуры. Предметом проведенного исследования являются рыночные отношения участников финансового рынка с финансовыми инструментами сроком обращения более одного года. Объектом исследования являются ценные бумаги рынка капиталов, и долгосрочные банковские кредиты. Исследование проведено с использованием методов сравнения, индукции, исторического метода, логического, и метода научного сравнения. Результаты исследования можно использовать при исследовании финансовых рынков и рынка капиталов, анализе банковской деятельности, и в том числе анализе банковской деятельности на рынке капиталов. Также результаты исследования можно использовать при исследовании рынка корпоративных облигаций, акций, исследовании кредитного рынка, в том числе рынка долгосрочного кредитования. Предложенные результаты исследования



могут быть использованы при исследовании места рынка капиталов на финансовом рынке и анализе тенденций развития рынка капиталов.

**Ключевые слова:** рынок капиталов, коммерческие банки, акции, облигации, кредит, эмиссия, финансовый рынок, долгосрочный кредит.

#### Kurdydyk N.I. THE TRENDS OF THE CAPITAL MARKET IN UKRAINE

The article is devoted to the trends of development of the capital markets of Ukraine. In addition, it was investigated the place of the capital markets in the structure of the financial market. After analyzing the views of scientists, it has allocated the main functions of the capital markets. Forwards it has analyzed the trends of the securities markets in the part of instruments of the capital markets. In addition, it was analyzed the volumes of operations on these markets. As the result of analyzing, it has confirmed the thesis, that Ukrainian capital market, and financial market is bank-oriented. After analyzing the structure of emission of the securities on the capital market, it has found that the list of the instrument of capital markets is expanding. Forwards it was analyzed the indicators of the structural changes of the securities emission. The analysis shows, that Ukrainian capital market is developing, the volumes of the operations are grow up, it is expanding the structure of the capital market. The subject of the investigation is the market relations with securities on the capital market, and ling-term banking credits. The investigation provided using the methods of induction, the historical method, logic and scientific method of comparison. The results of investigation can be use studying financial markets, and capital markets in particular, analyzing banking activity on capital markets. The results of investigation also can be use analyzing the place of the capital market on the financial market.

**Keywords:** capital market, commercial banks, stocks, bonds, credit, emission, financial market, ling-term credit.

**Постановка проблеми.** З розвитком в Україні фінансового ринку та ринку капіталів зокрема, актуальним постає питання дослідження сутності фінансового ринку, сутності ринку капіталів зокрема, тенденцій розвитку ринку капіталів, його функцій, тощо. Загалом питання дослідження фінансового ринку сьогодні широко висвітлене в економічній літературі, проте проблема дослідження окремо ринку капіталів не є достатньо дослідженою. Особливо актуальним проблема дослідження ринку капіталів постає в період дефіциту довгострокових інвестиційних ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемі дослідження фінансового ринку присвячується багато уваги в роботах І.І. Левківського, Н.В. Дрозд, І.О. Школьник, І.П. Ткаченко, Т.І. Андрушків, Т.М. Алексеєнко. Серед іноземних науковців досліджують питання функціонування фінансового ринку та ринку капіталів Ф. Фабоцці (F. Fabozzi), Ж. Ада (J. Adda), Р. Стаффорд (R. Stafford), В. Шарп (W. Sharpe), Г. Бінхакер (H. Beenhakker), Дж. Ван Хорн (J. Van Horn). Проте, дослідження наведених авторів більшою мірою присвячені фінансовому ринку загалом, а функціонування структурних одиниць ринку є недослідженим.

**Постановка завдання.** Дослідження проводилось з метою проаналізувати динаміку та структуру ринку капіталів в Україні. Зокрема проаналізовано частку учасників на ринку капіталів, тенденції розвитку ринку цінних паперів – інструментів ринку капіталів, тенденції розвитку ринку довгострокового кредитування.

**Виклад основного матеріалу.** Важливе місце в ринкових процесах як на міжнародному рівні, так і на рівні держави займають тенденції розвитку фінансового ринку та ринку капіталів зокрема. Добре налагоджений ринок капіталів повинен виконувати наступні функції:

- акумуляція, розподіл, та перерозподіл вільних фінансових ресурсів з метою пропорційного їх розподілу за сегментами економіки;
  - збалансування попиту та пропозиції на середньострокові та довгострокові фінансові активи;
  - формування інформаційного середовища.
- Варто сказати, що деякі автори окрім наведених пропонують функції [6, с. 234]:
- концентрація сум;
  - оптимізація регіональної та галузевої структури капіталу через переливання ресурсів з регіону в регіон;
  - перерозподіл ризиків в економіці;

- створення конкурентних умов для банківської системи;
- економія витрат обігу, покращення взаєморозрахунків суб'єктів господарювання, зниження заборгованості, покращення товарообороту;
- сприяння розвитку місцевого самоврядування через емісію облігацій місцевої позики;
- створення умов до інтеграції до світового фінансового ринку.

Для того, щоб комплексно проаналізувати тенденції розвитку вітчизняного ринку капіталів доцільно прослідкувати динаміку емісії інструментів ринку капіталів – цінних паперів та динаміку видачі довгострокових кредитів. Дані з рисунку 1. підтверджують тезу, що вітчизняний фінансовий ринок є банкоорієнтований, зважаючи на суттєве перевищення виданих кредитів перед об'ємами випущених цінних паперів. Динаміка показників показує, що обидва сегменти ринку капіталів однаково реагують на зовнішні та внутрішні стреси. Так за аналізований період видно два цикли зростання та спаду сегментів ринку. Перший підйом зафіксовано до 2008 року (511,989 млрд. грн., та 152, 724 млрд. грн. відповідно), наступний пік зафіксовано в 2011 році (504,387 млрд. грн., та 179,177 млрд. грн. відповідно). Станом на кінець 2013 року спостерігається зростання в обох сегментах на 2,99%, та 32,6% відповідно.

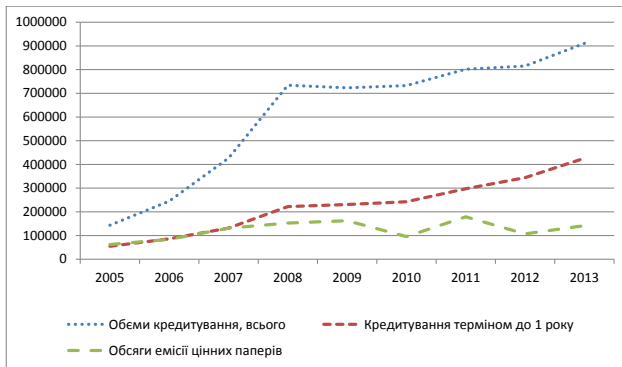


Рис. 1. Динаміка розвитку ринку капіталу, млрд. грн.

Побудовано за даними звітності НКЦПФР та НБУ

З рисунку 1 та 2 видно, що за аналізований період довгострокові кредити видавались у більших об'ємах аніж випускались цінні папери. Перевищення сумарного об'єму довгострокових кредитів над сумою на яку випущено цінних паперів – інструментів

ринку капіталів, коливалось від 38,15% у 2007 році до 412,1% у 2010 році. Станом на кінець 2012 року даний показник становить 340,3%. Проте таке перевищення об'ємів виданих кредитів над об'ємами випущених цінних паперів ринку капіталів не можна однозначно трактувати як позитив. Такі показники ще раз доводять, що попри зростаючу динаміку вітчизняні ринки цінних паперів не є розвинутими, що змушує позичальників звертатися за додатковим ресурсом до банків. Найкращим можна вважати однакове співвідношення об'ємів виданих кредитів та об'ємів випущених цінних паперів – інструментів ринку капіталів, що свідчило б про те що обидва сегменти ринку є конкурентними і пропонують учасникам альтернативні продукти. Таким чином на ринку змогла б утворитись конкуренція, яка посприяла б здешевленню капіталу та розвитку ринку загалом.



**Рис. 2. Порівняльна характеристика об'ємів довгострокового кредитування та обсягів емісії цінних паперів, млн. грн.**

Побудовано за даними звітності НКЦПФР та НБУ

Для кращого розуміння тенденцій розвитку ринку капіталів проаналізуємо динаміку емісії цінних паперів що відносяться до даного ринку (табл. 1). Як видно, з 2001 року обсяг випущених цінних паперів ринку капіталів зріс на 321%, і станом на 31 грудня 2012 року становить 72967,18 млн. грн. Проте зростання не було сталим, варто відзначити зниження об'ємів емісії в 2010 (на 58,8%) та 2012 роках (на 40,72%).

Варто відзначити що до 2005 року в Україні обсяги емісії на ринку капіталів визначались в основному емісією акцій та корпоративних облигацій. Емі-

сія акцій складала не менше 74% від загальної суми емітованих інструментів на ринку капіталів, частка корпоративних облигацій почала зростати починаючи з 2002 року. Загалом протягом аналізованого періоду частка акцій коливалась від 30,21%, до 96,68%. Найнижче значення частки акцій зафіксовано станом на кінець 2012 року (21,7%), що можна пояснити загальною спадною тенденцією на ринку капіталів (у 2012 році емісія інструментів ринку капіталів знизилась на 40,31% у порівнянні з 2011 роком). Окрім того, поряд зі зростанням частки інших інструментів можемо говорити про розширення доступного інструментарію ринку капіталу. Для інвестора така тенденція дає ширший вибір інструментів для інвестування, можливість хеджування ризиків. Для емітента відповідно розширюється коло потенційних інструментів для емісії відповідно до його потреб.

Низький показник також зафіксовано в 2008 року (30,21%), що пояснюється загальним спадом ринку капіталів під впливом світової економічної кризи. Загалом спостерігаємо спадну тенденцію частки емісії акцій (96,68% у 2001 році, 21,7% у 2012 році). Попри вже згадане розширення використовуваних інструментів на ринку капіталів варто сказати про те, що суттєвим фактором падіння частки акцій були первинні емісії акцій вітчизняних емітентів на міжнародних фондових біржах (з 2005 по 2012 роки українськими емітентами було розміщено акцій на іноземних фондових біржах на загальну суму 2457,4 млн. дол. США [5]). У середньому за аналізований період частка випущених акцій склала 52,82% від загального значення. У 2013 році зафіксовано суттєве зростання об'ємів емісії акцій, що склали 45,3% від загальної суми випущених цінних паперів. Таке зростання можна розцінювати як негативний сигнал, оскільки знижуються можливості для диверсифікації ризиків серед інструментів. Також таке зниження поряд зі зниженням об'ємів торгів на ринку цінних паперів на 66,3% свідчить про те, що такі об'єми акцій не допускаються на ринок для торгів, а є лише засобом перерозподілу власності.

Обсяги випуску корпоративних облигацій за останні 11 років зросли з 694 млн. грн. у 2001 році до 42470 млн. грн. у 2012 році. Зростання загалом підкорялось тенденціям ринку капіталів, зниження спостерігалось у 2008, 2009 та 2010 роках, що пояснюється загальним спадом під впливом світової фінансової кризи. Відзначимо, що в 2012 році вперше об'єми емісії корпоративних облигацій перевищили

Таблиця 1

**Обсяги емісії цінних паперів ринку капіталів в Україні, млн. грн.**

Цінні папери	Акції	Корпоративні облигації	Муниципальні облигації	Цінні папери ІСІ	Разом	
Рік	2001	21921	694	0	0	22673
	2002	12796	4275	0	0	17089
	2003	18022	4242	150	1108	23622
	2004	28336	4107	45	2158	34758
	2005	24815	12748	350	23897	61981
	2006	43540	22070	84	18140	83851
	2007	50000	44480	156,3	36600	131236,3
	2008	46140	31350	974	74260	152724,3
	2009	101070	10110	370	51110	162666,6
	2010	40590	9490	0	45470	95550
	2011	58150	35910	584,5	84520	179177,9
	2012	15840	51390	5680,25	34040	106950,3
	2013	64230	42470	0	35080	141780

Побудовано за даними звітності НКЦПФР

об'єми емісії інших інструментів, у тому числі акцій. У середньому частка облігацій у структурі ринку капіталів складала за 2001–2012 роки 29,9%.

З 2003 року в Україні урізноманітнівся перелік інструментів ринку капіталів через початок емісії муніципальних облігацій, інвестиційних сертифікатів ПФ, та акцій КІФ. Як видно з таблиці 3.2, муніципальні облігації не набули популярності серед інструментів ринку капіталів, і за останні 11 років їх частка не перевищує 1% від загальної структури, за винятком 2012 року (7,78%). Причиною непопулярності муніципальних облігацій бачимо в низькій кредитоспроможності емітентів – міських рад, чи Автономної Республіки Крим.

Зважаючи на суттєві зміни на ринку капіталів, надалі глибше проаналізуємо його структурні зміни та динаміку. З таблиці 5 бачимо що протягом аналізованого періоду спостерігалась нестабільна динаміка емісії акцій. Суттєве зменшення динаміки спостерігається в 2010 та 2012 році. Зниження в 2010 році пояснюється загальним спадом економіки, зниження 2012 року окрім макроекономічних чинників можна пояснити зростанням динаміки випуску альтернативних інструментів (муніципальних та корпоративних облігацій). Максимальні темпи зростання зафіксовано в 2004 році (57, 23%), 2006 році (75,45) та 2013 році (305,4%).

Темпи росту корпоративних облігацій коливались від максимального спаду – 32,2% у 2009 році, відносно 2008 року, до зростання в 515, 99% у 2002 році. Ще одним доказом заміщення корпоративними облігаціями акцій є нарощення динаміки їх випуску протягом 2010 – 2012 років.

Динаміка емісії муніципальних облігацій була максимальною в 2005 році (677,8%), 2008 році (523, 1%)

та 2012 році (872%). Проте, якщо брати до уваги абсолютне значення та частку муніципальних облігацій у загальній структурі випущених цінних паперів ринку капіталів (до 2012 року менше 1%), можна сказати що така динаміка, за винятком показника 2012 року, не здійснює суттєвого впливу на загальну динаміку ринку.

Загалом, аналізуючи динаміку емісії ринку капіталів, варто сказати, що нарощення темпів відбувалось протягом всього часу за винятком 2009 та 2010 років, що свідчить про зростання вітчизняного ринку капіталів та його залежність від процесів, що відбуваються на міжнародному та макроекономічному рівнях (табл. 3).

Надалі детально розглянуто показник динаміки випуску інструментів ринку капіталів та вплив кожного з інструментів на загальну динаміку (табл. 4). У 2002 році емісія інструментів ринку капіталів знизилась на 5584 млн. грн. за рахунок падіння темпів емісії акцій, незважаючи на суттєве зростання емісії корпоративних облігацій. У 2003 році свій вплив на показник емісії інструментів ринку капіталів почали здійснювати муніципальні облігації, цінні папери інститутів спільного інвестування. Загальний показник емісії зріс до рівня 23622 млн. грн., за рахунок зростання динаміки акцій (92,6%) та частково завдяки цінним паперам ІСІ. Така тенденція зберігалась протягом 2004 року з незначними змінами.

Перші суттєві зміни за аналізований період відбулись у 2005 році, коли незважаючи на зниження рівня емісії акцій загалом ринок капіталу зріс завдяки нарощенню емісії цінних паперів ІСІ (80,7%) та корпоративних облігацій (32%). Надалі корпоративні облігації почали здійснювати суттєвий вплив на динаміку ринку капіталів. У 2006 році на динаміку ринку

Таблиця 2

Структура емісії цінних паперів на ринку капіталів в Україні

	Цінні папери	Акції	Корпоративні облігації	Муніципальні облігації	Цінні папери ІСІ
Рік	2001	96,68	3,06	0	0
	2002	74,87	25,01	0	0
	2003	76,29	17,95	0,63	4,68
	2004	81,52	11,81	0,12	6,2
	2005	40,03	20,56	0,56	38,55
	2006	51,92	26,32	0,10	21,62
	2007	38,09	33,89	0,11	27,9
	2008	30,21	20,52	0,63	48,62
	2009	62,13	6,21	0,22	31,41
	2010	42,41	9,91	0	47,5
	2011	32,45	20,04	0,32	47,16
	2012	14,81	48,05	5,3	24,74
	2013	45,3	29,9	0	24,74
Середнє значення		52,82	29,9	0,6	24,74

Побудовано за даними звітності НКЦПФР та НБУ

Таблиця 3

Відносний приріст елементів ринку капіталів України, %

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Акції	-41,6	40,8	57,2	-12,4	75,4	14,8	-7,7	119	-59,8	43,3	-72,8	305,4
Корпоративні облігації	515,9	-0,77	-3,18	210,4	73,1	101,5	-29,5	-67,8	-6,1	278,4	43,1	-17,3
Муніципальні облігації	-	-	-70	677,8	-76	86	523,1	-100	+100	311	872	-100
Цінні папери ІСІ			94,76	1007	-24,0	101,7	102,8	-31,17	-11,0	85,88	-59,7	3,05
Загальне значення ринку	-24,6	38,23	47,14	78,32	35,28	56,51	16,37	6,5	-41,1	87,24	-40,3	32,6

Побудовано за даними звітності НКЦПФР

Таблиця 4

## Структурні зміни емісії цінних паперів ринку капіталів, %

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Акції	80	92,6	-12,4	85,6	14	-18	552,5	-90	21	-58,5	45,3
Корпоративні облигації	-0,5	-1,21	32	42,6	47	-61	-214	-0,9	31,6	21,4	29,9
Муніципальні облигації	2,4	-0,94	1,9	-1,2	0,1	3,8	-6,07	-0,3	0,5	7,05	-0,16
Цінні папери ІСІ	17,2	9,42	80,7	-26,3	38,9	175,3	-232,8	-8,4	46,8	-69,9	2,98
Емісія інструментів, +/-	+	+	+	+	+	+	+	-	+	-	+

Побудовано за даними звітності НКЦПФР

капіталів впливали акції (85,6%), корпоративні облигації (42,6%) та цінні папери ІСІ (-6,3%). У 2007–2008 роках акції не справляли значного впливу на загальну динаміку ринку капіталів, яка визначалась переважно корпоративними облигаціями, цінними паперами ІСІ. Зростання ринку капіталів у 2009 році на 6,5% відбулось виключно за рахунок акцій, оскільки усі інші інструменти демонстрували спадну динаміку. Зниження 2010 року відбулось внаслідок зниження рівня емісії усіх інструментів ринку капіталів. У 2011 році емісія інструментів ринку капіталів виросла на 87,2%, за рахунок зростання рівня емісії акцій, корпоративних облигацій, та цінних паперів ІСІ. Незважаючи на нарощення емісії облигацій загальна емісія інструментів ринку капіталів знизилась за рахунок зниження емісії акцій. Отже, проаналізувавши показники структурних змін ринку капіталів можемо зробити висновок, що найбільш суттєвий вплив на динаміку емісії інструментів ринку капіталів здійснюють емісія акцій, корпоративних облигацій та цінних паперів ІСІ.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що в Україні ринок капіталів розвивається, і поряд з нарощенням об'ємів емісії цінних паперів відбувається ускладнення структури цінних паперів. Варто відзначити прийняття на початку 2006 року Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» [4], де вимагається ширше розкриття інформації від емітентів, чий цінні папери представлені на біржах та передбачаються ефективніші процедури відкритого та закритого розміщення цінних паперів. Поряд з загальним ростом економіки такі впровадження спровокували нарощення емісії цінних паперів за наступні три роки на 94%.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** У проведеному дослідженні проаналізовано основні функції ринку капіталів, динаміку ринку цінних паперів – інструментів ринку капіталів, та динаміку ринку довгострокового кредитування. Надалі проаналізовано структуру ринку цінних паперів – інструментів ринку капіталів. З аналізу структури та динаміки українського ринку капіталів зроблено висновок, що вітчизняний ринок капіталів є банкоорієнтованим, структура інструментів ринку капіталів постійно розширюється, поступово знижується частка акцій та облигацій, їм на заміну приходять альтернативні інструменти ринку капіталу.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бюлетень Національного банку України. – 2014. – 08/2014 (257) – 227 с. [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4881604>.
2. Еш С. М. Фінансовий ринок: Навч. посіб. 2-ге вид. [Текст] / С. М. Еш, // Київ: Центр учбової літератури, 2011. – 528 с. – ISBN 978-966-364-880-4.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07. 12. 2000 [Електронний ресурс], режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
4. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-IV від 23. 02. 2006 [Електронний ресурс], режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
5. Обзор IPO украински компаний с 2005 по август 2013 г., режим електронного доступу [http://www.pwc.com/en\\_UA/ua/services/capital-markets/assets/an\\_overview\\_of\\_ukrainian\\_ipos\\_rus.pdf.pdf](http://www.pwc.com/en_UA/ua/services/capital-markets/assets/an_overview_of_ukrainian_ipos_rus.pdf.pdf).
6. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: Монографія. [Текст] / І. О. Школьник // Суми: ВВП «Мрія», ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

УДК 336.76(477)

Кутузова М.М.

аспірант інституту економіки та менеджменту  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки**ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ:  
ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА**

У статті розглядається розвиток українського ринку цінних паперів в історичному аспекті. Досліджується його місце в системі фінансового ринку. Визначаються перспективи подальшого розвитку ринку цінних паперів у сучасній економіці України.

**Ключові слова:** цінні папери, ринок цінних паперів, інвестування, фондовий ринок, фінансовий ринок, товарна біржа.

**Kutuzova M.M. ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В УКРАИНЕ: ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА**

В статье рассматривается развитие украинского рынка ценных бумаг в исторической ретроспективе. Исследуется его место в системе финансового рынка. Определяются перспективы дальнейшего развития рынка ценных бумаг в современной экономике Украины.

**Ключевые слова:** ценные бумаги, рынок ценных бумаг, инвестирование, фондовый рынок, финансовый рынок, инвестиции, финансово-инвестиционное взаимодействие, товарная биржа.

**Kutuzova M.M. PECULIARITIES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SECURITIES MARKET IN UKRAINE: A HISTORICAL RETROSPECTIVE**

This article discusses the development of the Ukrainian securities market in historical retrospect. Studied its place in the financial market. Identifies prospects for further development in the modern economy of Ukraine.

**Keywords:** securities, stock market, investing, financial market, investment, financial and investment cooperation, commodity exchange.

**Постановка наукової проблеми.** Однією з найбільших проблем фінансового сектора в Україні, якої так і не вдалося відповідним чином вирішити за всі роки незалежності, є неналежний розвиток національного ринку цінних паперів і, зокрема, його інфраструктури. Адаже суспільні відносини, що складаються на ринку цінних паперів, являють собою різновид економічних відносин, які відіграють важливу роль у житті суспільства. У процесі випуску та обігу цінних паперів створюються й використовуються фонди, необхідні не тільки для функціонування суб'єктів господарської діяльності, але й суспільства та держави в цілому. Використання цінних паперів забезпечує нормальне функціонування фінансової, кредитної та інших суміжних систем економіки держави. Операції з цінними паперами є, власне кажучи, фінансовою основою здійснення сучасних структурних перетворень в економіці, тому дослідження особливостей становлення та розвитку ринку цінних паперів в Україні є вкрай важливою проблемою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Подальший розвиток та удосконалення ринку цінних паперів в Україні вимагають, з одного боку, максимального наближення до принципових засад функціонування цього ринку в розвинених країнах а, з іншого боку, врахування умов та специфіки завдань, що постають перед економікою України.

Значне місце проблемам ринку цінних паперів приділяється в монографіях і статтях А. Акініна (дослідження зарубіжних фондових ринків), А. Буреніна (макроекономічні аспекти функціонування ринків), Б. Рубцова (аналіз зарубіжних фондових ринків), А. Сімановського (системи державного регулювання ринку цінних паперів), Я. Міркін (ринок цінних паперів). Відомими є також публікації Р. Вішни, Р. Лапорта, Р. Левайна, Ф. Лопез-де-Сіланеза, А. Шляйфера (взаємозв'язок розвитку ринку цінних паперів і економічного росту).

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження: історичний аналіз особливостей становлення і розвитку ринку цінних паперів в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглядаючи розвиток українського ринку цінних паперів в історичному аспекті, можна виділити декілька періодів у його розвитку: по-перше, дореволюційний (до 1917 р.), потім радянський період (з НЕПу та наступні роки) і, нарешті, сучасний етап, починаючи з приватизації державної власності. Всі ці етапи мають свої особливості, пов'язані з умовами їх формування. Є і деякі загальні риси, які дозволяють краще зрозуміти й оцінити сучасні процеси розвитку ринку цінних паперів.

Початком виникнення фондового ринку в Російській імперії можна вважати 1769 рік, коли в Амстердамі був розміщений перший випуск Російського державного займу. Оскільки Україна в той час входила в склад Російської імперії, то, відповідно, дана дата є початком розвитку і українського ринку цінних паперів. Ринок державних боргових паперів Російської імперії виник в 1809 році. Умови й основні правила випуску були визначені Височайшим Указом від 25 березня 1809 року, відповідно до якого розмір доходу був визначений у 6% річних і плюс 1% грації (премії). Прибутковість на державні цінні папери була вищою, ніж та, що давали державні кредитні установи. Крім того, власникам були надані певні пільги – облігації могли прийматися в заставу з усіх підрядів і відкупів, а у визначеній частині – на сплату казенних зборів і мита. Відсоток і грація виплачувалися щорічно за звітний період [3].

У 30-х рр. XIX ст. на фондовому ринку з'явилися акції й облігації приватних компаній, випуск в обіг яких регулювався «Положенням про компанії на акціях від 06 грудня» 1836 р., і «Законом про промислові товариства» [6], вказані нормативні акти діяли і на теренах України.

Особливо часто пріоритет статутів акціонерних товариств над законодавством поширювався на положення, що стосуються випуску акцій на пред'явника. Положення 1836 року заборонило випуск акцій на пред'явника. У зв'язку з цим у кримінальному законодавстві держави з'являється перша

норма, яка забороняла випуск та обіг цінних паперів. Так, доповненням до ст. 1150 Уложення про покарання кримінальні і виправні 1845 року (у ред. 1885 р.), яке діяло і на території України, (приватним особам і товариствам заборонялося «випускати безіменні грошові знаки у вигляді марок, квитанцій, ярликів і будь-яких інших знаків чи зобов'язань на пред'явника, що містять певні грошові суми, припаси або інші зобов'язання, що випускаються громадами, товариствами і тому подібними установами на точній підставі їхніх статутів» [1].

У зазначеному доповненні визначалася відповідальність на випадок порушення даного закону, як кримінальна, так і цивільна. Такі документи визнавалися юридично недійсними, крім того, винна сторона була зобов'язана винагородити потерпілого за збитки, яких він зазнав. «Боржник зобов'язаний сплатити всякому пред'явникові виданого ним незаконного безіменного документа без усякого відношення до того, чи знає пред'явник документа про його незаконне походження чи ні; і більше того винагородити за заповідні в такий спосіб збитки» [12, с. 679]. Наявність такої норми в кримінальному законодавстві давала можливість вимагати коштів в осіб, які випустили безіменний документ, шляхом шантажу або надання підробленого документа.

Виникнення даного доповнення, на думку А.А. Лохвицького, було викликано нестачею розмінної монети в період 1862 – 1866 рр., через що банкіри і купці у великих містах випускали марки від свого імені, що були в обігу в певному районі. Уряд, не перешкоджаючи цьому, встановив, що кожен банкір повинен внести в казначейство суму, рівну сумі випущених марок. Це положення було скасовано законом, оскільки зазначені марки конкурували з державними паперовими грішми [4, с. 488].

Реформи третьої чверті XIX ст. створили передумови для появи на фондовому ринку боргових зобов'язань місцевих органів влади, їхня поява була викликана гострою нестачею коштів для розвитку місцевих господарств. Міські земські управи з дозволу уряду могли робити позики, забезпечені у формі папера на пред'явника, власники яких одержували визначений щорічний доход, поки капітальний борг не буде їм відшкодований за тиражем [2, с. 217 ст. 124]. Прибутковість цих цінних паперів і їх конкурентоздатність була низькою, що пояснюється обмеженістю їхнього обігу і тривалих термінів погашення (39 і 49 років).

Таким чином, на фондовому ринку України, яка входила до складу Російської імперії, у дореволюційний період, були представлені державні боргові зобов'язання, боргові зобов'язання міст, акції й облигації промислових і транспортних підприємств.

Торгівля цінними паперами відбувалася на товарних біржах і через Державний банк Росії, представництва якого були в Києві, Одесі, Криму, Харкові. Продаж Державних облигацій проводився, головним чином, через Державний банк за посередництвом комерційних банків.

У 1729 році в Росії з'явився перший Вексельний Статут, що мав текст з закону російською і німецькою мовами і складався з трьох частин:

- 1) про векселі купецькі;
- 2) про векселі казенні;
- 3) вексельні зразки (точне дотримання яких було обов'язковим).

Основну увагу в Статуті було приділено перевідному векселю. Проіснувавши сто з зайвим років, цей Статут поступився місцем Статуту про Вексе-

лі 1832 року. Зразком для цього закону послужило французьке законодавство. Однак новий закон зберіг обмежену вексельну дієздатність, відповідно до якої векселедавцем можуть бути всі особи, яким за законом дозволялося вступати в боргові зобов'язання, за винятком селян, представників дворянства, дівиць (від батьків не відділених) і заміжніх жінок [13, с. 272- 285].

Таким чином, протягом першої половини XIX ст. вексель був винятково надбанням купецтва. Закон від 3 грудня 1862 року зробив вексель загальним надбанням, винятки були встановлені для представників духовництва, жінок і, почасти, селян [13, с. 294].

Після лютневої революції 1917 року Україна здобула незалежність. Та, як показало дослідження, у період з 1917р. по 1920 р. нормативних актів, які б регламентували випуск та обіг цінних паперів або встановлювали відповідальність, прийнято не було. Застосовувалась та сама законодавча база, що і за часів існування Російської імперії [14, с. 84].

Разом з тим, на тій частині України, що перебувала під владою пробільшовицького Радянського уряду, діяли декрети та закони Радянського уряду. Так, Декретом Ради Народних Комісарів від 29 грудня 1917 року «Про припинення платежів по купонах та дивідендах» [11, с. 20], було заборонено всі операції з цінними паперами. Ця заборона фактично знищила обіг та випуск цінних паперів на території держави.

Після утворення УРСР фондовий ринок неможливо було поєднати із системою централізованого державного управління економічними процесами, і тому потреба в ньому відпала, а отже, і необхідність його законодавчого регулювання. Виняток складав короткий період нової економічної політики.

З переходом до НЕПу були зняті обмеження на приватну підприємницьку діяльність, з'явилися державні і змішані акціонерні товариства. Для залучення інвестицій держава вдавалася до акціонування підприємств.

Протягом десяти років (з 1921 по 1930 рр.) діяли біржі, у фондових відділах яких допускалися правочини з купівлі-продажу іноземної валюти і векселів, чеків і інших платіжних документів у грошовій формі, державних цінних паперів, облигацій державних і кооперативних підприємств. Однак ринок цінних паперів у період НЕПу носив досить обмежений характер порівняно з дореволюційним. В основному це пов'язувалось скоріше з розподільним, ніж з купівельними і мобілізаційним аспектами ринку цінних паперів, тому що вільний продаж фондових документів був відсутній. Здебільшого акції розподілялися або між різними підприємствами й організаціями, або між власниками того чи іншого підприємства.

У умовах централізованої економічної системи обмежувалась свобода підприємств і населення у використанні навіть власних, тимчасово вільних коштів, їхні заощадження могли бути вкладені під невеликий відсоток тільки в державні кредитні установи, через які вони, незалежно від волі вкладників, інвестувалися в сфери, які визначала держава. У зв'язку з тим, що органи централізованого державного управління мали практично необмежені можливості в розподілі і перерозподілі ресурсів між суб'єктами господарювання, випуск боргових цінних паперів (облигацій) підприємствами й організаціями ставав зайвим. У такий спосіб відбулося як би звуження розмірів і функцій ринку цінних паперів.

У 30-40 роки XX ст. приватне підприємництво в СРСР було цілком викоринене, фондові відділи при товарних біржах припинили своє існування, держа-

ва залучала кошти для своїх програм через кредитну емісію і примусове розміщення своїх боргових зобов'язань. Конкурувати з якими-небудь організаціями в справі емісії цінних паперів держава не бажала, у тому числі і через ненадійність облігацій для кредиторів, і тривалих термінів погашення державних позик. Слід зазначити, що погашення останніх позик закінчилося в грудні 1990 року.

В умовах централізованої системи управління економікою недержавні цінні папери не мали юридичного визнання. Подібний стан справ відображався в кримінальному законодавстві. КК УРСР 1960 року містив одну лише норму, спрямовану на охорону державної монополії на випуск державних цінних паперів. У ст. 79 КК УРСР 1960 року передбачалася відповідальність за виготовлення державних цінних паперів, до яких відносилися, у першу чергу, облігації державних позик, дорожні чеки в карбованцях або в іноземній валюті. Також слід зазначити, що ст. 80 КК УРСР 1960 р. установлювала заборону для громадян на здійснення будь-якої діяльності з іноземними фондовими цінностями на тій підставі, що останні розглядалися як валютні цінності [5, с. 19].

Наприкінці 80-х рр. ХХ ст. склалися об'єктивні і суб'єктивні передумови для відродження фондового ринку. Задача легалізації комерційних цінних паперів була вирішена Законом СРСР «Про кооперацію». У ст. 22 цього Закону говорилося, що кооперативи не обмежені колом своїх можливих акціонерів. При здійсненні операцій купівлі-продажу акцій кооперативів передбачалася перевага їхніх членів. Згадування в законодавчому акті про можливість випуску приватних цінних паперів мало важливе значення, тому, що свідчило про визнання права цих цінних паперів на існування. Однак, указівка на можливість випуску корпоративних фондових інструментів не могла сама по собі скласти правову основу для їхнього широкомасштабного випуску.

Держава монополізувала право на випуск та обіг цінних паперів і застосовувала правові засоби охорони їхнього випуску і обігу. Законодавчо був закріплений у КК УРСР пріоритет державної власності над іншими формами, це також торкнулось і цінних паперів.

Для того, щоб упорядкувати процес випуску підприємствами цінних паперів, що стихійно розпочався, були прийняті спеціальні нормативні акти: Постанова Ради Міністрів СРСР від 15 жовтня 1988 року № 1195 «Про випуск підприємствами й організаціями цінних паперів», «Положення (Тимчасове) про порядок випуску цінних паперів підприємствами, організаціями, переведеними на повний госпрозрахунок і самофінансування, кооперативами, їх спілками (об'єднаннями), комерційними банкам» (затверджено Міністерством фінансів СРСР 16 листопада 1988 року) [7, с. 96].

Ці положення вводили в обіг як акції трудового колективу і акції підприємств, так і акції акціонерних товариств. Номінал акцій трудового колективу встановлювався на рівні 50, 100, 250 і 1000 карбованців, номінал акцій підприємств на рівні 10, 25, 50 і 100 тисяч карбованців. Акції трудових колективів були такими лише за назвою, а не за суттю, оскільки не змінювали відносин власності і статусу підприємства, не давали їх власникам права голосу й одержання фінансової інформації, не могли репродукуватися на вторинному ринку, не мали ринкового курсу і котирування. Сам факт одержання дивідендів по таких акціях був сумнівним. Придбання акцій трудового колективу перетворювало інвесторів у кре-

диторів підприємства на невизначених умовах, але ніяк не в співвласників. Самі акції випускалися як іменні і повинні були купуватися працівниками за рахунок особистих коштів. При звільненні працівника їхня вартість йому відшкодовувалася. Положення про акціонерні товариства детально регламентувало перелік питань, пов'язаних з випуском цінних паперів.

Прийняті в 1988–1990 рр. нормативні документи поклали початок становленню ринку цінних паперів, однак серед них не було спеціального законодавчого акта, який регламентував би випуск і обіг фондових інструментів та забезпечував захист інвесторів.

У 1990–1991 рр. став розроблятися проект Закону СРСР «Про цінні папери і фондові біржі», 10 липня 1991 року він був схвалений у першому читанні Верховною Радою СРСР. Однак, другого читання не відбулося. Проте, багато основних положень було взято до уваги в ході подальшої нормотворчої роботи і увійшли в багато національних законодавчих актів, що регламентують обіг і випуск цінних паперів.

Період виходу України зі складу Радянського Союзу, збігся в часі з процесом створення приватних акціонерних та фінансових компаній, які займалися залученням коштів населення під випуск власних цінних паперів.

До 1990 р. були зроблені перші спроби створення окремих елементів ринку цінних паперів, однак вони носили обмежений характер. Випуск перших цінних паперів при відсутності приватизованого майна не сприяв розвитку фондового ринку і ринку капіталу.

У березні 1995 року був прийнятий Закон "Про приватизаційні папери", що визначив порядок використання і обігу на території України приватизаційних цінних паперів. Приватизаційні сертифікати – іменні цінні папери, які підтверджують право власності на придбані об'єкти приватизації [9, с. 96]. Закон забороняє вільний обіг, продаж або інше відчуження приватизаційних паперів. Це обмежує участь в приватизації професійних учасників ринку цінних паперів.

Проте, недосконалість законодавства дозволяло в окремих випадках обходити обмеження.

До 1995 року основним засобом розрахунку за об'єкти приватизації служили засоби із спеціального приватизаційного рахунку, використання якого було незручним як для фінансових посередників, так і громадян.

На період 1995–1998 років припадає активний продаж державою значних пакетів акцій великих підприємств; бурхливий розвиток біржових та позабіржових систем обігу акцій; поява значної кількості фінансових посередників, що оперували вже не сертифікатами, а реальними грошима; концентрація власності шляхом активного скуповування акцій у населення; розвиток ринку державних боргових зобов'язань; вихід на ринок у ролі покупців великих зовнішніх інституціональних та приватних інвесторів; розробка та затвердження індексу ПФТС.

Таким чином, фондовий ринок України виник у зв'язку з випуском в обіг та створенням вторинного ринку купівлі-продажу компенсаційних сертифікатів і чорного ринку приватизаційних майнових сертифікатів-ваучерів. Саме масова приватизація була тим чинником, що дав поштовх і став реальною базою створення фондового ринку та його інфраструктури в Україні.

Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку пережила своє друге народження після прийняття парламентом України Закону «Про державне

регулювання ринку цінних паперів в Україні», який надав Держкомісії нові можливості в створенні ринку цінних паперів. Проблема створення ринкових інститутів, які не є суб'єктами ринку цінних паперів (як, наприклад, емітенти, інвестори та фінансові посередники), а належать до його інфраструктури, особливо загострилася в Україні в зв'язку з розвитком масової приватизації та активним формуванням вторинного ринку цінних паперів [3, с. 15].

Для вирішення проблемних питань і стимулювання подальшого розвитку ринку цінних паперів Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було розроблено проект Програми розвитку фондового ринку на 2012-2014 роки, в якому окреслені наступні завдання [8]: збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку; удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного і ефективного функціонування; удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та захисту прав інвесторів; стимулювання подальшого розвитку фондового ринку України.

Як показало дослідження, з появою цінних паперів і розширенням їх використання складаються механізми їх руху, фондовий ринок історично починає розвиватись на основі позичкового капіталу, так як купівля цінних паперів є фактично передачею частини грошового капіталу в позику, цим обумовлюється важлива властивість цінних паперів – їх ліквідність. З теоретичної точки зору цінні папери представляють собою потенційний грошовий капітал який є ліквідним, тобто може бути перетвореним на особисті кошти.

З практичної точки зору ступінь ліквідності цінних паперів є залежною від багатьох факторів, при тому не тільки від функціонування реальних активів, але й політичних подій, біржових спекуляцій і т.д. Тому, хоча фондові активи є відображенням реальних але функціонують незалежно від них, утворюючи свою власну сферу обігу – фондовий ринок, і власність фондових активів може коливатися в більших межах по відношенню до розміру виробничих фондів фірм.

Цінний папір має подвійний зміст – з однієї сторони, це фінансовий інструмент, а, з іншої – особливий інвестиційний товар. Визначення цінного паперу, як фінансового інструменту, обумовлено специфікою процесу відтворення в сучасній економічній системі, якій у значній мірі приналежний кредитний характер. При цьому цінні папери є носіями юридично оформлених відносин боргу, які виникають між різними суб'єктами з приводу організації господарської діяльності. При купівлі цінних паперів інвестори – кредитори і емітенти-боржники переслідують різні цілі: перші – передбачають отримання прибутку у вигляді дивідендів чи процентів на свій вкладений капітал, а другі – організувати діяльність у тій чи іншій сфері і отримати підприємницький прибуток.

Сьогодні брак державної волі та відсутність бажання зробити ринок одним із пріоритетів державної політики призвело до його занепаду. Ситуація може змінитися, якщо в повній мірі будуть усвідомлені такі реалії ХХІ століття, як глобальність, динамічність, відкритість.

За умов фінансової глобалізації рух цінних паперів суттєво динамізується, з одного боку, він активізує продуктивні інвестиційно-відтворювальні процеси, а, з другого, – породжує нові проблеми розвитку національних та міжнародної економік, що характеризуються безпрецедентними переливами спекуля-

тивного капіталу, дискредитацією макроекономічних пропорцій сектору світової економіки, критеріїв справедливої конкуренції, ефективності, стабільності та безпеки. Закономірності міжнародної фінансово-інвестиційної взаємодії, опосередковуються різними видами цінних паперів (акцій, облігацій, похідних) та їх комбінаціями і реалізуються, з одного боку, на внутрішньому ринку (придбання корпоративних, муніципальних, державних цінних паперів нерезидентами; викуп резидентами цінних паперів іноземних компаній та спільних підприємств), а з другого – через відповідні операції на зарубіжних або безпосередньо на міжнародних ринках.

**Висновки з проведеного дослідження.** Цінні папери відіграють важливу роль як у господарському житті, так і в економіці країни взагалі, хоча ринок цінних паперів в Україні далекий від аналогічного стану ринків цінних паперів в економічно-розвинених країнах.

Для виведення ринку цінних паперів в Україні на якісно новий рівень необхідно здійснити зміни як у законодавстві, так і в загальному управлінні цим ринком. Це повинно знайти своє відображення в:

- забезпеченні прозорості ринку цінних паперів та фондового ринку;
- посиленні контролю за діяльністю суб'єктів ринку цінних паперів;
- забезпеченні та охороні прав власників цінних паперів;
- створенні системи взаємодії органів державного регулювання ринку цінних паперів;
- створенні сприятливих умов для інвестування в економіку України, оскільки інвестування шляхом придбання цінних паперів залишається досить поширеним.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Высочайше утвержденное мнение Государственного Совета 23 ноября 1870 г. // Полное собрание законов за 1871 г. – № 48344.
2. Городское уложение 1870 г. // Свод узаконенный изд. Анисимова 1873. – Т. 2. – С. 386.
3. Кузнецов М. В. Ринок цінних паперів, як фактор відтворюючого процесу / М. В. Кузнецов // Гроші й кредит. – 2008 – № 1 – С. 15-19.
4. Лохвицкий А. І. Курс русского уголовного права / А. І. Лохвицкий // СПб., Тип. Ю. О. Шлейера, 1871. – 704 с.
5. Михайлов М. П. Уголовная ответственность за нарушение правил о валютных операциях и спекуляцию валютными ценностями по советскому уголовному праву / М. П. Михайлов // – М.: Юрид. лит., 1964. – 44 с.
6. Неволин К. Г. История российских гражданских законов / К. Г. Неволин // – 2-е изд. – СПб., 1857. – Т. 3. – 879 с.
7. Об утверждении Положения о ценных бумагах: Постановление Совета Министров СССР от 15 октября 1988 № 1195 // СП СССР. – 1988. – Отдел 1. – № 35. – Ст. 100.
8. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/development/>.
9. Про приватизаційні папери : Закон України від 6 березня 1992 р. № 2173 –XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 24. – Ст. 352.
10. Сборник документов по истории уголовного законодательства СССР и РСФСР 1917 – 1952 г. / под ред. проф. И. Т. Голякова. – М.: 1953. – 464 с.
11. Свод Законов Российской Империи. – СПб., 1857. – Т. X. – Ч. 1. – 2160 с.
12. Уложения о наказаних уголовных и исправительных 1885 г. – Изд. 18-е пересмотр. и допол. – СПб., 1915. – 1285 с.
13. Федоров А. Ф. История векселя: истор. – юрид. исслед. – Одесса / А. Ф. Федоров //, 1895. – 602 с.
14. Фріс П. Л. Нарис історії кримінально-правової політики України : Монографія / П. Л. Фріс //, За заг. ред. М. В. Костецького. – К.: Атіка, 2005. – 124 с.



УДК 336.22:631.16

**Малініна Н.М.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту  
Вінницького національного технічного університету*

## СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розкрито поняття ефективності оподаткування, визначено види податкової ефективності, розглянуто групи показників оцінювання ефективності оподаткування. На основі проведеного дослідження сформовано систему оцінювання ефективності оподаткування в сільському господарстві. Вона включає загальні, часткові та спеціальні показники оцінювання ефективності оподаткування.

**Ключові слова:** податки, сільське господарство, податкове навантаження, фіскальна ефективність оподаткування, економічна ефективність оподаткування, соціальна ефективність оподаткування, система оцінювання ефективності оподаткування.

### **Малинина Н.М. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

В статье раскрыто понятие эффективности налогообложения, определены виды налоговой эффективности, рассмотрены группы показателей оценки эффективности налогообложения. На основе проведенного исследования сформирована система оценивания эффективности налогообложения в сельском хозяйстве. Она включает общие, частичные и специальные показатели оценивания эффективности налогообложения.

**Ключевые слова:** налоги, сельское хозяйство, налоговая нагрузка, фискальная эффективность налогообложения, экономическая эффективность налогообложения, социальная эффективность налогообложения, система оценивания эффективности налогообложения.

### **Malinina N.M. SYSTEM OF CRITERIAS FOR THE EFFECTIVENESS OF TAXATION ESTIMATION IN AGRICULTURE**

The article reveals the concept of efficiency of taxation, identifies the types of tax efficiency, analyses the group of indicators for measuring the effectiveness of taxation. On the basis of the study was established the system of evaluation of the effectiveness of taxation in agriculture. The latter includes general, special and partial indicators for assessing the effectiveness of direct taxation.

**Keywords:** taxes, agriculture, tax burden, fiscal efficiency of taxation, economic efficiency of taxation, social efficiency of taxation, effectiveness of evaluation system of direct taxation.

**Постановка проблеми.** Проблема реформування системи оподаткування сільськогосподарських підприємств сьогодні знаходиться в числі найважливіших економічних завдань, від вирішення яких значною мірою залежить продовольча безпека України. Складність трансформації податкової системи в напрямі переходу від суто фіскальної до стимулюючої виробництва та ділової активності системи оподаткування підприємств посилюється передусім тим, що вона відбувається в умовах дефіциту фінансових ресурсів. У той же час зниження податкового навантаження, скорочення кількості прямих податків та звуження податкової бази безперечно призведе до істотного зменшення податкових надходжень до бюджету, що не дозволить у повній мірі здійснювати фінансування соціальних програм, спрямованих на підвищення рівня розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Тому нині наукові дослідження в площині податкової оптимізації сільськогосподарської діяльності є вчасними і актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні наукові підходи щодо сутності оподаткування та оптимального механізму його функціонування висвітлені в дослідженнях В. Андрущенко, О. Василика, В. Вишневецького, І. Д'яконової, А. Крисоватого, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова. Питанням оподаткування аграрного сектору присвячено праці Д. Деми, М. Дем'яненка, В. Жука, Т. Калінеску, Т. Кармазіна, П. Лайка, О. Непочатенко, Н. Прокопенко, О. Прокопчук, С. Розелі, М. Рудої, І. Свиноуса, В. Синчака, Н. Танклевської, Л. Тулуша, М. Тургенева, Н. Ущипівської, Р. Чемберса та інших вітчизняних і зарубіжних авторів. Проблеми ефективності механізму оподаткування останнім часом досліджують Є. Бережний, Т. Рева,

Г. Ісаншина, П. Мельник, М. Підлужний, Т. Чернякова, О. Ястремський. У той же час конкретні питання щодо оптимізації механізмів оподаткування в сільському господарстві в умовах нестабільної економічної ситуації та оцінювання їх ефективності залишаються недостатньо розробленими.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування складових системи оцінювання ефективності оподаткування в сільському господарстві, що передбачає уточнення змісту категорії «ефективність оподаткування», формування критеріїв, визначення напрямів, факторів впливу, показників виміру ефективності оподаткування на макrorівні та на рівні підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Механізм оподаткування є складовою економічного механізму, від ефективності функціонування якого залежить розвиток як економіки в цілому, так і окремих галузей.

Для оцінювання ефективності діючого механізму оподаткування перш за все необхідно уточнити економічну суть даної дефініції.

Ефективність, на відміну від ефекту, є показником відносним, і визначається відношенням ефекту до витрат, пов'язаних з його досягненням. Як зазначає С.В. Мочерний, ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [1, с. 508].

Поняття ефективності використовується для оцінки будь-якого процесу. В економічній науці поняття ефективності в першу чергу пов'язане з оцінюванням галузей, інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, їх фінансового стану, маркетингової

стратегії, кадрової політики, менеджменту, системи оподаткування.

Ефективність оподаткування залежить від побу-дови механізму справляння кожного податку окремо і податкової системи в цілому. Виходячи з функцій податків, слід розрізняти фіскальну, економічну та соціальну ефективність, кожна з яких має певний зміст, критерії, фактори впливу та показники виміру [2].

Фіскальна ефективність – це спроможність податку забезпечувати наповнення бюджетів різних рівнів, а конкретні характеристики її вимірювання – це абсолютні обсяги та питома вага надходжень податку в доходах бюджетів і ВВП, рівень ефективної ставки податку, його продуктивності тощо [3].

Фіскальну ефективність окремі науковці розглядають з точки зору адміністрування податків, закладаючи при цьому в зміст категорії відношення податкових надходжень до витрат на їх стягнення. На нашу думку, такий підхід на практиці досить складно реалізувати, оскільки облік витрат на адміністрування окремо по кожному податку і в розрізі прямих та непрямих податків не ведеться.

На збільшення фіскальної ефективності безпосередньо прямих податків впливають такі вагомні чинники як рівень доходів юридичних і фізичних осіб, можливість нарощування ними власного капіталу, інвестиційний клімат в економіці в цілому та в галузевому розрізі, рівень доходів і витрат населення, інфляція в країні, стабільність та передбачуваність змін податкового законодавства тощо.

Рішення щодо фіскальної ефективності непрямих податків, основним з яких є ПДВ, повинні базуватися на розв'язанні проблеми забезпечення достатніх надходжень до бюджету за рахунок збільшення обсягів виробництва і споживання, розширення обсягів інвестиційної діяльності, адже сам ПДВ не впливає на рішення щодо інвестування.

На фіскальну ефективність непрямих податків впливають: рівень податкової ставки, сальдо експортно-імпорتنних операцій, обсяг податкових пільг, сума недоїмки, механізми обчислення і стягнення податку.

Поряд із фіскальною ефективністю податків доцільно звернути увагу на їх фіскальний потенціал – максимально можлива сума надходжень за певний період часу, яка може бути мобілізована, а також сума невикористаних можливостей щодо оподаткування.

Економічна ефективність оподаткування – зведення до мінімуму негативного впливу податкової системи на ефективний розподіл ресурсів та господарську діяльність економічних суб'єктів [4, с. 255].

Економічна ефективність прямих податків реалізується через їх вплив на виробників і споживачів. Система прямого оподаткування є економічно ефективною, якщо відбувається нарощування обсягів виробництва і споживання; збільшується кількість суб'єктів господарювання (а відповідно й оподаткування), звужується тіньовий сектор, зростає інвестиційна активність, підвищується рентабельність виробництва та збільшується кількість прибуткових підприємств, відбувається інтенсивний розвиток бізнесу.

Соціальною складовою ефективності оподаткування вважаємо справедливий розподіл коштів державного бюджету між виробничою і соціальною сферами, бюджетами різних рівнів; створення гідних умов праці, підвищення рівня зайнятості та доходів населення; належну державну підтримку незахищених верств населення. Тому при оцінюванні ефективності

системи оподаткування першочерговим завданням є врахування не тільки фіскальної складової ефективності, а визначення комплексного показника, який би відзеркалював всі складові ефективності оподаткування.

У науковій літературі зустрічаються різні підходи до оцінювання ефективності оподаткування, але всі вони зводяться до оцінки за певними критеріями. Критерії характеризують принцип, підхід до оцінки ефективності, тоді як показники – безпосередній спосіб її оцінки [5].

Серед науковців продовжуються дискусії щодо визначення кількості і складу критеріїв оцінювання ефективності оподаткування і це питання є найбільш проблемним з позиції методології.

Окремі дослідники ототожнюють поняття критерію і показника. Для розмежування цих понять визначимо, що критерій – категорія, яка відображає сутність, властивості, якість і є основним вимірником для оцінювання; а показник – це індикатор, що кількісно відображає стан і динаміку процесу. Показники повинні досить повно і точно виражати суть критерію, бути зручними зрозумілими для практичного використання. Розрахункові показники в процесі аналізу співставляються з базовими показниками (нормативними, середньогалузевими) і за результатами порівняння наводяться відповідні висновки. Скупність показників оцінювання формує певну систему, на основі якої проводиться аналіз ефективності оподаткування.

Варто зауважити, що при оцінюванні податкових механізмів необхідно розглядати зовнішню (на макrorівні) та внутрішню (на мікрорівні) ефективність [6, с. 98; 7, с. 109].

Зовнішня ефективність проявляється у відповідності рівня податкових надходжень до бюджету розміру фінансування основних державних витрат. При підвищенні зовнішньої ефективності відбувається збільшення доходів бюджету за рахунок податкових надходжень та розширення бази оподаткування. Ефективність оподаткування забезпечується шляхом гармонійного поєднання податкової політики з цілями і задачами держави щодо обраного вектору розвитку економіки [8, с. 177].

Систему оцінювання ефективності оподаткування на рівні держави формують наступні показники:

- частка податкових надходжень у загальній сумі доходів відповідного бюджету (державного, обласного, міського, районного);
- частка податків у валовому національному продукті, національному доході;
- структура податкових надходжень до бюджету;
- втрати сум податкових надходжень у результаті неефективної та незбалансованої податкової системи;
- втрати сум податкових надходжень внаслідок існування тіньового сектору економіки.

Ефективність оподаткування на мікрорівні визначається шляхом аналізу впливу податкових механізмів на результати діяльності суб'єктів господарювання, зокрема на обсяги виробленої та реалізованої продукції, динаміку прибутку, тенденції інвестиційної діяльності підприємств, оновлення основних виробничих фондів, нарощування капіталу тощо. Оцінювання ефективності оподаткування проводять на основі даних податкової звітності підприємств шляхом аналізу розміру податків, їх динаміки, структури податкових виплат, податкового навантаження. Під податковим навантаженням на мікрорівні розуміють відношення загальної маси податків та зборів, сплачених підприємством, до показників його діяль-

ності. Рівень податкового навантаження є індикатором доцільності здійснення підприємницької діяльності взагалі, і зокрема ведення його в легальному полі [9].

Традиційно, оцінюючи ефективність оподаткування на мікрорівні, більшість науковців дотримуються думки, що вона характеризується системою показників, серед яких варто виділити наступні групи:

- загальні (індекс загального податкового навантаження, структура податків, податкомісткість, коефіцієнт податкового навантаження на фінанси підприємства, коефіцієнт податкового навантаження на власний капітал, коефіцієнт ефективності оподаткування);

- часткові (ефективна ставка оподаткування, коефіцієнт оподаткування прибутку, коефіцієнт оподаткування виручки, коефіцієнт оподаткування експортних операцій);

- спеціальні (коефіцієнт пільгового оподаткування, коефіцієнт ефективності використання податкових пільг) (таблиця).

Аналіз вказаних груп показників податкового навантаження дає можливість оцінити вплив механізму оподаткування на результати діяльності підприємства, визначити податковий потенціал, порівняти податкове навантаження на підприємства в різних галузях економіки [13, с. 154].

У сільському господарстві існує певна галузева специфіка при формуванні системи оцінювання

ефективності податкових механізмів, що пов'язане з особливостями ведення діяльності в розрізі галузей сільського господарства: рослинництва, тваринництва, надання супутніх послуг тощо. Необхідність врахування при формуванні системи оцінювання ефективності оподаткування джерел отримання доходів потребує визначення податкового навантаження на основні засоби виробництва, а саме на гектар сільськогосподарських угідь. Водночас, отримання доходів для підприємств окремих видів діяльності та напрямів спеціалізації в сільському господарстві не пов'язане з сільгоспугіддями, тому важливо, поряд із розрахунком навантаження на гектар сільгоспугідь, розраховувати інші показники, а саме навантаження на гривню отриманого доходу, прибутку, виручки. Такий підхід сприятиме врахуванню джерел отримання доходів при формуванні податкових механізмів та рівномірному розподілу податкового навантаження.

Поряд з показниками оцінювання ефективності механізму оподаткування на макро- та мікрорівнях окремі науковці [5, с. 331; 14, с. 223-225] пропонують використовувати сукупність наступних показників:

- індекс концентрації Херфіндаля (визначає податки за рахунок яких формується переважна частина податкових надходжень до бюджету). Його розрахунок дозволяє виявити неефективні податки, які тільки ускладнюють систему оподаткування і не відіграють суттєвої ролі у формуванні доходної частини відповід-

Таблиця

Система показників оцінювання ефективності оподаткування на мікрорівні

Показник	Методика розрахунку	Економічний зміст показника
Загальні показники ефективності оподаткування		
1. Індекс загального податкового навантаження	$I_{\text{ЗАГ}} = \frac{\sum \Pi_i}{\text{ДВ}}$	Показує відношення загального розміру всіх сплачених підприємством податків до доданої вартості
2. Питома вага податку в структурі податкових платежів	$\chi_{\Pi_i} = \frac{\Pi_i}{\sum \Pi_i}$	Визначає питому вагу кожного податку в структурі податкових платежів
3. Податкомісткість	$ПМ = \frac{\sum \Pi_i}{Q \text{ (ЧП, ВД)}}$	Відображає суму всіх податкових платежів підприємства, що припадає на одиницю обсягу реалізованої продукції (прибутку, валового доходу)
4. Коефіцієнт податкового навантаження на фінанси підприємства	$K_{\text{нф}} = \frac{\sum \Pi_i}{\text{ВБ}}$	Показує відношення загального розміру всіх сплачених підприємством податків до середньорічної вартості валюти балансу
5. Коефіцієнт податкового навантаження на власний капітал	$K_{\text{нк}} = \frac{\sum \Pi_i}{\text{К}}$	Показує відношення загального розміру всіх сплачених підприємством податків до середньорічного розміру власного капіталу підприємства
6. Коефіцієнт ефективності оподаткування	$K_{\text{еф}} = \frac{\text{ЧП}}{\sum \Pi_i}$	Відображає відношення чистого прибутку підприємства до загального розміру всіх сплачених податків
Часткові показники ефективності оподаткування		
7. Ефективна ставка оподаткування	$CO_{\text{ЕФ}} = \frac{\Pi_i}{\text{БО}}$	Відображає відношення конкретного податку до бази оподаткування. Розраховане значення порівнюють з номінальною ставкою оподаткування
8. Коефіцієнт оподаткування прибутку	$K_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{ВП}}}{\text{ВП}}$	Питома вага податкових платежів, що сплачуються з валового прибутку, у сумі валового прибутку
9. Коефіцієнт оподаткування виручки	$K_{\text{Q}} = \frac{\Pi_{\text{Q}}}{\text{Q}}$	Питома вага податкових платежів, що сплачуються з виручки (ПДВ, акцизи), у загальній сумі виручки від реалізації
10. Коефіцієнт оподаткування експортних операцій	$K_{\text{експ}} = \frac{\text{МП}_{\text{експ}}}{\text{Q}_{\text{експ}}}$	Визначає питому вагу митних платежів у виручці від реалізованої на експорт продукції
Спеціальні показники ефективності оподаткування		
11. Коефіцієнт пільгового оподаткування	$K_{\text{пн}} = \frac{\sum \text{ПП}}{\sum \text{ПП} + \Pi_i}$	Визначає ефективність використання підприємством передбачених законодавством податкових пільг. Розраховується відношенням загального розміру податкових пільг до суми податкових пільг та планових податкових платежів
12. Коефіцієнт ефективності використання податкових пільг	$K_{\text{пз}} = \frac{\sum \text{ПП}}{Q \text{ (ЧП, ВД)}}$	Визначається відношенням використаних податкових пільг до виручки (чистого прибутку, валового доходу)

Узагальнено на основі [10; 11; 12]

них бюджетів. Виявлення податків із низьким обсягом надходжень, їх скасування або реформування дозволять оптимізувати систему оподаткування;

– індекс ерозії – визначає ступінь відповідності фактичних баз оподаткування потенційним. Розрахунок цього індексу є важливим з позиції фіскальної достатності, оскільки існування значних податкових пільг та преференцій, спеціальних режимів оподаткування, які нині використовуються сільсько-господарськими товаровиробниками, зумовлює недоотримання відповідними бюджетами значних сум податкових надходжень, база для вилучення яких реально існує;

– коефіцієнт еластичності податкових надходжень (характеризує величину зміни податкових надходжень під впливом визначених економічних чинників). Цей коефіцієнт показує, на скільки відсотків змінюються податкові надходження (групи податків або окремого податку) при зміні чинника на 1%. Оптимальним є значення коефіцієнту близько одиниці, проте на даний час у реальному секторі по відношенню до ВВП спостерігаються різкі його коливання від 0,8 до 5,0, що свідчить про невідповідність податкових механізмів сучасним тенденціям розвитку економічних процесів;

– коефіцієнт податкового покриття (відображає здатність бюджету покривати свої видатки тільки за рахунок податкових надходжень). Цей показник характеризує ефективність не тільки податкової, а й бюджетної політики держави. Його розрахунок за секторами економіки дозволяє виявити, на який сектор припадає найбільше податкове навантаження;

– коефіцієнт стабільності податкової системи (відображає зміну матеріального стану платника податків у результаті зміни податкового законодавства). Якщо значення показника стабільності менше одиниці, поглиблюється протиріччя між владою та платниками податків, розширюється тіньовий сектор, погіршується інвестиційний клімат, і в результаті зменшується рівень податкових надходжень до бюджету.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, формування релевантної системи оподаткування, яка б відображала тенденції розвитку економічних процесів у сільському господарстві, враховувала специфіку діяльності різних організаційно-правових форм господарювання та виробничої спеціалізації, відповідадала наявному податковому потенціалу і забезпечувала виконання податками фіскальної та регулюючої функцій, потребує наявності чіткої та науково-обґрунтованої системи оцінювання ефективності оподаткування. У межах цієї системи аналіз ефективності оподаткування необхідно здійснювати по трьох напрямках: на макrorівні, на рівні суб'єктів господарювання та шляхом розрахунку комплексних показників. Такий підхід сприятиме реалізації наступних цілей:

– для держави – збільшення доходів державного бюджету за рахунок податкових відносин і розши-

рення податкових баз, скорочення обсягів тіньової економіки;

– для суб'єктів господарювання – оптимізації співвідношення між обсягами отриманого доходу (прибутку) та сумою податкових вилучень, покращенню умов для ведення бізнесу, гармонізації відносин між державою та суб'єктами господарювання;

– для населення: отримання достатніх доходів, які б після сплати всіх податків забезпечували високий рівень життя людини, надання державою безкоштовних послуг освітнього, медичного характеру тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мочерний С.В. Політична економія / Мочерний С.В. – К. : Вид-во «Знання-Прес», 2002. – 687 с.
2. Недосуга А.Г., Гарбар Ж.В. Теоретичні аспекти до визначення ефективності податків [Електронний ресурс] / А.Г. Недосуга, Ж.В. Гарбар // Режим доступу до ресурсу: <http://intkonf.org/nedosuga-ai-garbar-zhv-teoretichni-aspekti-do-viznachennya-efektivnosti-podatkov/>.
3. Горин В. Проблеми підвищення фіскальної ефективності податку на додану вартість / В. Горин // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2 (41). – С. 118-126 – (фінансово-обліково-аналітичні аспекти).
4. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / Соколовська А.М. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
5. Грін О. Методи оцінки ефективності системи оподаткування підприємницької діяльності громадян в Україні [Електронний ресурс] / О. Грін // Вісник львівського університету. – 2008. – Вип. 40. – С. 331-335. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vhnu/Ekon/2008\\_0/71\\_o\\_Grin.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vhnu/Ekon/2008_0/71_o_Grin.pdf).
6. Бечко П.К. Основи оподаткування : навч. посіб. для студ. вузів / П.К. Бечко, О.А. Захарчук. – К. : ЦУЛ, 2009. – 168 с.
7. Дєєва Н.М. Оподаткування в Україні : навч. посіб. / Н.М. Дєєва, Н.І. Редіна, І.О. Дулік ; за ред. Н.І. Редіної. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 544 с.
8. Григорьева К.С. Эффективность налоговой системы РФ на современном этапе / К.С. Григорьева // Экономика. – 2008. – № 4. – С. 177-179.
9. Кудріна О.Ю. Оцінювання податкового навантаження на підприємство з позицій концепції трансакційних витрат [Електронний ресурс] / О.Ю. Кудріна // Режим доступу до журн. : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vsunu/2011\\_10\\_1/Kudrina.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_10_1/Kudrina.pdf).
10. Василевська Г. Практика застосування пільгових податкових преференцій в Україні / Г. Василевська // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 1. – С. 108-121.
11. Гордеева О.В. Оценка эффективности налоговой политики [Електронний ресурс] / О.В. Гордеева // Налоги и налогообложение. – 2006. – № 10. – Режим доступу: <http://www.lawmix.ru/bux/78437>.
12. Захарова Н.І., Тараненко В.Є., Хіміч К.І. Критерії оцінювання фіскальної ефективності місцевого оподаткування / Н.І. Захарова, В.Є. Тараненко, К.І. Хіміч // Вісник ДДФА. Економічні науки. – № 2. – 2012. – С. 162-170.
13. Єфіменко Т.І. Механізм перерозподілу фінансових ресурсів як важіль визначення податкового потенціалу : монографія / Єфіменко Т.І. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2002. – 272 с.
14. Ольховик В.В. Оценка эффективности налогообложения банков и предприятий реального сектора экономики Украины / В.В. Ольховик / Бизнесформ. – 2013. – № 12. – С. 322-327.

УДК 336.77

**Минц А.Ю.***кандидат экономических наук,  
доцент**Приазовского государственного технического университета***Глушаченко С.С.***аспирант**Института экономики промышленности  
Национальной академии наук Украины*

## УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РЕЙТИНГОМ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ ЗАЁМЩИКА

Статья посвящена исследованию возможностей снижения затрат по обслуживанию кредитов. В работе была обоснована целесообразность управления кредитным рейтингом. Представлен процесс формирования кредитного рейтинга, а также выявлены особенности его управления.

**Ключевые слова:** кредитный рейтинг, расходы, заемщик, банк, обслуживание кредитов, процентная ставка, премия за риск.

**Минц А.Ю., Глушаченко С.С. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РЕЙТИНГОМ ЯК СПОСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПОЗИЧАЛЬНИКА**

Статтю присвячено дослідженню можливостей зниження витрат щодо обслуговування кредитів. У роботі було обґрунтовано доцільність управління кредитним рейтингом. Представлено процес формування кредитного рейтингу, а також виявлено особливості його управління.

**Ключові слова:** кредитний рейтинг, витрати, позичальник, банк, обслуговування кредитів, відсоткова ставка, премія за ризик.

**Mintz A.Y., Glushachenko S.S. CREDIT RATING MANAGING AS A WAY TO OPTIMIZE THE COST OF THE BORROWER**

The article deals with the investigations of credit service costs reducing possibilities. Credit rating management advisability was grounded in this work. The formation of credit rating process was shown, as well as the peculiarities of its management were identified.

**Keywords:** credit rating, costs, borrower, bank, credit service, interest rate, risk premium.

**Постановка проблемы.** В настоящее время обслуживание кредитов составляет значительную долю в расходах многих предприятий и банков Украины. Так, на начало 2014 г. по данным НБУ [1] общий объем кредитов, выданных коммерческими банками субъектам хозяйствования Украины, составлял 458 млрд. грн. в национальной валюте и 30 млрд. долларов США в иностранной валюте, что составляет более половины валового внутреннего продукта страны за 2013 год (1440 млрд. грн.). Учитывая, что по данным НБУ средняя ставка по кредитам юридических лиц в гривне составляет 15,2%, а в иностранной валюте – 8,5%, легко определить, что ежегодные затраты украинских предприятий и организаций только на обслуживание кредитов, выданных украинскими банками превышают 100 млрд. грн.

Кроме этого следует учитывать корпоративный долг Украины, который на начало 2014 года составлял более 40 млрд. долларов США и в течение всего года рос значительными темпами. Расходы на его обслуживание увеличивают финансовую нагрузку на Украину еще примерно на 3 млрд. долларов США ежегодно.

Приведенные статистические данные позволяют утверждать, что в настоящее время обслуживание кредитов составляет значительную долю в расходах многих предприятий и банков Украины. Поэтому исследование и выявление направлений снижения этих расходов, безусловно, являются актуальными как для финансово-кредитной сферы, так и для реально-го сектора экономики.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Основным путем уменьшения расходов на обслуживание кредитов является снижение процентных ставок, по которым осуществляется кредитование. Для того чтобы найти резервы снижения процентной ставки, необходимо прежде всего определить её структуру.

Базовыми работами по теории процентной ставки считаются труды американского экономиста Ирвинга Фишера, опубликованные в 1930-х годах. Позже его выводы были существенно дополнены и развиты в работах по теории риска Г. Марковица и У. Шарпа, где описывается структура процентной ставки. Несмотря на большое количество работ по теории риска, общепринятого метода определения ставки процента по безрисковым вложениям и премии за риск инвестирования в подобные проекты (активы) до сих пор не существует.

**Постановка задачи.** На основе изложенного можно сформулировать задачу исследования, которая заключается в обосновании целесообразности управления кредитным рейтингом, а также методов решения данной задачи.

**Изложение основного материала исследования.** В качестве безрисковой процентной ставки обычно рекомендуется использовать ставки по краткосрочным обязательствам государства, которые тем самым приравниваются к «абсолютно надежным». Однако практика показывает, что это не всегда справедливо. Например, кризис 1998 года в России был вызван дефолтом именно по государственным облигациям. Поэтому на практике в качестве безрисковой, в некоторых случаях можно использовать процентную ставку, по которой кредитор выдает краткосрочный кредит абсолютно надежному заемщику. В международной практике такой ставкой является лондонская межбанковская ставка предложения (LIBOR), являющаяся в настоящее время ориентиром для финансовых инструментов на общую сумму более 370 трлн. долл. США.

При рассмотрении структуры премии за риск применяется несколько подходов, выбор которых зависит от цели исследования и его объекта.

При практических расчетах, связанных с реальным сектором экономики, рассматриваются такие

факторы риска, как менеджмент, территориальная, товарная, снабженческо-сбытовая диверсифицированность, страновой риск и тому подобные.

В расчетах, связанных с финансовыми инвестициями, а также в теоретических исследованиях отталкиваются от экономической сущности рисков, выделяя премию за риск инфляции (*IP*), премию за риск невыполнения должником своих обязательств (дефолт) (*DRP*), премию за риск ликвидности (*LP*), премию за срочность (*MP*). Рассмотрим их.

*Премия за риск инфляции (IP)* – рассматривается как компенсация для страхования риска потери части денежных средств из-за обесценивания денежной единицы.

*Премия за риск невыполнения должником своих обязательств (DRP)* – является компенсацией за риск того, что должник по объективным или субъективным причинам откажется от выплаты долга.

*Премия за риск ликвидности (LP)* компенсирует инвестору возможные сложности с реализацией активов. Ликвидную ценную бумагу можно быстро реализовать без потери или с минимальной потерей. Низколиквидная ценная бумага несет риск большой потери при её продаже. Для компенсации этих потерь эмитент ценных бумаг вынужден платить по ним повышенные ставки доходности, либо продавать с дисконтом. В противном случае бумаги останутся нереализованными.

*Премия за срочность (MP)* компенсирует инвестору риск того, что за время отчуждения его денег на рынке могут появиться более выгодные предложения. Чаще всего, чем больше срок, тем больше премия за срочность. Но в некоторых случаях конъюнктура рынков может оказаться такой, что большая премия будет соответствовать краткосрочной ценной бумаге.

Анализ перечисленных рисков показывает, что премии *MP* и *IP* носят системный характер и являются скорее характеристикой рынка, чем конкретного должника. Премии *DRP* и *LP* определяются индивидуально для каждой ценной бумаги. Однако при этом ликвидность мало зависит от эмитента, поскольку является следствием действия рыночных сил спроса и предложения.

Таким образом, основной величиной, определяющей стоимость привлечения средств эмитентом, на которую тот потенциально может повлиять, является премия за риск дефолта. Определение надежности хозяйствующего субъекта и его обязательств является сложной задачей. В странах с рыночной экономикой составляются рейтинги на акции и облигации, по которым они классифицируются на: ценные бумаги наивысшего качества, очень хорошего и хорошего качества, среднего и ниже среднего качества, низкого качества и спекулятивные ценные бумаги. Чем ниже класс ценной бумаги, тем выше будет премия. Присвоению рейтинга предшествует достаточно дорогостоящая процедура аудита предприятия, или банка аудиторской компанией. Однако без рейтинга доступ на финансовые рынки закрыт. Рассмотрим примеры влияния кредитного рейтинга на процент-

ную ставку. В табл. 1 показаны параметры сделок по привлечению средств, заключенных некоторыми украинскими банками непосредственно перед финансовым кризисом 2008 г. [2].

Выбор данного временного интервала и конкретных сделок обусловлен необходимостью обеспечения сопоставимости данных, для чего желательно совпадение всех факторов, за исключением кредитного рейтинга. Причем рейтинги должны быть присвоены одним агентством. Операции, показанные в таблице 1, в полной мере отвечают этим условиям. Агентством, рейтинги которого приводятся, является *Moody's Investors Service* (шкалы оценок приведены, например, в [3]).

Как видно из приведенных данных, ПУМБ и банк «Финансы и Кредит» имеют одинаковые рейтинги по обоим шкалам. Это отразилось и в совпадении кредитных ставок. Рейтинговые оценки Укргаз Банка хуже всего на одну ступень, однако, это привело к увеличению ставки кредитования на 1,3% годовых, что для данного кредита соответствует дополнительным затратам \$300 тыс., или примерно 2,5 млн. грн. по курсу 2009 г.

Следует отметить, что в августе 2008 г. ставка LIBOR по долгосрочным операциям составляла 3,25% годовых, то есть ставка, по которой получил кредит Укргаз Банк (6,5% годовых) на 25% превышал ставку ПУМБ и «Финансы и кредит» (5,2% годовых), имевших чуть более высокий рейтинг.

Аналогичные механизмы используются коммерческими банками при определении процентной ставки и других условий по кредитам, выдаваемым предприятиям и другим юридическим лицам. Основное отличие состоит в том, что в большинстве случаев рейтинговые оценки предприятий сторонними агентствами отсутствуют, поэтому анализ их деятельности выполняется самими банками.

Для оценки финансового состояния предприятий используются модели и методы, разработанные Национальным банком Украины (НБУ) [4], а также внутренние разработки банков. При этом если методика НБУ является открытой, то банковские разработки охраняются коммерческой тайной. Однако известно, что в большинстве случаев используются подходы, основанные на вычислении интегрального показателя по нескольким группам факторов, среди которых финансовое состояние предприятия, достаточность оборотов по счетам, качество обеспечения кредита, качество кредитной истории, системный риск и другие.

Таким образом, можно сделать вывод, что рейтинг заемщика является интегральным показателем оценки его кредитоспособности и используется как основа при принятии решения о выдаче кредита, а также при определении его структуры (в том числе – процентной ставки). Из этого следует, что если бы существовала возможность управления кредитным рейтингом, заемщик мог бы тем самым осуществлять управление процессами принятия решений о выдаче кредита и добиться снижения расходов на обслуживание кредита.

Таблица 1

Сделки украинских банков по привлечению средств на международных рынках

Банк	Дата	Сумма, млн.	Долгоср. рейтинг, валюта	Национ. долгосрочн. рейтинг	Ставка
Финансы и Кредит	07.08.2008	\$42.5	B1	Aa3.ua	LIBOR + 1.95%
Укргаз Банк	12.08.2008	\$23	B2	A3.ua	LIBOR + 3.25%
ПУМБ	21.08.2008	\$154	B1	Aa3.ua	LIBOR + 1.95%

Рассмотрим экономическую и этическую стороны данного вопроса. Для этого проанализируем возможные выгоды и потери сторон, участвующих в процессе кредитования (табл. 2).

Таблица 2

**Экономические результаты  
от управления кредитным рейтингом**

	Расходы	Доходы
Заемщик	Расходы на управление кредитным рейтингом.	Уменьшение затрат на обслуживание кредита.
Кредитор	Уменьшение доходов от кредитов.	Уменьшение отчислений в резервы.

Очевидно, что управление кредитным рейтингом, как и любое другое действие, связано с определенными расходами. Состав этих расходов может быть различным, однако, представляется вероятной гипотеза, что чем сильнее будет изменение рейтинга, тем большие расходы для этого понадобятся, причем данная зависимость скорее будет носить экспоненциальный характер. С другой стороны, анализ заключаемых кредитных сделок (в частности, данных, приведенных в таблице 1) показывает, что зависимость расходов на обслуживание кредита от рейтинга носит линейный характер. Таким образом, можно сделать вывод, что для заемщика экономически целесообразным будет управление рейтингом лишь в небольших пределах.

С позиции кредитора, уменьшение рейтинга заемщика ведет к очевидному снижению доходов от кредитов, что можно было бы трактовать, как повод для конфликта между кредитором и управляющим рейтингом заемщиком. Однако дальнейшее рассмотрение показывает, что это не так. Как было показано выше, структуру процентной ставки можно рассматривать как аддитивную модель из базовой процентной ставки и премий за риски. В нормально функционирующей банковской системе для оплаты стоимости привлеченных ресурсов, обеспечения текущей деятельности банка и получения им прибыли используется именно базовая ставка, а премия за риск служит для компенсации возможных потерь и перечисляется либо в резервный фонд, либо на оплату услуг страховой компании. Таким образом, премия за риск в дальнейшем бизнесе банка фактически не участвует.

Например, в международном кредитовании для страхования странового риска используется механизм кредитно-дефолтных свопов (CDS) приобретаемых на случай дефолта государства-заемщика. То есть кредитор к нормальной процентной ставке (3-4% годовых) прибавляет проценты по CDS. Однако договор по CDS заключается с третьим банком и проценты по нему к доходам кредитора не относятся. Так, по состоянию на сентябрь 2014 г. один из крупнейших банков мира – Deutsche Bank установил по CDS для Украины ставку на уровне 13,02% годовых. В результате украинский заемщик может получить валютный кредит от частных иностранных инвесторов по ставке не ниже, чем 16-17% годовых, что практически неприемлемо.

Также следует отметить, что после выдачи кредита основным показателем его качества является своевременность оплаты заемщиком долга и процентов по нему. Причем, если эта оплата происходит несвоевременно, банк имеет возможность взыскать с заемщика дополнительную плату и тем самым компенсировать возникший риск.

Таким образом, небольшое изменение рейтинга заемщика позволяет уменьшить его расходы и в то же время не может являться причиной конфликта между ним и кредитором. Следовательно, ограниченное управление кредитным рейтингом является допустимым как с экономической, так и с этической точек зрения.

Рассмотрим постановку задачи управления кредитным рейтингом. Введем следующие обозначения:

$Z$  – объективно существующее внутреннее состояние заемщика. Поскольку полный анализ состояния сложной системы чаще всего представляет собой трансвычислительную задачу, в реальных расчетах используют некоторое представление  $Z$ .

$Y$  – множество наблюдаемых характеристик заемщика. В рассматриваемом случае это – те характеристики, которые используются кредитором, или рейтинговым агентством для анализа состояния заемщика. Также множество  $Y$  можно назвать «образом» заемщика.

$E$  – множество классов, используемых для оценки рейтингового состояния. Так, НБУ в настоящее время использует 9 классов оценки состояния заемщика [4]. Широко используемый рейтинг долгосрочных долговых обязательств корпоративных эмитентов агентства Moody's имеет 10 классов в инвестиционной и 11 – в спекулятивной группах рейтингов [3].

$S$  – оценка состояния заемщика, присвоенная кредитором. По сути, эта оценка непосредственно определяет структуру кредита, в частности – процентную ставку.

Процесс построения рейтинга и анализа заемщика включает решение ряда задач, среди которых выделены следующие:

Задача наблюдения состоит в отыскании такого отображения

$$g^{-1}: Y \rightarrow Z, \quad (1)$$

которое бы позволяло определять внутреннее состояние заемщика по некоторому набору наблюдаемых характеристик. При решении этой задачи необходимо выделить факторы, непосредственно влияющие на риск невыполнения заемщиком своих обязательств. При этом важным требованием является наблюдаемость этих факторов, то есть возможность их достоверного определения.

Задача классификации состоит в отыскании такого отображения

$$\varphi: Y \rightarrow E, \quad (2)$$

которое обеспечивает разбиение множества характеристик заемщика на ограниченное количество классов и их ранжирование по степени риска входящих в них агрегированных состояний. Решение задачи классификации осуществляет рейтинговое агентство, кредитор, либо сторонняя организация (например, НБУ) при формировании моделей и методов оценки заемщиков.

Задача идентификации состоит в отыскании такого отображения,

$$\psi: E \rightarrow S, \quad (3)$$

которое бы обеспечивало определение оптимальной структуры кредита в зависимости от класса заемщика. Решение задачи включает анализ текущего состояния заемщика с отнесением его к определенному классу и определение на этом основании основных параметров кредита. В рамках задачи управления кредитным рейтингом важнейшим параметром является процентная ставка.

Взаимосвязь задач, решаемых в процессе построения рейтинга и анализа заемщика, наглядно показана

на рис. 1. Воспользуемся схемой, показанной на рис. 1, для определения путей управления кредитным рейтингом заемщика. Очевидно, что заемщик может оказывать непосредственное воздействие только на процессы и информацию, непосредственно связанные с ним.



Рис. 1. Процессы формирования кредитного рейтинга

Следовательно, единственным возможным каналом управления является воздействие на решение задачи наблюдения. Как уже отмечалось, суть задачи наблюдения состоит в выделении некоторого набора характеристик, описывающих состояние системы с определенной точки зрения, и получении их значений. Поскольку размерность набора ограничена, кредитор старается отобрать наиболее значимые характеристики. Управление кредитным рейтингом, таким образом, сводится к целенаправленному воздействию на те характеристики заемщика, которые учитываются кредитором при составлении рейтинга и определении структуры кредита (рис. 2).



Рис. 2. Управление процессами формирования кредитного рейтинга

Как видно из рисунка 2, для эффективного формирования управляющих воздействий  $R$  необходима информация о процедурах идентификации, используемых кредитором, в частности об анализируемых показателях, методах их получения, степени влияния на конечный результат. Иначе говоря, необходимо найти отображение

$$ri^{-1}: S \rightarrow Y, \quad (4)$$

Данная задача может быть решена следующими способами:

Логический анализ причинно-следственных взаимосвязей. Позволяет выделить наиболее значимые факторы, влияющие на рейтинг, например – качество кредитной истории, качество обеспечения, прибыльность работы и тому подобные.

*Анализ открытых источников.* Несмотря на то, что методики рейтингования являются коммерческой тайной каждого банка, или рейтингового агентства, общие принципы их построения известны. Кроме того, некоторые методики анализа кредитоспособности, в частности методика НБУ, являются открытыми.

*Индуктивный анализ* связей «состояние – результат». При наличии достаточного количества наблюдений позволяет установить степень связи между характеристиками заемщика и его рейтинговой оценкой. Для этого может быть использован широкий набор методов, включающий как традиционный статистический анализ, так и интеллектуальные методы поиска зависимостей – нейронные сети, деревья решений и другие методы, относящиеся к группе Data mining.

Целью управления является получение нового множества характеристик  $\bar{Y}$ :

$$\bar{Y}: \langle Y, ri^{-1}, G, CT \rangle, \quad (5)$$

где  $G$  – цель преобразований,

$CT$  – правила отсекаания бесполезных альтернатив.

Основным критерием является получение оптимального соотношения между затратами на воздействие и конечным результатом.

$$\max z = (e - c). \quad (6)$$

Затраты на совершение воздействий можно определить как функцию от начального и конечного набора характеристик:

$$c = fc(Y, \bar{Y}). \quad (7)$$

Эффект от воздействий в общем случае может быть описан функцией следующего вида:

$$e = fe(Y, \bar{Y}, \varphi, \psi). \quad (8)$$

**Выводы из проведенного исследования.** Из указанного выше можно сделать следующие выводы. Управление кредитным рейтингом, в небольших пределах, является допустимым как с экономической, так и с этической точек зрения. На основании этого осуществлена общая постановка задачи и обоснование основных методов её решения. Дальнейшие исследования должны обеспечить детализацию отдельных аспектов исследуемой проблемы, в частности раскрытие процедур идентификации, обоснование способов оптимизации управляющих воздействий, обоснование подходов к определению экономической эффективности управления кредитным рейтингом. Таким образом, проведенные исследования показали, что задача управления кредитным рейтингом является актуальной и может использоваться для оптимизации расходов заемщика.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бюлетень Національного банку України. – 2014. – № 3 [Электронный ресурс] / Портал Національного банку України. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/Publication/econom.htm#Бюлетень Національного банку України](http://bank.gov.ua/Publication/econom.htm#Бюлетень%20Національного%20банку%20України). – С. 24-26.
2. Ставка LIBOR [Электронный ресурс] / Банковские новости Украины. – Режим доступу: <http://banknews.com.ua/tag/libor>.
3. Рейтинговые шкалы [Электронный ресурс] / Официальный сайт рейтингового агентства Moody's. – Режим доступу: [https://www.moody.com/pages/default\\_ee.aspx](https://www.moody.com/pages/default_ee.aspx).
4. Постанова правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» від 25.01.2012 № 23. [Электронный ресурс] / Офіційний веб-портал Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.



УДК 658.589:338.45

Назарук А.Л.

*аспірант відділу реального сектора економіки  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

## МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається сутність поняття «модернізація промислового підприємства». Аналізуються проблеми і причини, які існують у підприємства, тим самим стримують модернізаційний процес. Пропонується теоретичний план процесу модернізації підприємства.

**Ключові слова:** модернізація, промисловість, підприємство, конкурентоспроможність, інновації, технології.

### Назарук А.Л. МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается сущность понятия «модернизация промышленного предприятия». Анализируются проблемы и причины, которые существуют у предприятия, тем самым сдерживают модернизационный процесс. Предлагается теоретический план процесса модернизации предприятия.

**Ключевые слова:** модернизация, промышленность, предприятие, конкурентоспособность, инновации, технологии.

### Nazaruk A.L. MODERNIZATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The paper considers the essence of the concept of «modernization of industrial enterprises». The problems and causes that exist in the enterprise and thereby impede the modernization process are analyzed. The theoretical plan of the modernization process of the enterprise is presented.

**Keywords:** modernization, industry, enterprise, competitiveness, innovation, technology.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови господарювання промислових підприємств характеризуються з одного боку прискоренням процесів глобалізації та становленням постіндустріальних суспільств, а з іншого – необхідністю якнайшвидшої модернізації техніки і технологій на інноваційній основі для забезпечення конкурентоспроможності підприємств (та економіки в цілому) й утримання цього стану в перспективі є проблемою української промисловості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню сутності, причин та необхідності проведення модернізації підприємств присвячено роботи: Ю.І. Єфимичева, С.М. Єфремової, Г.Б. Клейнера, Л.П. Пидоймо, О.В. Трофімова. Разом з тим, важливо розуміти й сутність загалом поняття «модернізація», яке висвітлюється в працях: С.А. Єрмаханової, В.Л. Іноземцева, С.В. Онишко, П.І. Штомпка та інших.

**Постановка завдання.** Завданням дослідження є наступне: з'ясувати сутність модернізації промислового підприємства; узагальнити причини та проблеми, які призводять до уповільнення процесу модернізації; сформулювати теоретичні етапи процесу модернізації підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття модернізація зараз надзвичайно популярне і часто вживане в усіх сферах і шарах суспільства. Найчастіше модернізація сприймається як щось, здатне усунути всі недоліки, як на рівні країни, так і на індивідуальному рівні суспільного і економічного життя. Аналіз економічної літератури, показав, що існують різні інтерпретації поняття модернізації.

За етимологією воно пов'язане з французькими словами *moderne* – сучасний, новітній та *modernisation*, що означає оновлення, а також з англійським однокореневими термінами *modern*, *modernity*, *modernization*, які перекладаються буквально – модерний, модерність, модернізація, що в свою чергу означає осучаснення і позначається наявністю ряду характеристик, властивих сучасному суспільству [4, с. 233].

Це поняття має двояке значення, з одного боку зразок до якого слід прагнути, а з іншого боку цілісна система понятійних засобів, відповідно до яких

порівнюється, вимірюється та вдосконалюється дійсність [12, с. 18].

У тлумачному словнику «модернізація» – процес часткового оновлення, один із напрямів розвитку та зростання ефективності. Згідно з сучасним економічним словником, який визначає модернізацію як удосконалення, поліпшення, оновлення об'єкта, приведення його у відповідність з новими вимогами і нормами, технічними умовами, показниками якості. В якому також стверджується, що модернізуються в основному машини, обладнання, технологічні процеси [10]. Але, як сказав С. Дубинин: «модернізація ніколи не буває оновленням лише технологічних рішень – це завжди вибір тих чи інших змін у сфері суспільних відносин з боку еліти країни» [2, с. 5]. Цей факт також підтверджує В. Іноземцев, який зазначає, що модернізація – це комплексний процес, в якому поєднуються політична воля, економічна доцільність та технологічні можливості [7, с. 14]. Тому, як правило, технологічний розвиток, не супроводжується розвитком суспільних відносин, які могли б зробити модернізацію постійним природним процесом [2, с. 6].

Тлумачення П. Штомпкою поняття «модернізація» має три значення, які комплексно описують сутність поняття. Перше, загальне трактування – це синонім усіх прогресивних соціальних змін, коли суспільство рухається вперед відповідно до загальних змін, поліпшень (історичний аспект), наприклад, заміна друкарської машинки на комп'ютер, будівництво нових домівок замість проживання в печерах тощо. Другим є ототожнення «сучасності», що в свою чергу означає комплекс соціальних, політичних, економічних, культурних та інтелектуальних трансформацій, що відбувалися на Заході з XVI ст. і досягли свого апогею в XIX–XX ст. (включаючи індустріалізацію, урбанізацію, раціоналізацію, бюрократизацію, демократизацію, домінуючого впливу капіталізму, поширення індивідуалізму і мотивації успіху, утвердження розуму і науки). Нарешті, останнє найпоширеніше уявлення про модернізацію, представляється як досягнення сучасності, тобто процесу перетворення традиційного суспіль-

ства, у суспільство, для якого характерні машинна технологія, раціональні відносини, а також високо диференційовані соціальні структури [13, с. 171].

Ще дуже важливим моментом є те, що модернізаційний процес проходить точку біфуркації, тобто, при закінченні циклу модернізації, в її надрах вже вирощується наступний вищий рівень модернізаційного процесу. З вище наведеного, можна зробити висновок, модернізація постає як багатогранне поняття, що об'єднує комплекс положень, завдань, кожне з яких цілком придатне для пізнання [12, с. 25].

Але модернізація в її загальному виді не може відбуватися без її основи – «модернізації промислових підприємств». Тому, що підприємства є відображенням соціально-економічного стану та важливим пріоритетом розвитку країни.

Практично всі зміни, що відбуваються в суспільстві чи економіці, мають проєкцію на підприємствах та навпаки, зміни, що відбуваються на підприємствах і охоплюють значну кількість підприємств, відбуваються на інституційній та функціональній структурі суспільства. Тому модернізація підприємств важлива не тільки з точки зору економічного зростання, але і з точки зору інституціонального розвитку економіки і суспільства. Підприємство виступає своєрідним плацдармом для економічних та інституційних інновацій і є природним об'єктом для модернізації [8, с. 71].

Як зазначають Балабанова та Грудзинський, модернізація промисловості є наздоганяючий процес до стандартів сучасності, які задаються країнами – лідерами (технологічного прогресу) [1, с. 18].

Але Г.Б. Клейнер визначає модернізацію підприємства у вигляді модернізації об'єкта, що зазвичай розуміється як перетворення, орієнтоване на оновлення та надання більш сучасних властивостей або якостей, наявних в інших аналогічних об'єктах [8, с. 72].

Більшість авторів притримуються визначення поняття «модернізації підприємств» – деякого осучаснення, що збігається з загальною теорією модернізації, тільки на мікрорівні. Такими представниками є Ю.І. Єфимчев та О.В.Трофімов, вони пропонують таке трактування: «Модернізація промислового виробництва являє собою багатогранний процес комплексних інновацій з метою переходу підприємства на новий якісний рівень...» [5, с. 1].

Більш детально та ґрунтовніше зазначають інжинірингові компанії, які наголошують, що модернізація підприємства – це комплексне і високо-ефективне оновлення підприємства, яке має на меті підвищення його економічної ефективності. У сучасному розумінні модернізація підприємства включає в себе як удосконалення безпосередньо виробництва (глибоке, а часом і кардинальну зміну техніки та технологій), так і організаційно-управлінську та соціально економічну модернізацію. Можна зазначити, що це є комплексним поняттям, а не суто технологічним процесом.

Це пов'язано з тим, що більшість підприємств країн СНД мають зношеність основних засобів більше 80%. Тому, автори наголошують, що на сьогоднішній день, пріоритетом є технологічна модернізація. Але це не зовсім вірно. Інновації та науково-технічний прогрес з кожним роком все далі й далі йде вперед та високотехнологічні країни задають темп цьому розвитку.

Технологічну модернізацію, таким чином, розглядають як: процес не поступового нарощування науково-технологічного потенціалу модернізації техноло-

гій підприємства, а «перестрибують» цей тривалий період та застосовують сучасне обладнання (технології); чи запозичують зарубіжне обладнання. Згідно з цим підприємства зіткнулися з проблемами того, що для якісної, сучасної технологічної модернізації необхідно: достатньо великі обсяги коштів, тому що модернізація є не безкоштовним процесом, а досить витратним заходом; для зарубіжного сучасного обладнання необхідні висококваліфіковані спеціалісти, які будуть якісно виконувати виробничі процеси; підприємствам дешевше використовувати вітчизняне обладнання, але воно буде гальмувати інновації та зменшувати конкурентоспроможність підприємства та його продукції; також більшість підприємств не готові до сучасності, їм необхідно поступово використовувати нові технології, але тим самим, вони сповільнюють свій розвиток.

Таким чином, необхідно комплексно підходити до розуміння поняття «модернізації підприємств». Аналізуючи все вище сказане, можна узагальнити та сформулювати поняття «модернізації» промислових підприємств – це скоординовані зусилля підприємств з подолання нетерпимого відставання в економічній сфері (яке включає комплексне вдосконалення як технологічного аспекту, так і фінансового забезпечення, управління персоналом (кваліфікація та кадровий потенціал) та управління діяльністю підприємства в цілому), що загрожує втратою конкурентоспроможності та втратою ринкових позицій на світовій арені.

Українські промислові підприємства в сучасних умовах поставлені перед необхідністю вирішення багатьох раніше нерозв'язаних і нових виникаючих проблем економічного розвитку. Серед них, чи не на першому місці, стоїть завдання зміцнення і вдосконалення двох фундаментальних основ модернізації: системного інноваційного розвитку та якісно нового економічного зростання з урахуванням вимог та механізмів управління модернізацією, її інвестиційного забезпечення в умовах глибоких якісних змін, коли вони неминуче відбуваються не тільки в економіці, а й у всіх сферах суспільного життя [6, с.2].

Оновлення виробничих фондів, реформування структури управління, істотна трансформація внутрішньої фірмової культури представляються першочерговими предметами модернізації. Проте, головним у модернізації підприємства повинна стати її системність. Це означає, що модернізація повинна: забезпечити збереження цілісності, внутрішньої інтегрованості та ідентичності підприємства як системи; охопити всі сторони діяльності підприємства як соціально-економічної системи; мати стратегічний характер і відповідні механізми самопідтримки; проводитися за рахунок, головним чином, внутрішніх ресурсів підприємства [8, с. 73].

Різні чинники впливають на схильність підприємства до модернізації, їх можна поділити на наступні: макроекономічні та інституційні чинники, які включають заходи державного регулювання, спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності, вдосконалення інвестиційного клімату і зниження адміністративних бар'єрів.

Також виділяють групу факторів ресурсного забезпечення, які традиційно впливають на зростання продуктивності праці, підвищення якості та розвитку здатності до створення та впровадження інновацій. На додаток до цього можна розглядати чинники виробничого управління, пов'язані із застосуванням специфічних принципів і підходів до організації виробництва.

Можливі варіанти бар'єрів на шляху оновлення підприємств, які полягають у наступному. По-перше, фінансове становище компанії. Воно дає уявлення про фінансову стійкість, ступеня залежності від зовнішніх джерел фінансування інновацій, платоспроможності компанії та її можливості отримання кредиту для реалізації. По-друге, науково-технічний потенціал. По-третє, виробничий потенціал, що припускає виробничу базу компанії, можливість виробляти ту чи іншу продукцію, виробничу потужність. І, нарешті, по-четверте, кадровий потенціал, як рівень професійної кваліфікації персоналу організації, необхідний для здійснення модернізації [3].

Також існує низка проблем, що стримують модернізацію підприємств: невизначеність моделі промислового розвитку та організаційно-економічного механізму промислової політики, відсутність пріоритету програми модернізації підприємств; низький споживчий попит, недосконалість податкової, банківської, кредитної, митної політик; необґрунтованість тарифів – залізничних, на енергоресурси, газ; низький рівень управління та планування; складне фінансове становище, застаріле обладнання; неефективне використання ресурсів підприємства; невіра «у власні сили», відсутність ефективного механізму стимулювання та виховання працівників. Тому є необхідність систематизувати проблеми, що існують в різних сферах діяльності підприємств.

Ті, які виникають в управлінні, техніці та технології, організації та оперативному управлінні виробництвом, матеріально-технічному забезпеченні, кадровій політиці, інформаційному забезпеченні, фінансовій, інноваційній сферах. Основні маркетингові проблеми: низька конкурентоспроможність виробленої продукції, несприятлива кон'юнктура ринку, втрата ніш на міжнародному ринку. Поряд з цим, є незадоволені потреби ринку в нових товарах, повільне реагування на вимоги ринку, недостатній рівень диверсифікації виробництва.

Організаційно-управлінські проблеми: низький рівень галузевих і міжгалузевих зв'язків, інтеграційних і коопераційних процесів; нерозвиненість інфраструктури промислового комплексу; неефективне управління власністю.

Фінансово-економічні: низька прибутковість, низька швидкість обігу грошей, неефективний кредитний механізм (дорогі кредити), недосконалість податкова політика, обмеженість інвестицій, значні заборгованості підприємств, високий рівень витрат, наявність у структурі активів підприємства витратних об'єктів, неефективні невикористані активи.

Техніко-технологічні: низький технологічний рівень більшості виробництв, застаріле обладнання, низькі споживчі якості значної частки товарів. Інформаційні: відсутність достовірної інформації про фінансово-економічний стан підприємства для акціонерів, потенційних інвесторів і кредиторів, а також для органів виконавчої влади; нерозвиненість інформаційної інфраструктури. Також, не менш важливі кадрові: неефективна кадрова політика, нестача кваліфікованих менеджерів, дефіцит кваліфікованої робочої сили, недостатній інтерес працівників до результатів роботи, відсутність молодих співробітників [9, с. 20].

В основі процесу модернізації повинна базуватися стратегія розвитку, заснована на впровадженні різних нововведень. Аналіз діяльності більшості українських промислових підприємств показує, що стратегії їх розвитку спрямовані в основному на збереження життєздатності на ринку. При цьому тех-

нологічне оновлення за рахунок впровадження нових розробок на цих підприємствах здійснюється на основі принципу «поки не притисне». Очевидно, що використання такого підходу в подальшому є безперспективним, вітчизняна промисловість не зможе швидко вийти з кризи, а відставання від світових виробників ще більше збільшується.

Розглянемо теоретичний план процесу модернізації. Перехід підприємств до інноваційного типу розвитку можливий тільки в рамках послідовної реалізації трьох стратегій: запозичення, наздоганяючого і випереджаючого розвитку. Початковим етапом є процес модернізації, що передбачає радикальне переоснащення виробництв з позицій сучасних вимог до техніки і технологій. Проведення модернізації промисловості припускає максимально можливе використання ресурсів, спрямованих на реформування підприємств. Головна задача керівництва підприємства полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку та створенні умов, при яких зосередження основних ресурсів на цих напрямках було б економічно вигідним. Наздоганяючий розвиток, який у перспективі має сприяти переходу промислових підприємств від відстаючого типу розвитку до сталого інноваційного. Також передбачає запозичення технологій, що має на увазі порівняння наявних технологій та їх зарубіжних аналогів з метою мінімізації витрат на технологічне переозброєння виробництва.

Вирішення цього питання вимагає серйозного опрацювання, так як новітні розробки для підприємств, як правило, недоступні, а придбані технології не завжди дають необхідні результати. Висновок про доцільність реалізації проектів модернізації повинен виходити з розрахунку інтегрального показника, що об'єднує всі критерії оновлення підприємства, як технологічні так і фінансові можливості. У результаті в керівництва підприємства з'явиться можливість вибору пріоритетних проектів, передбачуваних до реалізації та сприяти здійсненню ефективною модернізації.

На другому етапі, підприємства повинні перейти до реалізації стратегії наздоганяючого розвитку, що передбачає вдосконалення набутих технологій.

Не можна постійно орієнтуватися виключно на копіювання чужих технологій виходячи з принципу «простіше купити, ніж щось відтворити своє». Це шлях до технологічного відставання і постійній залежності від конкурентів. Отже, успішна реалізація стратегії буде багато в чому залежати від здатності підприємства розвивати набуті технології з метою недопущення подальшого технологічного відставання від конкурентів.

Посилення можливостей господарюючих суб'єктів у сфері розвитку наявних у них технологій має сприяти підвищенню внутрішньої конкуренції на ринках і забезпечити поштовх до розвитку підприємств інших галузей промисловості.

Підприємства в рамках третього етапу повинні перейти до реалізації стратегії випереджального розвитку (інноваційного лідерства), що припускає створення власних технологій, які можуть бути конкурентоспроможними не тільки в країні, але і на світових ринках [11, с. 32].

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, узагальнюючи все вище сказане, можна зробити наступні висновки, що необхідність здійснення модернізації є наслідком наступних причин, що стримують розвиток промисловості: використання застарілого обладнання і технологій; високий знос основних фондів, який складає більше 80%. При цьому процес онов-

лення ведеться вкрай повільно і знаходиться на рівні менше 5%; скорочення обсягу інвестицій в основний капітал; низька інноваційна активність підприємств; низька кваліфікація кадрів, що призводить до гальмування технологічного процесу на підприємствах. Практично неможливо на застарілій основі створити нові високоефективні наукові рішення, що передбачають необхідність здійснення модернізації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Е. С. Модернизация предприятий: факторы и направления / Е. С. Балабанова, А. О. Грудзинский, Ю. Г. Кудряшов // Социологические исследования. – 2002. – С. 18-28.
2. Дубинин С. І. Альтернативы модернизации / С. І. Дубинин // Свободная мысль. – 2010. – № 2 (1609). – С. 5-14.
3. Дюжкова О. М. Модернизация предприятия как императив инновационного развития / О. М. Дюжкова. // Современные проблемы науки и образования. – 2013.
4. Ермаханова С. А. Теория модернизации: история и современность / С. А. Ермаханова // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых. – 2005. – С. 233-247.
5. Модернизация предприятия как источник повышения его конкурентоспособности / Ю. И. Ефимычев, О. В. Трофимов, А. В. Ломовцева, А. Г. Шипилов // Управление экономическими системами. Инновации. Инвестиции. – 2013. – С. 1-2.
6. Ефремова С. М. Обоснование стратегии модернизации промышленного производства / С. М. Ефремова // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2013. – С. 1-7.
7. Иноземцев В. Л. Что такое модернизация и готова ли к ней Россия? / В. Л. Иноземцев // Модернизация России: условия, предпосылки, шансы: сборник статей и материалов / под ред. В. Л. Иноземцева. – Москва: Центр исследований постиндустриального общества. – 2009. – Выпуск 1. – 240 с.
8. Клейнер Г. Б. «Модернизация и предприятие» / Г. Б. Клейнер // Материалы к научной части съезда ВЭО России на тему: «Коренная модернизация экономики – основа движения России вперед» – 2010. – Т.104. – С. 63-76.
9. Пидоймо Л. П. Факторы и модель модернизации промышленных предприятий / Л. П. Пидоймо // Вестник Самарского Государственного Университета, Серия «Экономика и Управление». – 2003. – С. 18-22.
10. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Б.И.Стародубцева. – М.: ИНФРА-М., 2007. – 495 с.
11. Трофимов О. В. Модернизация предприятий промышленности: концепция, стратегии и механизм реализации / О. В. Трофимов, Ю. И. Ефимычев // Креативная экономика. – 2011. – С. 31-36.
12. Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: [монографія] / за заг. ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської. – Ірпінь; Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. – 606 с.
13. Штомпка П. І. Социология социальных изменений / Пер. с англ.; под ред. В. А. Ядова. – М.: Аспект-Пресс, 1996. – 416 с.

## СЕКЦІЯ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

**Гудзенко Н.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри організації обліку та звітності  
Вінницького національного аграрного університету*

### КРУГООБОРОТ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПРОЦЕС МОДЕЛЮВАННЯ

Розкрито сутність кругообороту капіталу підприємства та представлена ґрунтовна характеристика його стадій. Особлива увага приділяється висвітленню особливостей обліку на основних етапах кругообороту капіталу, необхідності формування системи інтегрованого обліку.

**Ключові слова:** кругооборот капіталу, стадії кругообороту, продажі, прибуток, інтегрований облік.

#### **Гудзенко Н.М. КРУГООБОРОТ КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСЬКОГО УЧЕТА: ПРОЦЕС МОДЕЛЮВАННЯ**

Раскрыта сущность кругооборота капитала предприятия и представлена основательная характеристика его стадий. Отдельное внимание уделено раскрытию особенностей учета основных этапов кругооборота капитала, необходимости формирования системы интегрированного учета.

**Ключевые слова:** кругооборот капитала, стадии кругооборота, продажи, прибыль, интегрированный учет.

#### **Gudzenko N.M. CIRCULATION OF CAPITAL IN THE ACCOUNTING SYSTEM, THE MODELING PROCESS**

Disclosed the essence of the circulation of capital of enterprise is exposed and the detailed description of his stages is presented. Separate attention is spared illumination of features of account on the basic stages circulation of capital, necessity of forming of the system of integrated account.

**Keywords:** circulation of capital, stage circuit, selling, profit, integrated accounting.

**Постановка проблеми.** Показати побудову сучасної системи інтегрованого обліку, який включає планування, облік, аналіз, контроль для відображення кругообороту капіталу підприємства

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питання кругообороту капіталу в системі бухгалтерського обліку та його контролю займалося багато вітчизняних вчених, зокрема, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Є.В. Калюга, Т.Г. Камінська, О.О. Канцуров, Г.Г. Кірейцев, Дн.Л. Кузьмін, Н.М. Малюга, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Ю.С. Цал-Цалко, Л.В. Чижевська, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук. Серед зарубіжних вчених заслуговують на особливу увагу дослідження Х. Андерсена, Е. Аткинсона, М. Ван-Берди, І. Малишева, Б. Нідлза, В. Палія, Д. Сазерленда, Я. Соколова. Вони досліджували сутність капіталу, його класифікацію, особливості відображення в системі обліку. Однак, сучасні умови ведення обліку та контролю вимагають формування якісно нової інформації з оптимальним поєднанням аналітичності та інформативності.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є висвітлення всіх стадій кругообороту капіталу на рахунках бухгалтерського обліку з метою надання деталізованої інформації для управління бізнес-процесами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кожне підприємство обов'язково має певні ресурси – основні засоби та оборотні кошти для здійснення процесу виробництва та обігу. Воно одночасно виступає як покупець засобів виробництва і як продавець виготовленої ним продукції. Створена у виробництві вартість реалізується в сфері обігу і перетворюється в гроші, які потім спрямовуються для відшкодування спожитих у процесі виробництва засобів і предметів праці, виплати заробітної плати та створення резер-

вів. Таким чином, капітал підприємства знаходяться в постійному русі і послідовно проходить стадії придбання виробництва та обігу, змінюючи при цьому свою форму. Формула кругообігу капіталу загальновідома з економічної теорії і має наступний вигляд:

$$\Gamma \begin{cases} \rightarrow T_{(об)} \\ \rightarrow P_c \end{cases} \dots B \dots T^1 - \Gamma^1, \quad (1)$$

де  $\Gamma$  – гроші;

$T$  – засоби виробництва;

$B$  – процес виробництва;

$T^1$  – вироблені товари (готова продукція);

$\Gamma^1$  – одержані гроші від продажу товару.

Здійснення господарських операцій крім всього, вимагає знання і вміння організації та ведення бухгалтерського обліку, тобто процесу відображення того, яким чином конкретний факт господарського життя (далі – ФГЖ) вносить зміни до руху капіталу і які дії або події можуть спричинити його збільшення або зменшення за конкретними рахунками обліку.

Сучасний бухгалтерський облік це досить широка і впорядкована інформаційна система науки про управління господарською діяльністю підприємства з метою оптимізації податкових платежів і одержання максимально можливого прибутку. Тому важливу роль у цьому процесі відіграє вміння працівників обліку моделювати облікові процеси. Моделювання облікових процесів пов'язане з чітким розумінням облікових об'єктів, методів, які при цьому використовуються для їх представлення. Для цього обліковцям слід розуміти на господарській діяльності підприємства і особливо знати бізнес-процеси та технологію виробництва.

Господарська діяльність підприємства є первинним оборотом його капіталу. Початком обороту

є зменшення (витрачання) грошових коштів – це витрати, які пов’язані із забезпеченням процесу господарювання виробничими ресурсами, тобто засобами виробництва та найму робочої сили, завершується оборот поверненням грошових коштів і, як правило, у більшій сумі. Якщо ця сума менша, то підприємство збиткове.

Беручи за основу базову модель кругообороту капіталу К. Маркса, доцільно уточнити його стадії на рівні підприємства, враховуючи, що діяльність виробничого підприємства можна представити як сукупність трьох відносно самостійних бізнес-процесів – придбання, виробництва і продажу, що відбуваються одночасно. Ефективність функціонування підприємства передбачає необхідність планування термінів початку окремих стадій кругообороту капіталу. Більшість дослідників кругообороту капіталу в системі обліку представляють за теорією К. Маркса наступним чином (рис. 1)

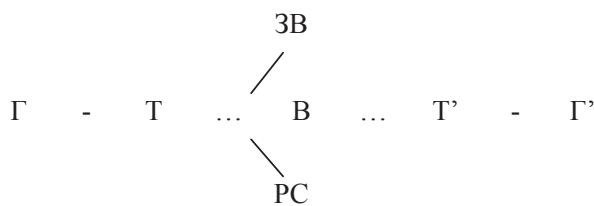


Рис. 1. Кругооборот капіталу за І.В. Малишевим

Джерело: [5, с. 86]

Примітка: Г – гроші, Т – товар, РС – робоча сила, ЗВ – засоби виробництва, В – процес виробництва, Т' і Г' – відповідно, товар і гроші, збільшені на додану вартість

Насправді в практичній діяльності це не так. У дисертації Дн. Кузьмін довів, що капітал, виконуючи свої функції, перебуває в постійному русі. У початковому вигляді він є певною сумою грошових коштів, тобто грошовим капіталом на стадії *фінансування або пошуку капіталу* (рис. 2) [3].

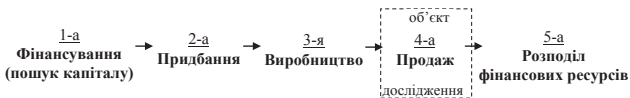


Рис. 2. Кругооборот капіталу за Дн. Кузьмінім

Перша стадія найбільш характерна на стадії створення підприємств. Але може бути і такий варіант, коли підприємство збиткове і фінансування призупинилось. У цьому разі залишається можливість призупинення руху капіталу на решті стадій. Це слід пам'ятати.

В обмін на грошові кошти підприємство купує необхідні йому засоби виробництва (предмети та засоби праці) і наймає робочу силу (придбання стає другою стадією кругообороту капіталу, однак, не завжди виділяється в окремий об'єкт обліку). На даній стадії відбувається зміна субстанції капіталу з грошової на матеріальну.

Таким чином, друга стадія – Г-Т (ЗВ) – придбання (заготівля) засобів виробництва. Тут грошові кошти використовуються для їх перетворення на виробничі запаси, встановлюється кількісне співвідношення між робочою силою та засобами виробництва з урахуванням вимог технології конкретного підприємства. За відсутності процесу придбання на виробничому підприємстві здійснення інших стадій кругообороту капіталу не є можливим.

На стадії виробництва відбувається процес поєднання робочої сили із засобами виробництва. Результат цієї стадії кругообороту капіталу полягає в перетворенні грошових коштів у речові фактори виробництва. Цю стадію кругообороту можна вважати вирішальною, оскільки лише в процесі виробництва створюється готовий продукт.

У процесі виробництва відбувається постійна трансформація окремих елементів капіталу. Підприємство купує сировину і матеріали, виготовляє продукцію, потім продає її, у результаті чого утворюється дебіторська заборгованість, яка через певний проміжок часу перетворюється в грошові кошти. Цей кругооборот показаний на рис. 3.

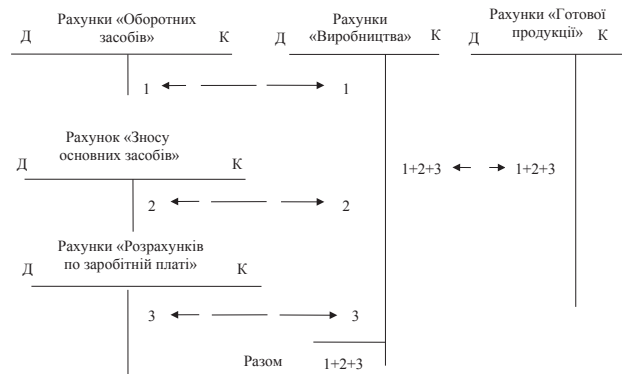


Рис. 3. Техніка відображення в обліку виробничого процесу

Наведений рисунок показує, що бухгалтерський облік відображає процес у такому вигляді, в якому він дійсно відбувається.

Виробничий процес має дві сторони – технологічну, пов'язану з перетворенням предмету праці на готову продукцію, і трудову, таку, що складається з сукупності дій виконавців щодо здійснення технологічних процесів. Разом з тим у структурі виробничого процесу має місце природний процес (певні операції, що здійснюються без участі робочої сили).

Головне завдання обліку на даному етапі кругообороту капіталу полягає в забезпеченні максимальної аналітичності даних без перевантаження надлишковою інформацією. Доцільною є організація обліку за бізнес-процесами, центрами витрат і доходів та центрами відповідальності.

Підкреслимо, що коли мова йде про оборотність активів, то маємо на увазі, що обертаються не власне активи, а вкладення в них (рис. 4).

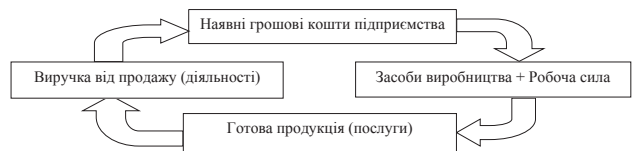


Рис. 4. Кругооборот вкладень в оборотний капітал

Циркуляційна природа оборотного капіталу має ключове значення в управлінні чистим оборотним капіталом. Що стосується обсягу і структури оборотного капіталу, то він у значній мірі визначаються галузевою приналежністю. Так, підприємства сфери обігу мають високу питому вагу товарних запасів, а фінансові компанії, зазвичай, мають значну суму грошових коштів та їх еквівалентів. Прямого зв'язку між оборотними коштами і кредиторською заборгованістю немає, однак

вважається, що в нормально функціонуючого підприємства повинно бути перевищення оборотного капіталу над короткостроковими зобов'язаннями.

Виробництво продукту, що відповідає запитам споживача, є основною метою діяльності виробничого підприємства. Вироблений продукт буде мати успіх тільки в тому випадку, якщо буде мати властивості, які споживач вважатиме більш привабливими в порівнянні з властивостями інших продуктів. Властивості продукту залежать від виробничого процесу, тому процес повинен відповідати певним вимогам до якості та ефективності (рис. 5).



Рис. 5. Цикл задоволення потреб споживачів, що знаходить відображення в обліку

У нинішніх умовах бухгалтерам слід по новому підходити до організації обліку кругообороту капіталу, оскільки споживачі готової продукції у цьому процесі відіграють провідну роль.

Весь комплекс операцій з виробництва будь-якого продукту є виробничим процесом. Процес починається з отримання вхідних матеріалів від постачальників і закінчується передачею готового продукту споживачу.

Четверта стадія кругообороту відбувається за схемою Т<sup>1</sup>-Г<sup>1</sup>.

Готовий продукт має споживчу вартість, яка відображається найменуванням того рахунку, на якому він обліковується. Система рахунків з обліку готового продукту повинна відображати весь асортимент виготовлених продуктів та їх якість. Але готовий продукт це ще не товар у тому сенсі, що він ще не отримав суспільної оцінки, або не виражається товарною формою Т<sup>1</sup>, так як обліковується за собівартістю, хоча вартість його заздалегідь відома у визначеній ціні. З цих позицій облік готової продукції не може відноситись до процесу Т<sup>1</sup>-Г<sup>1</sup>, тобто до процесу обігу.

Капітал, що пройшов третю стадію, приймає товарну форму і реалізується, тобто товарна форма капіталу перетворюється в грошову і підтверджує відповідність товару суспільним потребам. Оплата споживачем вартості продукції служить визнанням того, що товар за вартістю, якістю та термінами поставки відповідає необхідним вимогам. Кошти, отримані від продажу продукції, служать джерелом, з якого покриваються витрати підприємства, включаючи заробітну плату, створюється прибуток, з якого здійснюються платежі до бюджету і формуються різні фонди економічного стимулювання та розвитку підприємства.

Але слід розуміти, що виробництво продукту стимулює споживач (рис. 5). Цим ще раз підкреслено необхідність знання апаратом бухгалтерії процесу і технології виробництва для організації обліку, контролю і аналізу. Облік у сучасних умовах має бути інтегрованим та вестись за видами діяльності. На жаль, сьогодні цього не відбувається навіть на тих підприємствах, які впроваджують управлінський облік.



Рис. 6. Кругооборот капіталу на стадії виробництво – збут

Одночасно зі створенням споживчих вартостей у виробництві відбувається процес утворення вартості продуктів (рис. 6). Своєю конкретною працею робітники переносять на продукт вартість спожитих засобів виробництва, а абстрактною працею створюють нову вартість. Отже, на третій стадії кругообороту капіталу визначається собівартість виробленого продукту. Предмети праці, які в грошовому вимірі виражають частину оборотних коштів, повністю споживаються в одному циклі виробництва. Це призводить до необхідності відображення в обліку зменшення відповідних матеріальних запасів та одночасного збільшення витрат виробництва на однакову суму. Двоїстість такого відображення полягає в тому, що оплата живої праці, з одного боку, збільшує витрати виробництва, а з іншого – зменшує грошові кошти підприємства. Облікове відображення використання у виробничому процесі засобів праці (основних засобів) та їх включення до собівартості продукції вимагає більш складних облікових процедур.

Наступною – четвертою стадією кругообороту капіталу є продаж виготовленої продукції переважно в обмін на грошові кошти або інші ресурси, відповідно до умов укладених господарських договорів. На даній стадії капітал у вигляді товарної продукції трансформується, як правило, у початкову грошову форму у вигляді виручки від реалізації. Випуск продукції пов'язаний з переходом виробничої форми в товарну.

Продаж готової продукції покупцям і споживачам, отримання виручки від продажу означають перехід товарної форми в грошову і завершення обороту для певної частини вкладених на початковому етапі у виробництво грошових коштів (рис. 7):

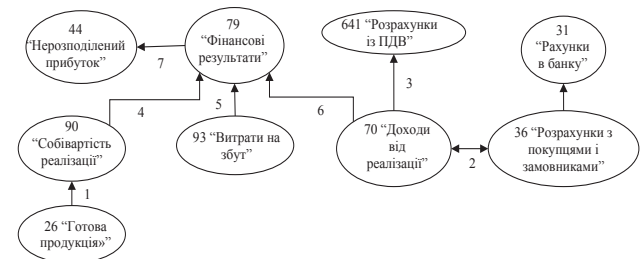


Рис. 7. Модель формування інформації за процесами продажу на рахунках бухгалтерського обліку

Пояснювальні підписи:

1. Списано собівартість проданої продукції.
2. Відображено дохід від продажу та дебіторська заборгованість покупців.
3. На суму відображених доходів від продажу продукції.
4. Собівартість реалізованої продукції списана на фінансові результати.
5. Списано на фінансові результати витрати на збут.
6. Списано на фінансові результати чистий дохід від продажу продукції.
7. Перенесено фінансові результати на рахунок нерозподіленого прибутку.

Остання з виділених стадій кругообороту капіталу – п'ята *перерозподіл фінансових ресурсів*, тісно пов'язана з першою, оскільки ресурси, спрямовані на накопичення і розширення виробництва, є основним із джерелом фінансування придбання засобів виробництва. Чистий прибуток і сума нарахованого зносу основних засобів характеризують приріст і оновлення капіталу власника.

Таким чином, діяльність суб'єкта господарювання, що здійснює виробничу діяльність, – це цикл безперервних, пов'язаних між собою бізнес-процесів: придбання, виробництва, реалізації. Прибутково працююче підприємство поповнює джерела фінансування тобто початкову стадію. Всі ці процеси взаємозумовлені, постійно змінюють один одного, перебувають у динамічному русі, у результаті чого відбувається безперервний кругообіг капіталу.

Найважливішою умовою безперервності руху капіталу є його одноразове функціонування на всіх стадіях і в усіх формах кругообігів. У дійсності кожне підприємство одночасно купує засоби виробництва, виготовляє продукцію і реалізує її. Різні форми руху капіталу не тільки сліднують одна за одною, але й існують поруч. Так, поки одна частина капіталу, яка функціонує в товарній формі, перетворюється на грошову, інша частина виходить з процесу виробництва і вступає в обіг у товарній формі, а третя – перетворюється з грошової форми в продуктивну. Затримка капіталу на одній стадії неминуче уповільнює весь кругообіг, отже, порушує ритмічність виробництва та обігу.

Механізм подвійного запису, що застосовується в системі бухгалтерського обліку, є єдиною можливою формою системного відображення кругообігів капіталу (рис. 8).

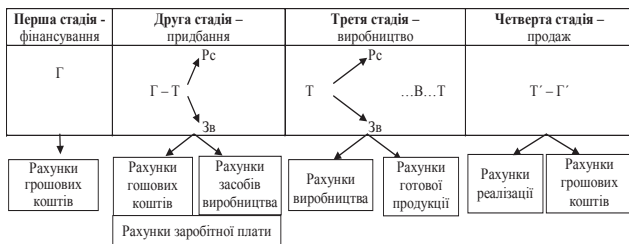


Рис. 8. Кругообіг капіталу та його відображення на рахунках бухгалтерського обліку

Весь процес обороту капіталу умовно можна представити як послідовний перехід грошової форми (Г) у матеріальну (ЗВ), матеріальної у виробничу (В), виробничої, – знову в товарну (Т<sup>1</sup>) форму. Після закінчення обороту товарна форма набуває своєї початкової грошової форми (Г<sup>1</sup>), тобто одержання доходу. Перехід однієї форми в іншу означає зменшення вартості однієї форми і збільшення вартості іншої форми господарських засобів у певній послідовності:

$$Г \rightarrow ЗВ + РС \rightarrow В \rightarrow Т^1. \quad (2)$$

Зміна грошової форми на матеріальну відбувається в момент придбання засобів виробництва (ЗВ) та найму робочої сили (РС) і означає початок обороту грошового капіталу, який має підприємство.

$$ЗВ + РС \rightarrow В. \quad (3)$$

Матеріальна форма складається з вартості виробничих ресурсів: основних засобів, нематеріальних активів, сировини, матеріалів тощо. Перехід матеріальної форми у виробничу пов'язаний з використанням виробничих ресурсів в господарській діяльності (рис. 9).

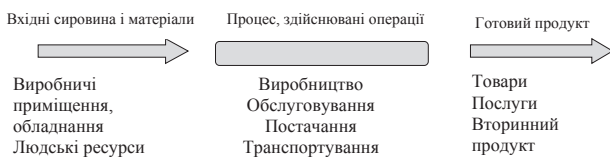


Рис. 9. Трансформація вхідних у продукт придбаних сировини і матеріалів при здійсненні ФГЖ

Показником, що відображає результати завершальної стадії кругообігів капіталу, коли продукція реально надходить в економічний оборот, служить обсяг реалізованої продукції. Бухгалтерський облік для відображення четвертої стадії кругообігів капіталу використовує такі рахунки, як 26 «Готова продукція», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 90 «Собівартість реалізації», 93 «Витрати на збут».

На завершення наведемо облікову модель завершення циклу кругообігів капіталу на стадії продажу (рис. 10).

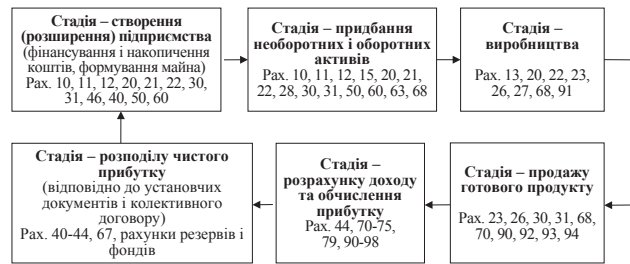


Рис. 10. Модель бухгалтерського обліку всіх стадій кругообігів капіталу підприємства

Наведена схема з достатньою повнотою відображає процес кругообігів капіталу, його відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Грошові кошти, повернені після закінчення обороту, є доходами. Метою комерційної діяльності підприємства є отримання економічної вигоди, яка є різницею між доходами, отриманими після закінчення обороту і витратами, понесеними на їх отримання. Після закінчення обороту відбувається загальна зміна вартості господарських засобів у сторону збільшення, якщо доходи перевищили витрати, або в сторону зменшення, якщо витрати більші ніж доходи. Самостійний рух об'єкта, природно, вимагає відокремленого обліку.

Прибуток, відокремлений від рахунків збуту, складе окремий об'єкт обліку.

Облікові працівники повинні вміти представляти господарські операції у вигляді проводок, накопичувати їх в певному порядку в системі рахунків бухгалтерського обліку, уважно читати, розуміти і пояснити результат відображення. Знання того, яку інформацію можна знайти на бухгалтерських рахунках та звітності, як при необхідності відновити господарські операції, включаючи вміння робити обґрунтовані висновки, є необхідним для оперативного управління, здійснення функціонального контролю. Сучасний облік повинен бути зрозумілим, доступним та інтегрованим. На жаль, на сьогоднішній момент не було досягнуто єдиного погляду на природу інтегрованого обліку, не визначено принципи інтеграції окремих видів обліку на рівні облікової політики та інформаційних процедур. Основні вимоги до сучасного інтегрованого обліку такі: достатня для прийняття обґрунтованих управлінських рішень інформативність; зрозумілість і прозорість прогнозних, планових, облікових і звітних даних; своєчасність і якісність операцій з їх збирання і обробки. Відповідність інтегрованого обліку перерахованим умовам дозволить впровадити на підприємстві контроль результатів на принципах випереджаючого, попереджувального впливу. Даний принцип полягає в самостійній ініціативі центрів відповідальності з прийняття управлінських рішень для запобігання неприпустимих відхилень між фактичними і цільо-



вими (плановими і прогнозованими) результатами діяльності за закріпленими за ними компетенціями та бізнес-процесами. Це, у свою чергу, автоматично регулює виконання показників верхніх рівнів і стратегії підприємства за рахунок відповідної взаємопов'язаності і збалансованості показників між рівнями управління рухом капіталу.

**Висновки з проведеного дослідження.** Господарські процеси, які здійснюються на виробничому підприємстві, взаємопов'язані, оскільки вони уособлюють загальний рух капіталу в процесі його відтворення. Тому для забезпечення ефективного управління необхідним є формування системи інтегрованого обліку, яка повинна забезпечити максимальну прозорість механізму формування облікових та звітних даних для потреб користувачів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камінська Т.Г. Бухгалтерський облік і контроль кругообороту капіталу: теорія, методологія, практика: дис. докт. ек. наук : 08.00.09 / Т.Г. Камінська – Київ, 2013. – 472 с.
2. Коновалова І.Р. Развитие учета прибыли в условиях трансформации отношений собственности / И.Р. Коновалова. – М.: Экономист, 2003. – 382 с.
3. Кузьмін Дн. Л. Бухгалтерський облік і контроль процесу придбання майна: теорія і методика : дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / Дн. Л. Кузьмін – Житомир, 2011. – 277 с.
4. Ладутько Е. Н. Управленческий учет в системе контроля себестоимости и прибыли / Е. Н. Ладутько. – Мн.: Бел. наука, 2003. – 112 с.
5. Малышев И. В. Теория двойственности отражения хозяйственных актов в бухгалтерском учете / И. В. Малышев. – М.: Статистика, 1971. – 112 с.
6. Мякота В. Собівартість продукції: від випуску до реалізації. – 2-ге вид., перероб. і доп. / В. Мякота. – Х.: Фактор, 2003. – 268 с.
7. Новиченко П. П. Учет готовой продукции и ее реализации / П.П. Новиченко. – М.: Финансы, 1975. – 64 с.
8. Новодворский В. Д. Бухгалтерский учет в системе управления / В.Д. Новодворский. – М.: Финансы, 1979. – 72 с.
9. Сазерленд Д. Бухгалтерский учет и финансы: ключевые понятия / Пер. с англ. Под ред. А. Григораш / Д. Сазерленд, Д. Кэнуэлл. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 400 с.
10. Чернецкая Г.Ф. Модели объектов бухгалтерского учета: учебн. пособие / Г. Ф. Чернецкая. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 79 с.
11. Яременко І. Й. Економічні категорії в методології обліку: Монографія / І. Й. Яременко. – Львів: Каменяр, 2002. – 192 с.

УДК 65.06

**Долюк А.В.**  
*асистент кафедри бухгалтерського обліку  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Стаття присвячена розгляду основних нормативно-правових актів з обліку оплати праці. Розглянуто Закони України та інші регулятивні нормативні акти. Зокрема, особлива увага приділяється нормативному регулюванню основних способів підвищення продуктивності праці працівників підприємства. Дослідження зосередилося на нормативному регулюванні матеріального стимулювання продуктивності праці.

**Ключові слова:** оплата праці, винагорода за працю, стимулювання, матеріальне стимулювання, нормативно-правове регулювання оплати праці, працівник.

### Dolyuk A.V. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Статья посвящена рассмотрению основных нормативно-правовых актов по учету оплаты труда. Рассмотрены Законы Украины и другие регулятивные нормативные акты. В частности, особое внимание уделяется нормативному регулированию основных способов повышения производительности труда работников предприятия. Исследование сосредоточилось на нормативном регулировании материального стимулирования производительности труда.

**Ключевые слова:** оплата труда, вознаграждение за труд, стимулирование, материальное стимулирование, нормативно-правовое регулирование оплаты труда, работник.

### Dolyuk A.V. STANDARD AND LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING OF MATERIAL STIMULATION OF LABOUR PRODUCTIVITY

Article is devoted to consideration of the main normative legal acts according to the accounting of compensation. Laws of Ukraine and other regulatory regulations are considered. In particular the special attention is paid to standard regulation of the main ways of increase of labor productivity to employees of the enterprise. Research concentrated on standard regulation of material stimulation of labor productivity.

**Keywords:** compensation, remuneration for work, stimulation, material stimulation, standard and legal regulation of compensation, employee.

**Постановка проблеми.** На теперішній час існує безліч видів стимулювання працівників, що діють у різних напрямках, проте мають одну мету – мотивувати працівників до кращих результатів. У нинішніх умовах найефективнішим способом стимулювання працівників є матеріальне стимулювання, адже матеріальні блага – це основний засіб, що змушує людину

приступати до трудової діяльності. Під матеріальним стимулюванням хоч і розглядають систему матеріальних благ (в основному заробітну плату), що спонукають працівників до більш ефективної та результативної роботи, але на даний момент у наукових та періодичних джерелах існує розгалужений погляд на трактування поняття «матеріальне стимулювання».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У контекстах наукових робіт з бухгалтерського обліку, що стосуються обліку, аудиту і аналізу розрахунків з оплати праці та ефективності використання трудових ресурсів, автори Н.В. Шульга та Т.Г. Мельник опосередковано розглядали матеріальне стимулювання та ефективність використання трудових ресурсів на підприємствах. Що ж до продуктивності праці та її вимірювання, то в авторефератах дисертаційних робіт автори виділили об'єктами дослідження регулювання співвідношення продуктивності праці та заробітної плати (О.С. Богачов, О.В. Додонов, І.А. Попова), процес підвищення продуктивності праці (О.О. Кіях, С.І. Панченко, А.С. Пасека), аналізу продуктивності праці, виявлення резервів її зростання (Н.П. Мицишин).

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в тому, що у дослідженні науковці здебільшого розглядали або сутність стимулювання та пов'язані з ним питання, або продуктивність праці. Значно рідше зустрічалися наукові роботи, де чітко була встановлена закономірність між застосуванням матеріального стимулювання та встановленим чітким його впливом на продуктивність праці. Матеріальне стимулювання продуктивності праці як цілісна категорія на даний час потребує подальших наукових розробок. Особливої уваги потребує нормативно-правове регулювання оплати праці як основа запровадження, встановлення та удосконалення матеріального стимулювання оплати праці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під системою нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку розуміють сукупність законодавчих, нормативних правових актів та інших документів, що відносяться до бухгалтерського обліку. Сьогодні в Україні склалася багаторівнева система

регулювання обліку та звітності, на формування якої значно вплинули економічні перетворення в країні, необхідність працювати у нових ринкових умовах, а також активне розповсюдження і впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності.

Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку являє собою сукупність законодавчих, нормативних правових та методичних документів, затверджених вищими органами влади України, які безпосередньо регулюють сферу бухгалтерського обліку. На даний час в Україні сформована багаторівнева система регулювання бухгалтерського обліку (рис. 1), кожний рівень якої має свій масштаб дії, починаючи від загальнодержавного і закінчуючи рівнем окремого підприємства.

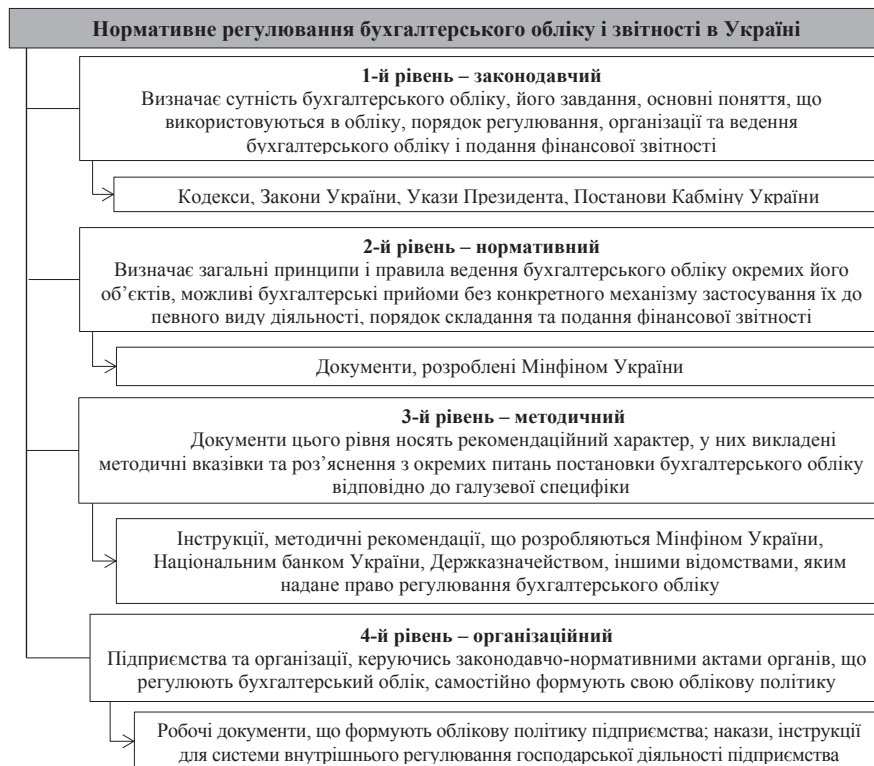
Як помітно з рисунка 1, кожен рівень регулювання бухгалтерського обліку має своє призначення, сферу дії. Наведений рисунок зображує загальне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні, включаючи всі об'єкти обліку. Тобто на будь-який об'єкт бухгалтерського обліку нормативно-правове регулювання поширюється «ступінчастим чином», кожний напрям має свої відокремлені законодавчі акти, що прийняті для регулювання конкретного питання.

Якщо ж розглядати матеріальне стимулювання підвищення продуктивності праці, то це питання необхідно розглядати в структурі розрахунків з оплати праці. Матеріальні стимули – безпосередня складова оплати праці і обліковується разом із усіма складовими заробітної плати. Продуктивність праці загалом не є чітким об'єктом облікового відображення і є розрахунковою величиною, але ключовим моментом у такому розрахунку є саме дані бухгалтерського обліку. Так як продуктивність праці впливає як на витрати підприємства (матеріальні стимули для її підвищення), так і на доходи (зростання прибутків як наслідок підвищення продуктивності праці, зростання якості продукції, кількості виготовленої продукції, зниження собівартості продукції тощо), можна точно стверджувати, що дана категорія є обліковою, так як впливає з облікових даних.

Щодо безпосереднього регулювання матеріального стимулювання у законодавчих актах України, то можна зазначити, що базові основи стимулювання працівників в системі оплати праці закріплені у Кодексі законів про працю, Законі України «Про оплату праці», Законі України «Про колективні договори і угоди» та інших нормативно-правових актах.

Якщо узагальнити усі нормативно-правові документи, що регулюють питання оплати праці, то можна їх узагальнити та поділити на два рівні – загальнодержавний та рівень підприємства.

Загальнодержавний рівень представляють: Конституція України, Кодекс законів про працю, Податковий кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Закон України



**Рис. 1. Нормативне регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні**

Систематизовано на основі [1, с. 239]

«Про оплату праці», Закон України «Про колективні договори і угоди», Закон України «Про відпустки» та інші закони, ще регулюють оплату праці; Постанова Кабміну України «Порядок обчислення середньої заробітної плати», «Про єдині тарифні умови оплати праці робітників і службовців за загальними (наскрізними) професіями і посадами», П(С)БО 26 «Виплати працівникам», П(С)БО 16 «Витрати» та деякі методичні рекомендації.

Стаття 43 Конституції України закріплює, що кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Держава створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності. Кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці, на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом. Використання праці жінок і неповнолітніх на небезпечних для їхнього здоров'я роботах забороняється. Право на своєчасне отримання винагороди за працю захищається законом [2].

Кодекс законів про працю України (КЗпП) визначає правові засади і гарантії здійснення громадянами України права розпоряджатися своїми здібностями до продуктивної і творчої праці. У статті 1 КЗпП України завданням кодексу проголошено регулювати трудові відносини всіх працівників, сприяючи зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва і піднесенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя трудящих [3].

Закон України «Про оплату праці» визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірної регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулюючої функції заробітної плати [4].

Закон України «Про колективні договори і угоди» визначає правові засади розробки, укладення та виконання колективних договорів і угод з метою сприяння регулюванню трудових відносин та соціально-економічних інтересів працівників і роботодавців [5].

Проте більш деталізовано питання матеріального стимулювання розглядається в деяких методичних рекомендаціях, що включають приклади та практичні поради стосовно організації матеріального стимулювання на підприємствах. Прикладами таких методичних рекомендацій є: Рекомендації щодо визначення заробітної плати працюючих в залежності від особистого внеску працівника в кінцеві результати роботи підприємства, затверджені Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 31.03.1999 р. № 44 [6], Методичні рекомендації щодо оплати праці працівників малих підприємств, затверджені Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 13.08.2004 р. № 186 [7], Методичні рекомендації щодо організації матеріального стимулювання праці працівників підприємств і організацій Рекомендовано наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29 січня 2003 р. № 23 [8].

Досить ґрунтовним нормативним документом стосовно застосування стимулюючих заходів на підприємствах є Методичні рекомендації щодо організації матеріального стимулювання праці працівників під-

приємств і організацій № 23 від 29.01.2003, Міністерства праці та соціальної політики України [8]. Методичні рекомендації розроблено з метою надання практичної та методичної допомоги підприємствам та організаціям щодо розробки та впровадження найбільш ефективних систем матеріального стимулювання праці. Методичні рекомендації дозволяють фахівцям підприємств і організацій вдосконалити не тільки діючі на підприємствах, а й розробити нові ефективніші системи матеріального стимулювання. Метою цих рекомендацій є розробка методологічних основ та методичних підходів до побудови та впровадження на підприємствах систем матеріального стимулювання праці працівників, підвищення їх мотивації до праці, продуктивності і ефективності виробничої діяльності та забезпечення конкурентоспроможності підприємств у ринкових умовах господарювання [8].

У інших вищезазначених методичних рекомендаціях розглядаються різні форми матеріального стимулювання і наводяться рекомендації щодо їх застосування для різних категорій працівників та видів діяльності підприємства. Узагальнивши положення цих документів, можна виділити такі основні види матеріального стимулювання:

- підвищення індивідуальної заробітної плати на підставі додаткових показників;
- застосування систем оплати праці, спрямованих на підвищення її ефективності (відрядно-прогресивна система, система коригуючих коефіцієнтів залежно від рівня виконання завдань, розподіл колективного заробітку згідно з коефіцієнтами трудової участі (КТУ) тощо;
- застосування систем преміювання за індивідуальні та/або колективні результати праці;
- запровадження заохочувальних доплат та надбавок до окладів;
- розподіл прибутку між працівниками;
- виплата дивідендів на акції працівників акціонерних товариств;
- соціальні виплати та пільги [9, с. 123].

Щодо нормативно-правового регулювання продуктивності праці, то стосовно даного питання на загальнодержавному рівні майже відсутні нормативні акти. Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності, затверджені наказом Міністерства економіки України від 26.12.2008 № 916, розроблено з метою розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності. Вони формують загальні підходи до визначення показників продуктивності праці: на національному рівні, за видами економічної діяльності, а також для міжнародних порівнянь. Даний документ полегшує процес розрахунку показника продуктивності праці та зазначає необхідні для розрахункового процесу показники.

Важливо зазначити, що процес регулювання як системи оплати в цілому, так і матеріального стимулювання як складової її частини регулюється за допомогою угод трьох рівнів:

- державний рівень – генеральна угода;
- галузевий та регіональний рівень – галузеві та регіональні угоди;
- виробничий рівень – колективний договір;
- індивідуальний рівень – трудовий договір (контракт).

Виділяють таку закономірність: умови угоди кожного рівня не можуть погіршувати умови оплати праці, передбачені на більш високому рівні. Тоб-

то положення генеральної угоди повинні відповідати вимогам законодавства щодо мінімального розміру заробітної плати і умов праці, положення галузевих та регіональних угод не можуть передбачати гірші умови оплати праці, ніж ті, що встановлені у генеральній угоді. Одночасно на кожному рівні угод може бути передбачено поліпшені умови праці і додаткові заохочувальні виплати порівняно з угодою вищого рівня [9, с. 124].

Визначивши основні рівні регулювання оплати праці у частині матеріального стимулювання, що безпосередньо впливає на зміну продуктивності праці, потрібно розглянути внутрішні нормативні та розпорядчі документи підприємства, які регламентують процес матеріального стимулювання працівників.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про колективні договори та угоди» [49], колективний договір укладається на основі чинного законодавства, прийнятих сторонами зобов'язань з метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин і узгодження інтересів працівників та роботодавців.

Статтею 7 ЗУ «Про колективні договори та угоди» [5] закріплено зміст колективного договору, де встановлюються взаємні зобов'язання сторін щодо регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин, зокрема:

- зміни в організації виробництва і праці;
- забезпечення продуктивної зайнятості;
- нормування і оплати праці, встановлення форми, системи, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій та ін.);
- встановлення гарантій, компенсацій, пільг;
- участі трудового колективу у формуванні, розподілі і використанні прибутку підприємства (якщо це передбачено статутом);
- режиму роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
- умов і охорони праці;
- забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку працівників;
- гарантій діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій працівників;
- умов регулювання фондів оплати праці та встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці;
- забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків;
- заборона дискримінації.

Колективний договір може передбачати додаткові порівняно з чинним законодавством і угодами гарантії, соціально-побутові пільги.

Показники та умови оплати праці, у тому числі порядок нарахування премій, доплат, надбавок та інших заохочувальних виплат на конкретному підприємстві, визначаються у Положенні про оплату праці, що містить окремий розділ про матеріальне стимулювання. Пунктами 1.10 та 1.11 Методичних рекомендацій щодо оплати праці працівників малих підприємств № 186 [7] система оплати праці має бути чітко сформульована і визначена у відповідному Положенні про систему та умови оплати праці працівників підприємства, у якому конкретно визначаються:

- мета та основні завдання діяльності підприємства, які повинні вирішувати його працівники;
- структура основної заробітної плати за елементами, з яких вона складається;
- показники, за якими певним групам та категоріям працівників нараховується заробітна плата;

– умови, за яких основна заробітна плата працівників може бути підвищеною або зниженою до рівня, передбаченого трудовим договором, з визначенням показників та умов діяльності, за якими це підвищення або зниження може бути застосовано, та розмірів такого підвищення або зниження;

– показники та умови нарахування додаткової оплати праці: премій, доплат, надбавок або інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Премії або додаткові заохочувальні виплати на малому підприємстві можуть і не виплачуватися за умови, що система побудови схеми посадових окладів та місячних тарифних ставок дозволяє стимулювати ефективну, продуктивну працю [7].

Одним із додатків до колективного договору є Положення про преміювання, що закріплює такі моменти, як: види премій і джерела виплати премій, розміри премій, порядок затвердження, нарахування й виплати премій, умови виплати премій, терміни виплати премій, підстави зниження розмірів премій та інші деталізовані моменти стосовно преміювання, індивідуальні для кожного підприємства.

По закінченні місяця (кварталу, року) керівник підприємства видає Наказ про преміювання за підсумками роботи, у якому на підставі Положення про преміювання зазначаються розміри премій працівникам.

Отже, аналізуючи нормативне забезпечення оплати праці України у частині матеріального стимулювання, можна зробити висновки про достатньо високий рівень правового регулювання даної сфери. В Україні практично створено законодавчо-правову базу регулювання державних механізмів оплати праці відповідно до міжнародних трудових норм. Стосовно матеріального стимулювання підвищення продуктивності праці, то українське законодавство включає дану категорію безпосередньо у регламентування оплати праці, де матеріальне стимулювання може розглядатися як основна чи додаткова заробітна плата або преміювання працівників. Основні моменти регулювання матеріальних стимулів для працівників покладено на кожне окреме підприємство, де має здійснюватися регламентування даного процесу відповідно до внутрішніх нормативних положень, фінансових можливостей підприємства та бажання власника. Таким чином, спираючись на запропоновані законодавством приклади та рекомендації щодо створення систем стимулювання працівників, кожне підприємство самостійно розробляє систему додаткових стимулів, що будуть дієвими на шляху до підвищення продуктивності праці, а також матеріального становища персоналу. Оскільки продуктивність праці на даний час в нашій країні на законодавчому рівні майже не розглядається і в процесі дослідження було виділено лише Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності, що дозволяють проводити розрахунки продуктивності праці, то можна зробити висновок, що нормативне регулювання бухгалтерського обліку продуктивності праці не є достатньо розробленим та в подальшому потребує вдосконалення.

**Висновки з проведеного дослідження.** Можна зробити висновок, що матеріальне стимулювання – це економічна категорія, що являє собою сукупність різних форм і методів, метою яких є спонукання та заохочення працівників до кращих результатів. Матеріальне стимулювання ґрунтується на основному економічному законі, який описує постійні людські потреби на задоволення яких приходять блага. Стимулювання у рамках підприємства має бути регламентованим певними нормативними документами, що

встановлюють як винагороди, так і штрафні санкції у разі порушення посадових інструкцій. Прийняті схеми матеріальних стимулів повинні постійно змінюватися та вдосконалюватися, бо постійні та незмінювані схеми швидко входять в звичайний для працівників графік роботи та з часом не здійснюють жодного впливу на працівників. Потреби працівників у певному обсязі задовольняються і результативність роботи з часом знижується. Тому керівництво будь-якого підприємства має постійно звертати увагу на те, як створити сприятливі умови праці для працівників та зацікавити їх до більш якісної та продуктивної роботи, аналізуючи їх особисті мотиви. Використовуючи матеріальні стимули, потрібно враховувати, що вони залежать також і від матеріального становища працівника, рівнів та структури його доходів, особистих потреб, дієвості прийнятого механізму стимулювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Озеран А.В. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vlca\\_ekon/2011\\_35/55.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca_ekon/2011_35/55.pdf) С. 239.
2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
4. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
5. Закон України «Про колективні договори і угоди» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
6. Рекомендації щодо визначення заробітної плати працюючих в залежності від особистого внеску працівника в кінцеві результати роботи підприємства, затверджені Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 31.03.1999 р. № 44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uzakon.com/document/spart60/inx60537.htm>.
7. Методичні рекомендації щодо оплати праці працівників малих підприємств, затверджені Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 13.08.2004 р. № 186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0186203-04>.
8. Методичні рекомендації щодо організації матеріального стимулювання праці працівників підприємств і організацій. Рекомендовано наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29 січня 2003 р. № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=%76%30%30%32%33%32%30%33%2D%30%33>.
9. Папіріна О. Стимулювання праці, або як віддаючи не втратити / О. Папіріна // Оплата праці: організація та облік / ЗСЗ. – 2009. – Випуск 10. – С. 123.

УДК 336.276

**Костюнік О.В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, обліку й аудиту  
Національного авіаційного університету*

**Слюсар Л.А.**  
*студентка  
Національного авіаційного університету*

### ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ВИЗНАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Стаття присвячена дослідженню податкового обліку основних засобів підприємства та їх визнання в цілях оподаткування та бухгалтерського обліку. Визначено суттєві відмінності податкового обліку основних засобів від бухгалтерського. А також у статті розкриваються основні поняття проведеного дослідження.

**Ключові слова:** основні засоби, податковий облік, необоротні активи, нематеріальні активи, амортизація, первісна вартість.

#### **Костюник Е.В., Слюсар Л.А. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ПРИЗНАНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

Статья посвящена исследованию налогового учета основных средств предприятия и их признания в целях налогообложения и бухгалтерского учета. Определены существенные отличия налогового учета основных средств от бухгалтерского. А также в статье определены основные понятия проведенного исследования.

**Ключевые слова:** основные средства, налоговый учет, необоротные активы, нематериальные активы, амортизация, первоначальная стоимость.

#### **Kostiunik O.V., Sliusar L.A. PECULIARITIES OF TAX ACCOUNTING OF FIXED ASSETS AND THEIR RECOGNITION IN ACCOUNTING**

The article deals with the study tax accounting of fixed assets of an enterprise and their recognition for the purposes of taxation and accounting. Essential difference between tax accounting of fixed assets accounting and accounting has been revealed. Basic concepts of the study have been covered.

**Keywords:** fixed assets, tax accounting, non-current assets, intangible assets, depreciation, primitive cost.

**Постановка проблеми.** Недоліки національного законодавства у сфері бухгалтерського обліку та оподаткування створюють перешкоди для стандартизації та гармонізації бухгалтерського обліку взагалі та обліку

основних засобів зокрема. Тому питання визнання об'єктів основних засобів потребує подальшого дослідження, перш за все у частині поєднання бухгалтерського обліку та обліку потреб оподаткування.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми облікового відображення основних засобів на підприємствах знайшли відображення у працях багатьох науковців, серед них: В.В. Бабич, В. Баранов, П. Безруких, М.Т. Білуха, В. Бойко, М. Борисенко, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В. Козак, О. Кузьмін, М. Крупка, Л. Лозовський, П. Павлов, Д. Палтемович, М. Пушкар, Ю. Стадницький, В.В. Сопко, А. Чухно, С. Шульман, І. Яремко та ін. Проте зміни, що відбулися в законодавстві України, вимагають перегляду поглядів та традиційних підходів до відображення основних засобів в обліку.

**Постановка завдання.** На основі викладеного матеріалу можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні відмінностей у формуванні вартості основних засобів у цілях бухгалтерського обліку та оподаткування з метою відображення в системі бухгалтерського обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для здійснення своєї діяльності підприємства повинні мати необхідні засоби та матеріальні умови. Це найголовніший елемент продуктивних сил, який демонструє їх розвиток. За допомогою таких засобів людина впливає на предмет праці з метою трансформування вхідних матеріальних ресурсів у готовий продукт.

У сучасних економічних умовах важливою складовою господарської діяльності підприємств усіх форм власності є необоротні активи, які включають основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, амортизацію необоротних активів, довгострокові фінансові інвестиції, капітальні інвестиції, довгострокові біологічні активи, відстрочені податкові активи, довгострокову дебіторську заборгованість та гудвіл [1, с. 4]. Характерною їх особливістю є те, що вони беруть участь у процесі господарської діяльності довгий час, багаторазово, зберігаючи при цьому натуральну форму, а вартість свою втрачають поступово, у міру їх фізичного і морального спрацювання.

Необоротні матеріальні активи характеризуються двома особливостями: часовим фактором і величиною вартості облікової інвентарної одиниці активу. Сукупність таких інвентарних одиниць активу підприємства становить економічну категорію під назвою необоротні матеріальні активи.

Необоротні матеріальні цінності визначаються активами підприємства і відображаються в його балансі, якщо вони відповідають загальним критеріям визнання активів, а саме:

- існує ймовірність того, що підприємство/установа отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цих активів;
- їх вартість може бути достовірно визначена [2, с. 59].

Найбільшу питому вагу в структурі необоротних активів займають основні засоби, оскільки вони є важливою складовою господарської діяльності підприємств усіх форм власності. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Порядок відображення надходження основних засобів в бухгалтерському обліку та формування їх первісної вартості залежить від того, яким чином і на яких умовах вони придбані [2, с. 56].

Відповідно до П(С) БО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду ін-

шим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2, с. 57].

Об'єкт основних засобів – це закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу в складі комплексу, а не самостійно [2, с. 57].

У зв'язку із реформуванням податкової політики України з прийняттям Податкового кодексу виникли розбіжності в особливостях формування вартості об'єктів основних засобів при їх визнанні в обліку та під час оцінки в цілях оподаткування.

Згідно із Податковим Кодексом України, поняття основних фондів, що використовувалося у Законі «Про оподаткування прибутку підприємств», було замінене на «основні засоби». Новий порядок податкового обліку основних засобів (саме засобів, а не фондів), установлений ст. 144-146 ПКУ, досить серйозно відрізняється від звичного нам раніше. Якщо оцінювати його в цілому, то варто відзначити спробу законодавців максимально наблизити його до бухгалтерського обліку основних засобів.

Таким чином, у ПКУ, на відміну від П(С) БО, основні засоби визначаються як матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [3, с. 252].

Наведені визначення поняття «основні засоби» свідчать про відмінності, які раніше існували та були закріплені на законодавчому рівні. Так, у податковому обліку до основних засобів відносилися лише ті об'єкти, які використовуються в господарській діяльності. У той самий час у бухгалтерському обліку до основних засобів відносяться об'єкти, які використовуються у виробничій сфері, а також ті, що виконують соціально-культурні функції. На сьогодні ці протиріччя вирішено Податковим кодексом України.

Водночас п. 145.1 ПКУ передбачено розподіл основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, як і в бухгалтерському обліку, на 16 груп замість 4. При цьому замість щоквартальних норм амортизації основних засобів встановлено мінімальні допустимі строки корисного використання основних засобів у розрізі кожної з груп. Облік вартості, що амортизується, ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів, у тому числі вартість ремонту, поліпшення таких засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг (оренду) як окремих об'єктів амортизації (п. 146.1 ПКУ). Амортизацію аналогічно бух-

галтерським правилам слід нараховувати щомісячно на кожен об'єкт основних засобів окремо впродовж строку його корисного використання (установленого підприємством) до досягнення ліквідаційної вартості такого об'єкта (п. 146.2, п. п. 145.1.4 цього Кодексу) [3, с. 249].

Відповідно до п. 146.15 ст. 146 Податкового кодексу України, нарахування амортизації окремого об'єкта припиняється починаючи з місяця, наступного за місяцем виведення з експлуатації такого об'єкта основних засобів або передачі його до складу невиробничих необоротних матеріальних активів за рішенням платника податку або суду [3, с. 250].

У цьому ж порядку відбувається виведення основних засобів з експлуатації внаслідок їх відчуження за рішенням суду. У разі зворотного введення такого об'єкта в експлуатацію або передачі до складу виробничих основних засобів, для цілей амортизації приймається вартість, яка амортизується на момент його виведення з експлуатації (складу виробничих засобів) та збільшується на суму витрат, пов'язаних з ремонтом, модернізацією, модифікацією, добудовою, дообладнанням, реконструкцією тощо. При цьому нарахування амортизації по такому об'єкту розпочинається у місяці, наступному за місяцем зворотного введення об'єкта в експлуатацію або передачі до складу виробничих засобів [3, с. 251].

Крім цього, до основних нестандартних ситуацій, що пов'язані з податковим обліком основних засобів, відносять вибуття у зв'язку з непридатністю до використання.

Відповідно до п. 33 та 35 П(С)БО 7 «Основні засоби», об'єкт основних засобів вибуває з активів (списується з балансу) у разі його вибуття внаслідок безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом. У разі часткової ліквідації об'єкта основних засобів його первісна (переоцінена) вартість та знос зменшуються відповідно на суму первісної (переоціненої) вартості та зносу ліквідованої частини об'єкта [2, с. 66].

На жаль, повної гармонізації бухгалтерського та податкового обліку в частині, що стосується основних засобів, не відбулося. Зокрема, збережено, як і раніше, розподіл основних засобів у податковому обліку на виробничі та невиробничі (останніми в ПКУ вважаються необоротні матеріальні активи, що не використовуються у господарській діяльності платника податку).

Основним засобом визнається той необоротний актив, що призначений для господарської діяльності, тобто планується використовувати в господарській діяльності. Господарська діяльність – діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу та проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами (пп. 14.1.36 ПКУ) [3, с. 270]. Необоротні матеріальні активи, які не плануються використовувати у господарській діяльності підприємства, відносяться до невиробничих основних засобів (п. 144.3 ПКУ) [3, с. 249]. Це означає, що витрати на їхнє придбання (створення) в цілях оподаткування не амортизують, але в бухгалтерському обліку таке розмежування відсутнє: необоротні матеріальні активи, які не спрямовано на отримання доходу (наприклад, дитячий майданчик, музичні інструменти для творчості та відпочинку працівників), обліковуються відповідно до П(С)БО 7.

Оформлюючи операцію з надходження основних засобів бухгалтерії, потрібно вирішити ряд завдань, зокрема: 1) правильно встановити та задокументувати, до якої з шістнадцяти груп основних засобів належить придбаний об'єкт; 2) визначити первісну та ліквідаційну вартості; 3) встановити та оформити наказом по підприємству строк корисного використання (експлуатації) та метод амортизації; 4) обрати метод нарахування витрат (застосовується до групи об'єктів) та розрахувати вартість, що амортизується; 5) визначити до якого виду податкових витрат (собівартості чи інших витрат) належатимуть суми амортизації та витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією об'єкта. Процедура визнання основного засобу є обов'язковою на етапі надходження об'єкта на підприємство. У цьому випадку виконують первісне визнання, у результаті якого об'єкт потрапляє до тієї чи іншої облікової групи (статті балансу) [4, с. 1].

У цілях оподаткування для того, щоб об'єкт був визнаний основним засобом, потрібно, щоб оцінена вартість необоротного матеріального активу перевищувала 2500 грн. Для порівняння із цією сумою використовується первісна вартість об'єкта, тобто весь комплекс витрат, що акумулюються в обліку згідно зі ст. 146 ПКУ, а не лише суму, сплачену постачальнику за нього. При цьому, якщо підприємство є платником ПДВ та використовуватиме даний основний засіб в оподатковуваних операціях, сума ПДВ не враховується [3, с. 246].

Отже, під час надходження на підприємство матеріального активу при його визнанні необхідно звернути увагу на термін корисного використання, на його вартість та визначити, до якої із 16 податкових груп належить об'єкт. За ПКУ, не визнаються основними засобами:

- вартість землі;
- незавершені капітальні інвестиції;
- автомобільні дороги загального користування;
- бібліотечні й архівні фонди;
- матеріальні активи, вартість яких менша або дорівнює 2500 грн;
- невиробничі основні засоби;
- нематеріальні активи [3, с. 246].

В бухгалтерському обліку із наведених винятків не визнаються основним засобом лише незавершені капітальні інвестиції (виключено змінами внесеними в П(С)БО 7 наказом Мінфіну від 18.03.11 р. № 372). Первісна вартість основного засобу у податковому обліку є одним із показників для нарахування податкової амортизації.

Із прийняттям ПКУ багато правил бухгалтерського обліку стали визначальними для оподаткування. Нові об'єкти необоротних матеріальних активів підлягають визнанню в обліку за початковою вартістю, під якою розуміють загальну суму витрат, понесених підприємством у процесі капітального інвестування щодо їх придбання або самостійного створення господарським способом.

У бухгалтерському обліку під первісною вартістю розуміють історичну, тобто фактичну собівартість необоротних активів. Вона дорівнює сумі грошових коштів або справедливій вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів (п. 4 П(С)БО 7). Тобто це вартість витраченого на придбання (створення) основного засобу. Саме за первісною вартістю придбані (створені) основні засоби зараховують на баланс підприємства та вона є базою для обчислення вартості, що амортизується (п. 4, 7 П(С)БО 7) [2, с. 59].

Придбані або самостійно виготовлені основні засоби зараховують на баланс підприємства за первісною вартістю (п. 146.4 ПКУ). Згідно з п. 4 П(С)БО 7, первісна вартість – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів. Залежно від джерела надходження основних засобів на підприємство складові та порядок визначення первісної вартості мають свої особливості [2, с. 59].

До первісної вартості об'єкту основного засобу, що придбаний (створений) повністю або частково за рахунок запозичень (позик, векселів, облігацій, інших видів короткострокових і довгострокових зобов'язань, на які нараховують відсотки (п. 4 П(С)БО 31 «Фінансові витрати»), також потрапляють фінансові витрати, тобто витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані з такими запозиченнями. Але не будь-які фінансові витрати, а виключно ті, які збільшують собівартість кваліфікаційних активів за правилами П(С)БО 31 «Фінансові витрати» [5, с. 277].

Правила формування первісної вартості основних засобів за ПКУ відповідають вимогам П(С)БО 7, але сама вартість може бути різною: всі витрати, що підлягають амортизації стосовно конкретного об'єкта і певної конкретної ситуації, слід перевіряти на відповідність вимогам кодексу щодо визнання витрат та їх документального оформлення.

Для забезпечення правильного відображення витрат, що формують первісну вартість об'єктів основних засобів при наявності багатьох об'єктів інвестування, доцільно кожному аналітичному рахунку присвоїти відповідний номер. Для чого корисно вести реєстр рахунків аналітичного обліку об'єктів капітального інвестування. У первинних документах (відрядні наряди, таблиці обліку відпрацьованого часу, акти на списання матеріалів та малоцінного інвентаря, бухгалтерські розрахунки тощо), які є підставою для списання здійснених інвестиційних витрат, відповідальна за інвестиційний об'єкт посадова особа або керівник відділу капітального інвестування обов'язково зазначає його реєстраційний номер та код аналітичного рахунка. Облік витрат інвестиційної діяльності на придбання або створення необоротних активів підприємства, відповідно до вимог Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, обліковують на синтетичному рахунку 15 «Капітальні інвестиції».

Безпосередньо після проведення бухгалтерських записів про інвестиційні витрати на синтетичних субрахунках обліку процесу капітального інвестування їх кожного місяця фіксують у відповідних аналітичних рахунках. При введенні об'єкту в експлуатацію такі витрати списують у дебет відповідного субрахунку, на якому обліковують такий об'єкт основного засобу. Закриття кожного із аналітичних рахунків та списання нагромаджених інвестиційних витрат необхідно здійснювати тільки на підставі відповідних актів (форма № ОЗ-1 «Акт приймання-передачі основних засобів» тощо).

У синтетичному обліку такі операції відображають за дебетом рахунків обліку необоротних активів та кредитом відповідних субрахунків рахунку 15 «Капітальні інвестиції» [1, с. 3]. При організації аналітичного обліку витрат, що включаються до первісної вартості об'єктів основних засобів, важливим є забезпечення адресного відображення усіх прямих

та непрямих витрат за кожним обліковим об'єктом, який, після завершення виконання відповідного комплексу інвестиційних робіт має бути зарахований до складу відповідної облікової групи у складі основних засобів (рахунок 10 «Основні засоби»). Тому належна організація аналітичного обліку витрат, що включаються до первісної вартості об'єктів основних засобів, сприяє економії часу, чим підвищує продуктивність праці фахівців.

Аналогічно є ситуація, пов'язана із купівлею кількох основних засобів за одним договором, якщо в останньому окремо не виділяється вартість кожного з об'єктів, а вказується лише загальна ціна купівлі. У такому разі первісна вартість кожного з об'єктів встановлюється відповідно до п. 9 П(С)БО 7, за яким, якщо зобов'язання за кілька об'єктів основних засобів визначено загальною сумою, їхня первісна вартість обчислюється розподілом цієї суми (загальної вартості купівлі) пропорційно до справедливої вартості окремих об'єктів основних засобів.

Справедлива вартість – сума, за якою можуть обміняти актив або оплатити зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. У додатку до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» зазначено, що для землі та будівель це – ринкова вартість; машин та устаткування – ринкова вартість, а за відсутності даних про неї – відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за мінусом зносу на дату оцінки; інших ОЗ – сучасна собівартість придбання за вирахуванням зносу на дату оцінки [5, с. 172]. Вважаємо, що аналогічно можна розподіляти й інші витрати, пов'язані з придбанням таких основних засобів, котрі не можна прямо віднести до первісної вартості конкретного об'єкта.

При оприбуткуванні основного засобу важливо правильно обрати групу, до якої він належатиме, адже від обраної групи залежить мінімально допустимий строк корисного використання об'єкта, на який орієнтуються при нарахуванні амортизації, та можливий метод амортизації. При визначенні групи основного засобу доцільно: 1) визначити функціональне призначення об'єкту основного засобу, для чого доцільно ознайомитися з його технічними характеристиками; 2) вивчити, як законодавчі документи тлумачать складові груп основних засобів (ПКУ, ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО, МСФЗ та інших нормативних документах в частині, що не суперечить положенням ПКУ).

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. Процедура визнання основних засобів досить складна і суперечлива. Наявні недоліки та протиріччя національного законодавства у сфері бухгалтерського обліку та оподаткування створюють перешкоди для стандартизації та гармонізації бухгалтерського обліку взагалі та обліку основних засобів зокрема. Тому питання визнання об'єктів основних засобів потребує подальшого дослідження, перш за все в частині поєднання бухгалтерського обліку та обліку потреб оподаткування.

Слід зазначити, що повне об'єднання методик бухгалтерського та податкового обліку взагалі неможливо, оскільки вони мають різні цілі. Метою бухгалтерського обліку є надання достовірної інформації та фінансовий стан підприємства для потенційного інвестора. Податковий облік виконує фіскальні і регуляторні функції в інтересах держави. Тому певні розбіжності між цими видами обліку будуть існувати завжди.

У даний час на законодавчому рівні існує низка суперечностей, це твердження стосується про-



блем визнання основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку. Суть проблеми полягає в тому, що визнання основних засобів по-різному трактується в бухгалтерському та податковому обліку. Для вирішення виявлених проблем необхідно законодавче врегулювання цих питань.

Таким чином, суттєве спрощення обліку основних засобів, на нашу думку, можливе лише за умови прийняття на законодавчому рівні даних бухгалтерського обліку за основу при формуванні показників податкового обліку.

---

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, зі змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. № 989 та від 25.11.2002 р. № 731.
3. Податковий кодекс України : Затверджений від 2 грудня 2010 р. № 2755–VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – 716 с.
4. Рекомендації № 561 – Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів» затверджених наказом Міністерства фінансів України від 30.09. 2003 р. № 561.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2006 р. № 415, зі змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів України від 24.09.2010 № 1591 та від 09.12.2011 р. № 48.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163, зі змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів України від 21.01.2000 р. № 989 та від 10.12.2002 р. № 1213.

## СЕКЦІЯ 7 СТАТИСТИКА

УДК [303.446:31]:332.1(477)

**Гринькевич О.С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Маман Н.І.**

*викладач кафедри статистики*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

### СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УПРАВЛІННІ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

Стаття присвячена порівняльному статистичному аналізу бізнес-середовища регіонів України. Визначено основні складові зовнішнього бізнес-середовища регіону та статистичні показники їх кількісного оцінювання. Запропоновано методику побудови інтегральної статистичної оцінки бізнес-середовища регіонів України, а також перевірено її кореляцію з іншими інтегральними показниками регіонального розвитку.

**Ключові слова:** бізнес-середовище, регіон, статистичний показник, рейтинг, інтегральна оцінка, ваговий коефіцієнт, коефіцієнт кореляції, індекс конкурентоспроможності регіону.

#### **Гринькевич О.С., Маман Н.І. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ БИЗНЕС-СРЕДЫ В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ**

Статья посвящена сравнительному статистическому анализу бизнес-среды регионов Украины. Определены основные составляющие внешней бизнес-среды региона и статистические показатели их количественного оценивания. Предложена методика построения интегральной статистической оценки бизнес-среды регионов Украины, а также проверена ее корреляция с другими интегральными показателями регионального развития.

**Ключевые слова:** бизнес-среда, регион, статистический показатель, рейтинг, интегральная оценка, весовой коэффициент, коэффициент корреляции, индекс конкурентоспособности региона.

#### **Hrynkevych O.S., Maman N.I. STATISTICAL ANALYSIS OF BUSINESS ENVIRONMENT IN THE REGIONAL DEVELOPMENT MANAGEMENT**

The article is devoted to a comparative statistical analysis of the business environment regions of Ukraine. The main components of the region' external business environment and statistics indexes of their quantitative evaluation are also determined in the research. It is offered the complex of methods of integrated statistical assessment formation of the business environment in Ukraine, and found the correlation coefficient between the indicators of integrated regional development.

**Keywords:** business environment, region, statistical index, rating, integrated assessment, weight factor, correlation coefficient, index of regional competitiveness.

**Постановка проблеми.** Однією з категорій ринкової економіки, якою визначають цілий комплекс чинників її розвитку на локальному, регіональному чи національному рівнях, є бізнес-середовище. Оцінка бізнес-середовища є невід'ємною складовою розробки та реалізації стратегії розвитку суб'єктів господарських процесів, серед яких все більшої ваги у національній економіці України набувають об'єкти регіонального управління та розвитку. Як зазначено у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, «процес формування та реалізації державної політики регіонального розвитку повинен базуватися на запровадженні системи постійного моніторингу, аналізу та оцінки екзогенних (зовнішніх) та ендогенних (внутрішніх) факторів впливу на регіональний розвиток» [1]. Необхідність запровадження такого моніторингу обумовлює актуальність досліджень, пов'язаних з обґрунтуванням системи його індикаторів, однією зі складових якої є підсистема показників регіонального бізнес-середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Огляд наукових публікацій з питань теорії та практики оцінювання бізнес-середовища дає підстави стверджувати, що в Україні практично відсутні є теоретико-

методологічні засади дослідження бізнес-середовища регіонального розвитку. Оцінювання бізнес-середовища регіонів України здебільшого має прикладний характер та здійснюється в контексті порівняльного аналізу інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності регіонів. Прикладами є Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України, підготовлений у 2013 р. Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами [6], Індекс конкурентоспроможності розвитку регіонів України, підготовлений Фондом «Ефективне управління» (ФЕУ) за підтримки Всесвітнього економічного форуму [3].

Прикладом глобального підходу до кількісного оцінювання та порівняння бізнес-середовища національних економік є проект Doing Business Annual Reports [9]. У рамках проекту група експертів під егідою Світового банку основну увагу зосереджує на інституційних аспектах бізнес-середовища, а саме організаційно-правових нормах, які регламентують базові складові життєвого циклу суб'єктів малого і середнього бізнесу в країні: створення підприємств,

отримання дозволів на будівництво, підключення до електромереж, реєстрація власності, отримання кредитів, захист прав міноритарних інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів та визнання неплатоспроможності підприємств. Кількісними індикаторами зазначених вище об'єктів оцінювання є кількість процедур, їх тривалість у днях і вартість. Інструментом дослідження є спеціальні опитувальники.

Методики оцінювання інституційних перешкод розвитку бізнесу, запропоновані міжнародними організаціями, використовують і на субнаціональному рівні. Наприклад, з метою вивчення адміністративних бар'єрів і законодавчих перешкод розвитку бізнесу у 2013 році у Львівській області проведено вибіркоче опитування суб'єктів підприємництва в регіоні. Результати обстеження використані у розробці проекту стратегії розвитку області на період до 2027 року.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Огляд існуючих методологічних підходів до порівняльного аналізу бізнес-середовища дає підстави стверджувати, що більшість із них орієнтується на міжнародний досвід оцінювання інституційних перешкод розвитку бізнесу, але не враховує регіональні особливості, а відтак, чинники соціального, науково-технічного, економічного та інших аспектів регіонального розвитку. Крім того, відсутні є дослідження, які в обґрунтуванні чинників та індикаторів стану зовнішнього бізнес-середовища враховують можливості управлінського впливу на них з боку суб'єктів регіонального управління.

**Формулювання цілей статті.** Метою даного дослідження є обґрунтування комплексу статистичних показників та побудова на їх основі інтегральної оцінки для порівняльного аналізу зовнішнього бізнес-середовища регіонів України.

Відповідно до поставленої мети визначені такі основні завдання дослідження:

- з'ясувати економічну суть поняття «бізнес-середовище регіонального розвитку», його основні складові з урахуванням можливостей впливу на їх формування і розвиток суб'єктів бізнесу, органів державного та регіонального управління;

- обґрунтувати статистичні показники оцінювання основних складових зовнішнього бізнес-середовища регіонального розвитку, їх вагові коефіцієнти в інтегральній оцінці;

- здійснити порівняльний статистичний аналіз зовнішнього бізнес-середовища в регіонах України на основі інтегральної оцінки, перевірити її кореляцію з іншими комплексними показниками регіонального розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Узагальнюючи підходи до розуміння сутності бізнес-середовища та його особливостей у вивченні регіональної економіки, важливо зауважити, що найбільш повним, на нашу думку, результатом дослідження зазначеного поняття є монографія проф. М.І. Мельник. Розглядаючи досліджуваний об'єкт як макроекономічну категорію у рамках класичних і неокласичних теорій, М.І. Мельник пропонує визначати бізнес-середовище як сукупність окремих суб'єктів економіки (з їх взаємозв'язками і взаємовідносинами) і чинників оточуючого (зовнішнього) середовища, які впливають на них [8, с. 63]. Водночас, структуруючи об'єкт дослідження, автор зосереджує основну увагу на функціональні сфери бізнес-середовища (інноваційну, інвестиційну, фінансову виробничо-торговельну діяльність), менше уваги приділяючи регіональним особливостям впливу зовнішніх чинників на ділову активність суб'єктів бізнесу.

Враховуючи можливості на різних рівнях (державна, регіон, підприємство) суб'єктів управління впливати на розвиток бізнес-середовища, пропонуємо трактувати бізнес-середовище регіону як сукупність внутрішніх (ендогенних) і зовнішніх (екзогенних) чинників розвитку бізнес-сектору регіональної економіки. Сукупність ендогенних чинників розвитку бізнес-сектору регіональної економіки визначає її внутрішнє бізнес-середовище. Екзогенні чинники, які впливають на діяльність суб'єктів бізнесу в регіоні, перебуваючи за «умовними межами» цих суб'єктів, формують зовнішнє бізнес-середовище регіонального розвитку.

У структурі зовнішнього бізнес-середовища розрізняють макро- (віддалене) та і мезо- (близьке) оточення. Макрооточення бізнес-одиниць регіональної еко-

Таблиця 1

Статистичні показники оцінки зовнішнього бізнес-середовища у регіоні\*

Складові середовища	Показники оцінки
<i>I. Соціально-демографічна та природно-ресурсна</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Частка економічно активного населення</li> <li>• Частка осіб з вищою освітою</li> <li>• Демографічне навантаження (на 1000 осіб у віці 15-64 роки)</li> <li>• Навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду)</li> <li>• Площа земельних ресурсів у розрахунку на одного мешканця регіону</li> <li>• Площа сільськогосподарських угідь у розрахунку на одного мешканця регіону</li> </ul>
<i>II. Економічна:</i>	
Внутрішній попит	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Витрати обласного бюджету, пов'язані з економічною діяльністю, у розрахунку на одного мешканця регіону</li> <li>• Середня заробітна плата одного найманого працівника</li> <li>• Депозитні вклади у розрахунку на одного мешканця регіону</li> <li>• Розмір внутрішнього ринку (ВРП + імпорт-експорт)</li> </ul>
Конкуренція: (з боку внутрішніх і зовнішніх суб'єктів бізнесу)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Частка суб'єктів малого бізнесу в обсягах реалізованої продукції регіону</li> <li>• Кількість суб'єктів господарювання на 10 тисяч мешканців регіону</li> <li>• Частка імпорту у ВРП</li> </ul>
Розвиток інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Щільність автомобільних доріг</li> <li>• Щільність залізничних колій</li> </ul>
<i>III. Науково-технологічна</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Частка фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, у середній кількості зайнятих</li> <li>• Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи</li> <li>• Витрати на наукові та науково-технічні роботи у розрахунку на одного виконавця</li> <li>• Обсяг реалізованої інноваційної продукції на одного зайнятого</li> <li>• Кількість впроваджених прогресивних технологічних процесів</li> </ul>

Складено авторами

номіки визначається чинниками соціокультурного, політико-правового, природно-ресурсного, економічного, науково-технологічного характеру. Мезооточення є більш наближеним до безпосередньої діяльності та меж бізнес-одиниць і здебільшого характеризується чинниками економічного характеру, пов'язаними з конкурентним середовищем, споживачами та поставальниками товарів і послуг для бізнесу.

Виходячи зі змісту та характеру впливу чинників зовнішнього бізнес-середовища на суб'єкти підприємництва, його основні складові та показники статистичної оцінки запропоновані у таблиці 1.

У переліку наведених у таблиці 1 складових зовнішнього бізнес-середовища автори не виокремлювали політико-правову, оскільки основні чинники цієї складової (нормативно-правова база, фіскальна, фінансово-кредитна політика регулювання та підтримки підприємництва) формуються на загальнодержавному рівні, а відтак, суттєво не відрізняються за характером і рівнем впливу на бізнес-середовище регіонів країни.

Комплексне урахування сукупності показників оцінювання зовнішнього бізнес-середовища передба-

чає побудову інтегральних оцінок за усіма складовими його формування. Інтегральну оцінку розвитку бізнес-середовища регіону за складовою з визначених вище складових пропонуємо розраховувати за формулою:

$$I_j^k = \sum_{i=1}^{N^k} w_i^k \times R_{ij}^k, \quad (1)$$

де  $I_j^k$  – інтегральна оцінка розвитку бізнес-середовища регіону  $j$  за складовою  $k$ ;  $w_i^k$  – ваговий коефіцієнт показника  $i$  у складовій  $k$ ;  $R_{ij}^k$  – ранг регіону  $j$  за показником  $i$  у  $k$ -й складовій оцінювання зовнішнього бізнес-середовища.

У визначенні вагових коефіцієнтів можуть бути використані як формалізовані, так і неформалізовані, зокрема експертні, методи оцінювання. В якості формалізованих методів у дослідженні використано формулу Фішберна [7]. Значимість показника з порядковим номером за важливістю і визначають за формулою:

$$W_s = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N}, \quad (2)$$

де  $N$  – кількість показників у оцінюванні розвитку бізнес-середовища;  $i$  – порядковий номер показника за рівнем важливості;  $s$  – порядковий номер фактора.

Таблиця 2

Статистичні показники оцінки зовнішнього бізнес-середовища регіону та їх вагові коефіцієнти

Складові	Ваговий коефіцієнт складової в інтегральній оцінці	Групи показників у складовій	Ваговий коефіцієнт групи у відповідній складовій	Показники підгрупи (групи)	Ваговий коефіцієнт показника у підгрупі	Ваговий коефіцієнт показника у відповідній складовій
A	1	2	3	4	5	6=3*5
Соціально-демографічна і природно-ресурсна	0,333	Соціально-демографічна	0,67	частка економічно активного населення	0,4	0,268 (0,67*0,4)
				частка осіб з вищою освітою	0,3	0,201
				демографічне навантаження	0,2	0,134
				навантаження на одне вільне робоче місце	0,1	0,067
		Природно-ресурсна	0,33	площа землі	0,67	0,221
				площа с/г угідь	0,33	0,109
Разом			1			1,0
Економічна	0,333	Внутрішній попит	0,5	витрати обласного бюджету на підтримку бізнесу	0,4	0,20
				середня заробітна плата	0,3	0,15
				депозитні вклади на одного жителя	0,2	0,10
				розмір внутрішнього ринку	0,1	0,05
		Конкуренція	0,33	частка суб'єктів малого бізнесу	0,5	0,165
				кількість СПД	0,33	0,109
				частка імпорту у ВРП	0,17	0,056
		Інфраструктура	0,17	щільність автомобільних доріг	0,67	0,114
щільність залізничних колій	0,33			0,056		
Разом			1			1,0
Науково-технологічна	0,333	Ресурси	0,33	частка фахівців, які виконували наукові та науково-технічні роботи	0,67	0,221
				кількість організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи	0,33	0,109
		Інновації	0,67	обсяг реалізованої інноваційної продукції на одного зайнятого	0,5	0,335
				кількість впроваджених прогресивних технологічних процесів	0,33	0,221
				витрати на наукові та науково-технічні роботи	0,17	0,114
Разом			1			1,0

Розрахунки авторів

Примітка. Послідовність наведення показників/груп показників у таблиці відповідає їх порядковому номеру у кожній складовій. Порядковий номер відображає важливість показника/групи показників у відповідній складовій

Розраховані за формулою 2 вагові коефіцієнти показників у кожній зі складових розвитку зовнішнього бізнес-середовища наведені у таблиці 2.

Неоднорозним з точки зору характеру впливу (стимулятор, дестимулятор) на розвиток бізнес-сектору регіональної економіки є індикатори ринку праці. З одного боку, вищий рівень безробіття в регіоні забезпечує можливості для бізнесу економити у витратах на робочу силу (заробітній платі та соціальних відрахуваннях). З іншого боку, показник безробіття чи навантаження на одне вільне робоче місце свідчить про рівень розвитку внутрішнього бізнес-середовища. Саме тому співвідношення попиту і пропозиції на ринку робочої сили можна вважати одним із тих ключових індикаторів, які використовує бізнес в ухваленні рішень щодо ціни робочої сили, а з іншого боку, слугує індикатором для суб'єктів регіонального управління в оцінюванні стану бізнес-середовища.

Як видно з рисунка 1, для регіональних економік в Україні характерними є суттєві проблеми у можливостях бізнесу створювати робочі місця, а відтак, вирішувати не лише економічні, але й соціальні проблеми територій. Критичною можна вважати ситуацію в Черкаській, Хмельницькій, Запорізькій, Вінницькій та Івано-Франківській областях, де показник навантаження безробітними на одне вільне робоче місце перевищував у 2012 році 50 осіб (рис. 1).

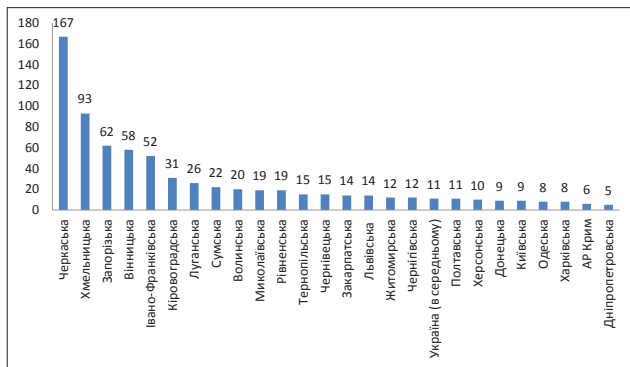


Рис. 1. Навантаження на одне вільне робоче місце в регіонах України, осіб

Джерело: побудовано за [5]

Одним із індикаторів прямого впливу органів регіонального управління на розвиток бізнес-середовища території є витрати обласного бюджету, пов'язані з економічною діяльністю. Згідно з бюджетною кла-

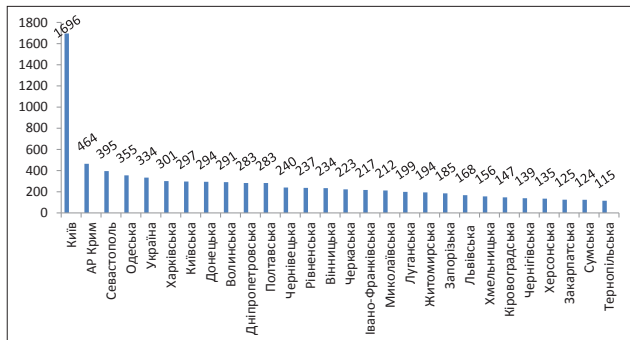


Рис. 2. Витрати обласного бюджету, пов'язані з економічною діяльністю регіонів (у розрахунку на одного мешканця регіону) у 2012 році, грн

Джерело: розраховано і побудовано за матеріалами офіційних веб-сайтів обласних держадміністрацій та адміністрацій м. Київ, м. Севастополь і АР Крим

сифікацією, до цих витрат відносять видатки на будівництво, сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство, транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатику, інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю. Як свідчать результати оцінки та порівняльного аналізу значень цього показника у розрахунку на одного мешканця регіону в Україні у 2012 році, «розрив» серед областей України в економічній підтримці бізнес-сектора регіональної економіки становить трохи більше, як три рази. Це свідчить, насамперед, про різні можливості наповнення обласних бюджетів, а відтак, про пріоритети у структурі та обсягах їх витрат (рис. 2).

Серед індикаторів стану та ефективності розвитку науково-технологічної складової зовнішнього бізнес-середовища визначальним є обсяг реалізованої інноваційної продукції (рис. 3).

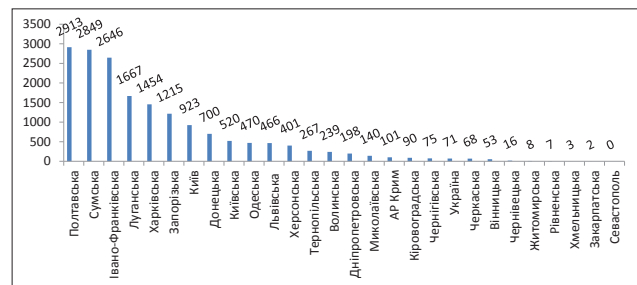


Рис. 3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції на одного зайнятого у 2012 році, грн

Джерело: розраховано і побудовано за [4]

Значення цього показника у регіонах України у 2012 році свідчить не лише про нерівномірність інноваційного потенціалу регіональної економіки, але й про декларативний характер стратегічних цілей у довгострокових програмах більшості регіонів України, які пов'язані з пріоритетною підтримкою інноваційного розвитку.

Комплексне урахування визначених у таблиці 2 статистичних показників оцінювання зовнішнього бізнес-середовища регіонів України дає підстави здійснити його порівняльну рейтингову оцінку, зображену на рисунку 4.

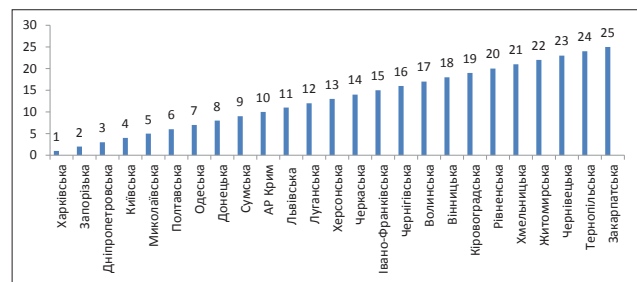


Рис. 4. Рейтинг регіонів за інтегральною оцінкою зовнішнього бізнес-середовища регіонів України у 2012 році, місце

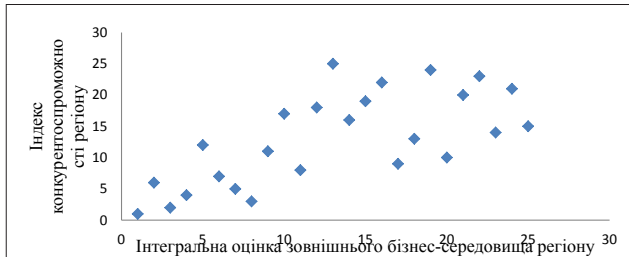
Побудовано авторами

Доцільність розрахунку та інформативність інтегральних оцінок бізнес-середовища значною мірою визначається їх спроможністю відображати взаємозв'язок з іншими економічно та соціально значущими характеристиками досліджуваного об'єкту. Результати проведеного авторами кореляційного аналізу показують, що існує помітний взаємозв'язок

(лінійний коефіцієнт кореляції становить 0,692) між інтегральними оцінками зовнішнього бізнес-середовища регіонів України та індексами їх конкурентоспроможності, які розраховані у 2012 році Фондом «Ефективне управління» (рис. 5).

**Висновки з даного дослідження.** Проведене дослідження дає підстави для таких висновків:

1. Посилення ролі, а відтак, відповідальності суб'єктів регіонального управління за економічний розвиток територій обумовлює необхідність постійного моніторингу чинників бізнес-середовища регіону. Під таким середовищем автори розуміють сукупність внутрішніх (ендогенних) та зовнішніх (екзогенних) чинників розвитку бізнес-сектора регіональної економіки.



**Рис. 5. Діаграма розсіювання інтегральних оцінок зовнішнього бізнес-середовища регіонів України та індексів їх конкурентоспроможності**

Джерело: побудовано з використанням [3]

2. Враховуючи можливості суб'єктів регіонального управління у формуванні чинників, насамперед, зовнішнього бізнес-середовища регіонального розвитку, а також зміст і характер впливу цих чинників, у їх сукупності запропоновано виокремлювати соціально-демографічну, природно-ресурсну, економічну та науково-технологічну складові. Визначено перелік статистичних показників оцінки кожної з цих складових, а також їх вагові коефіцієнти у розрахунку інтегральної оцінки.

3. Помітна кореляція запропонованої інтегральної оцінки зовнішнього бізнес-середовища регіонів України з індексом їх конкурентоспроможності свідчить про те, що стан зовнішніх (екзогенних) чинників розвитку бізнес-сектора регіональної економіки має помітний вплив на її конкурентоспроможність.

Напрямом подальших досліджень може виступати обґрунтування показників оцінювання внутрішніх (ендогенних) чинників розвитку бізнес-сектора регіональної економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 року № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
2. Діяльність суб'єктів господарювання : статистичний збірник / Держстат України. – 2013. – 840 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. Проект Фонду «Ефективне управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://competitiveukraine.org.ua/ua/reports/ukraine/2012>.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Держстат України. – 2013. – 78 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Праця України у 2012 році : статистичний збірник / Держстат України. – 2013. – 322 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України. Підготовлено у 2013 р. Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting\\_investiciynoyi\\_privablivosti\\_regioniv\\_.pdf](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investiciynoyi_privablivosti_regioniv_.pdf).
7. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн – М. : Наука, 1978. – 352 с.
8. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : монографія / Мар'яна Іванівна Мельник. – Львів : ІРД НАНУ, 2012. – 568 с.
9. Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/>.

УДК 330.534:330.55

**Затуливітер Ю.С.***аспірант кафедри статистики та демографії  
економічного факультету**Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## ОСНОВНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАТИСТИЧНОГО ОБЛІКУ В СНР

У статті досліджено основні методологічні принципи та організаційні засади екологічного обліку на базі використання досвіду Європейського Союзу. Показане місце еколого-економічного статистичного обліку в СНР. Зроблено висновки щодо складових статистичного обліку забруднення атмосферного повітря.

**Ключові слова:** система національних рахунків, екологічний облік, система еколого-економічного обліку, супутні рахунки, забруднення атмосферного повітря.

### **Затуливітер Ю.С. ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО УЧЕТА В СНС**

В статье исследованы основные методологические принципы и организационные основы экологического учета на базе использования опыта Европейского Союза. Показано место эколого-экономического статистического учета в СНС. Сделаны выводы о составляющих статистического учета загрязнения атмосферного воздуха.

**Ключевые слова:** система национальных счетов, экологический учет, система эколого-экономического учета, спутные счета, загрязнения атмосферного воздуха.

### **Zatulyviter Y.S. BASIC METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF ECOLOGICAL-ECONOMIC STATISTICAL ACCOUNTING IN THE SNA**

The paper highlights the basic methodological and organizational principles of environmental accounting based on European Union experiences. Place of ecological and economic statistics in the SNA is shown. Conclusions about the components of the statistical account of air pollution have been made.

**Keywords:** system of national accounts, environmental accounting, environmental-economic accounting, satellite accounts, air pollution.

**Постановка проблеми.** Розвиток державної статистики передбачає гармонізацію національної системи показників з міжнародними стандартами, на рівні, рекомендованому для статистичних служб країн – кандидатів на членство в Європейському Союзі. Відповідно до Закону (ЄС) № 691/2011 від 6 липня 2011 року, еколого-економічний облік згруповано у три модулі [1]:

- модуль для рахунку по забрудненню атмосфери;
- модуль для екологічних податків за видами економічної діяльності;
- модуль для рахунків загальноекономічного руху матеріалів.

Включення екологічних рахунків до СНР має надати інтегрований інструмент оцінки політики держави, що допомагатиме, зокрема, реалізації попереднього аналізу впливу різних законодавчих ініціатив. Постає питання необхідності узгодження визначень понять та класифікації, що пов'язані з обліком природних ресурсів, які використовуються в різних сферах: статистиці профільних державних структур, екологічній статистиці та в традиційних національних рахунках. Наприклад, система національних рахунків розглядає лише економічні активи, тобто активи для яких встановлено право власності та від яких можна отримувати економічний прибуток, тоді як система інтегрованих еколого-економічних рахунків розглядає складові природного капіталу.

Найбільше уваги європейські країни приділяють трьом типам екологічних рахунків: рахунки природних витрат, рахунки використання природних ресурсів економікою (рахунки ресурсних потоків) і рахунки забруднення повітря.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження національного обліку, зважаючи на екологічні чинники займалися як зарубіжні, так і українські вчені. Зокрема, можливості вибору між кількісним

зростанням або якісним розвитком, балансування між необхідністю економічного зростання і бажанням зберегти екосистему досліджував П. Бартельмус [2]; О.В. Ільчова вивчала особливості стійкості та адаптації «живих» систем в процесі економічного розвитку; Н.В. Пахомова та К.К. Ріхтер досліджували провідні напрями формування економіки, спираючись на організаційні, інституційні, соціальні та екологічні нововведення міжнародних спільнот. Серед українських вчених О.О. Веклич приділяв увагу дослідженням сутності і структури теоретичної моделі економічного механізму екологічного регулювання та розробці практичних пропозицій щодо вдосконалення сучасного інструментарію екологічного регулювання; Л.С. Гринів досліджував теоретико-методологічні засади розвитку національної економіки та моделі сталого еколого-економічного розвитку. Невивченими залишаються теоретико-методологічні питання, пов'язані саме із дослідженням, розробкою та інтеграцією екологічної складової у систему національних рахунків, використовуючи існуючі методи ведення еколого-орієнтованих рахунків.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі досвіду Європейського Союзу з екологічного обліку, визначенні складових статистичного обліку забруднення атмосферного повітря.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система еколого-економічного обліку (СЕЕО) розроблена Організацією Об'єднаних Націй відповідно до міжнародних стандартів Системи національних рахунків, схвалена Комісією Європейських співтовариств, Міжнародним валютним фондом, Організацією економічного співробітництва та розвитку та затверджена як міжнародний стандарт зі складання екологічних рахунків на засіданні 43 сесії Статистичної комісії організації Об'єднаних націй у 2012 році [3].

Завдання СЕЕО полягає у створенні бази даних для впровадження політики сталого розвитку, в центрі уваги якої знаходилися б крім економічних проблем, проблеми охорони навколишнього середовища.

У системі еколого-економічного обліку слід виокремити матрицю NAMEA, яка була вперше запроваджена у Нідерландах, у 1994 році та визнана Європейським Союзом як невід'ємна частина екологічних рахунків, що доповнюють Систему Національних Рахунків. На сьогодні NAMEA – це матриця національних рахунків, яка враховує екологічні фактори впливу на економічне становище держави і є офіційно визнаною країнами – членами Європейського Союзу методологією обліку впливу екологічних факторів на навколишнє природне середовище [4].

Інформація, представлена у системі еколого-економічного обліку NAMEA, дає можливість відстежити вплив викидів забруднювальних речовин за видами економічної діяльності на економічні показники та оцінити масштаби техногенного навантаження на навколишнє природне середовище. Матриця відображає джерела викидів забруднюючих речовин та використання природних ресурсів. Для кожного виду забруднення надаються відповідні обсяги викидів за видами економічної діяльності, від домогосподарств та від інших джерел забруднення в межах держави, а також перенесення забруднення на території

інших країн. Слід зазначити, що NAMEA охоплює всі види даних (у натуральних і вартісних одиницях виміру) про стан навколишнього природного середовища. Крім того, включається енергетичний баланс (використання та постачання енергії), а також дані про стан водних ресурсів, запаси надр та лісів.

У системі екологічних рахунків до найбільш вивченої сфери належать рахунки викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря (далі – Рахунки). Ці рахунки одночасно здійснюють загальний облік фізичних потоків між навколишнім середовищем та економікою країни (природні ресурси, залишки) та облік фізичних потоків у межах економічної системи (потоки продукції), що утворюються в результаті акумулятивних процесів, виробництва та споживання. За рахунок такої структури встановлюється зв'язок між навколишнім природним середовищем та економікою країни.

Рахунки відображають дані про викиди в атмосферу відповідно до вимог Системи Національних Рахунків. Характерною рисою, допоміжних рахунків є те, що в основі їх розробки покладено принцип споживання. Фізична система обліку викидів ґрунтується на засадах розробки фізичних таблиць ресурсів та використання.

Принципи побудови Національних Рахунків та їх бухгалтерські правила належать тільки до показ-

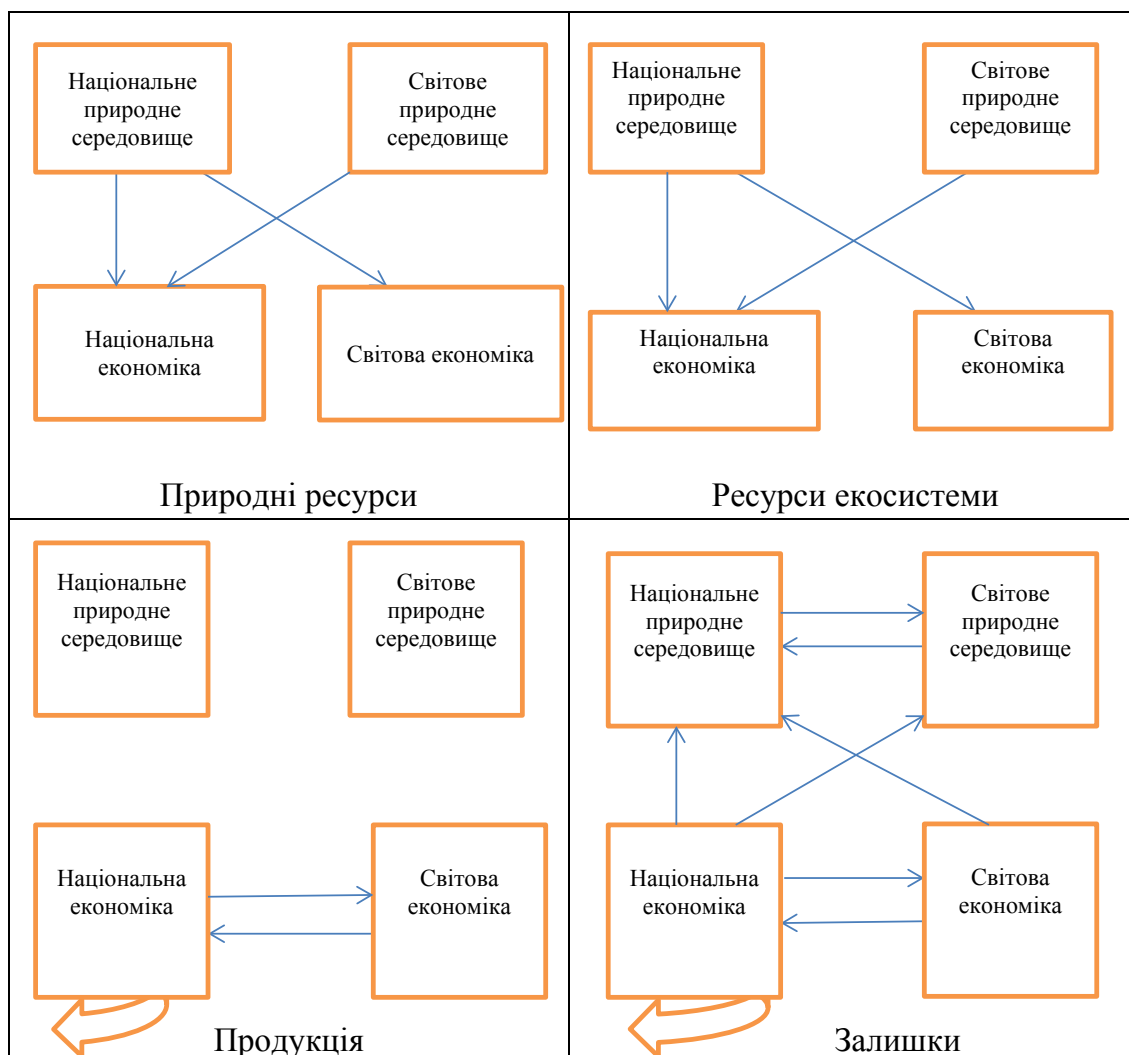


Рис. 1. Походження, переміщення та взаємозв'язок фізичних потоків

Джерело: розроблено автором на основі: [3]



ників економічної системи. Вони визначають економічні складові Системи Національних Рахунків. Рахунки викидів в атмосферне повітря – як частина екологічних рахунків – є доповненням до показників екологічної системи та допомагають відобразити еколого-економічний стан країни. Це вимагає чіткого визначення терміну «екологічна система» та проведення розмежування між екологічною та економічною системами (рис. 1).

Екологічна система включає в себе всі природні активи і потоки природного середовища, що не належать до економічної системи. Навколишнє середовище визначається як природно створене оточення, від якого людство повністю залежить у своїй діяльності [3].

Необхідно виділити три основні функції навколишнього середовища: функція ресурсу, функція накопичення та функція сервісу. У рахунках викидів забруднюючих речовин навколишнє середовище (точніше, атмосфера) виконує у першу чергу функцію накопичення викидів від процесів виробництва або споживання [3].

Фізичні потоки – це потоки матеріалів та енергії. Рахунки фізичних потоків відображають усі потоки в економічній системі, екологічній системі та потоки між системами.

Існує чотири типи потоків [3]:

1. Потоки продукції – це взаємодія товарів та послуг в межах економічної системи.

2. Потоки природних ресурсів – це мінеральні та енергетичні ресурси, вода і біологічні ресурси, що утворюються у навколишньому природному середовищі та переходять до економічної системи.

3. Ресурси екосистеми – включають водні та інші природні ресурси (поживні речовини, CO<sub>2</sub>), що потрібні рослинам і тваринам для росту і життя, а також кисень для процесів згоряння.

4. Залишки – випадкові і небажані відходи (побічні продукти) від економічної діяльності, як правило, не мають економічної цінності і можуть бути перероблені чи збережені в межах економічного середовища або скидаються в навколишнє природне середовище. Залишками можуть бути відходи у твердому, рідкому та газоподібному станах.

Для кожної країни потоки природних ресурсів та ресурсів екосистеми утворюються в межах національного та світового природного середовища та переходять до національної та світової економіки відповідно, таким чином, перетинаючи функціональні кордони між економічною системою та навколишнім природним середовищем.

Потоки продукції походять від економічної діяльності та використовуються в економічному середовищі. Вони переміщуються між простими елементами економіки (наприклад, від виробництва до споживання). Крім того, вони можуть бути проданими як в межах національної економіки, так і в межах світової економіки.

Потоки залишків (включаючи викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря) походять від економічного середовища. Вони переміщуються від національної та світової економіки, пересікаючи кордони системи, потрапляють до екологічної системи (національного та світового природного середовища). Проте необхідно відзначити, що деякі залишкові потоки у подальшому переробляються в межах економічної системи.

Інформація про походження та призначення фізичних потоків дає змогу чітко відстежити взаємозв'язок між економічною діяльністю країни та

її навколишнім природним середовищем. Ці знання закладені в основу таблиць фізичних та вартісних показників еколого-економічного обліку.

Ці рахунки одночасно здійснюють загальний облік фізичних потоків між навколишнім середовищем та економікою країни (природні ресурси, залишки) та облік фізичних потоків в межах економічної системи (потоки продукції), що утворюються в результаті акумулятивних процесів, виробництва та споживання. За рахунок такої структури встановлюється зв'язок між навколишнім природним середовищем та економікою країни.

Таблиця 1

**Схема рахунку по забрудненню атмосферного повітря**

Викиди	Роки		
	1995	...	2013
Промисловість (класифікація за ВЕД)			Викиди в атмосферу від виробництва
Домогосподарства • Транспорт • Опалення • Інше			Викиди в атмосферу домогосподарств
Рахунки забруднення повітря • мінус резиденти • плюс не резиденти • мінус/плюс інше Всього			получні елементи

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Як приклад пропонуємо розглянути європейські Рахунки по забрудненню повітря (табл. 1), котрі включають [5]:

- 14 показників забруднення (табл. 2);
- класифікація за ВЕД.

Таблиця 2

**Перелік забруднювальних речовин**

№	Назва викидів в атмосферу	Символ викидів в атмосферу	Одиниця виміру
1	Вуглекислий газ без викидів від біомаси	CO <sub>2</sub>	1 000 тонн
2	Двоокис вуглецю (Вуглекислий газ) з біомаси	CO <sub>2</sub> (біомаса)	1 000 тонн
3	Закис азоту	N <sub>2</sub> O	тонн
4	Метан	CH <sub>4</sub>	тонн
5	Перфторвуглеці	PFCs	тонн CO <sub>2</sub> -еквівалент
6	Гідрофторвуглець	HFCs	тонн CO <sub>2</sub> -еквівалент
7	Гексафторид сірки	SF <sub>6</sub>	тонн CO <sub>2</sub> -еквівалент
8	Оксид азоту	NO <sub>x</sub>	тонн CO <sub>2</sub> -еквівалент
9	Неметанові леткі органічні сполуки	NMVOCS	тонн
10	Чадний газ	CO	тонн
11	Тверді частки < 10 мкм	PM <sub>10</sub>	тонн
12	Тверді частки < 2.5 мкм	PM <sub>2.5</sub>	тонн
13	Діоксид сірки	SO <sub>2</sub>	тонн
14	Аміак	NH <sub>3</sub>	тонн

Джерело: розроблено на основі [1]

Крім того, дані повинні бути підготовлені для:

- викиди домогосподарств (з групуванням на: транспорт, опалення (процеси нагрівання) та інше (розчинники фарб, аерозолі, відкритий вогонь, газокосарки, садова техніка, інше);
- сполучні елементи.

Для складання Рахунку доцільно використати один із основних методів [6]:

1. Розрахунок на підставі даних про викиди: базується на даних національної інвентаризації викидів забруднюючих речовин, які приведено у відповідність до формату Національних Рахунків.

2. Розрахунок на підставі даних про енергоресурси: базується на даних енергетичної статистики/енергобалансу, які використовуються для складання Енергетичних рахунків. На підставі даних Енергетичних рахунків за допомогою відповідних коефіцієнтів розраховуються обсяги викидів в атмосферне повітря. Ця тема недостатньо розкрита у міжнародних методологічних рекомендаціях, і тому кожна країна використовує індивідуальні методологічні підходи в залежності від наявних статистичних ресурсів.

Крім того, можна скористатися можливістю поєднання двох вищезазначених методів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, екологічні рахунки відповідно до міжнародних стандартів – це статистично-інформаційна система, яка поєднує національні рахунки з екологічними рахунками.

Основними функціями екологічних рахунків є:

- відстеження зв'язків між навколишнім середовищем та економікою країни;
- групування показників забруднення відповідно до різних видів економічної діяльності в кількісному вираженні;
- оцінювання впливу економічної діяльності на навколишнє середовище та, відповідно, внесок навколишнього природного середовища в економічне становище країни.

Система еколого-економічного обліку дозволить здійснити спостереження за змінами у навколишньому середовищі, які сталися внаслідок економічної діяльності людства. Крім того, на її основі можна буде проаналізувати прямий і похідний вплив на економічну діяльність від використання ресурсів навколишнього природного середовища.

Таким чином, процедура створення Рахунків по забрудненню повітря може бути представлена 3-ма етапами.

1 етап. Гармонізація даних з національних кадастрів Рахункам забруднення повітря.

2 етап. Перегрупування даних енергетичної статистики відповідно до вимог (положень) Рахунків забруднення повітря.

3 етап. Сполучні елементи. Це елементи, які допомагають гармонізувати національні дані по викидам з Рахунками по забрудненню атмосфери.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Regulation (eu) no 691/2011 of the european parliament and of the council of 6 july 2011 on european environmental economic accounts [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:192:0001:0016:EN:PDF>.
2. Bartelmus P. Quantitative Eco-nomics: How sustainable are our economies? Springer Science + Business Media B.V. 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://down.cenet.org.cn/upfile/8/2008103018298186.pdf>.
3. Manual for Air Emissions Accounts Metodologies and Working papers – Eurostat 2009 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-RA-09-004/EN/KS-RA-09-004-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-RA-09-004/EN/KS-RA-09-004-EN.PDF).
4. Compilation Guide (2013) for Eurostat's Air Emissions Accounts (AEA) revision of part B of the Manual for Air Emissions Accounts (AEA) – 2009 edition Version: April 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/environmental\\_accounts/documents/Manual\\_AEA\\_Part%20B\\_20130426.pdf](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/environmental_accounts/documents/Manual_AEA_Part%20B_20130426.pdf).
5. Nameas for air emissions Compilation Guide 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.stat.si/doc/vsebinsa/okolje/NAMEA%20for%20Air%20Emissions%20-%20Compilation%20Guide.pdf>.
6. Nameas for air emissions results of pilot studies 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-39-01-093/EN/KS-39-01-093-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-39-01-093/EN/KS-39-01-093-EN.PDF).
7. Czech statistical office/Environmental account [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.czso.cz/eng/redakce.nsf//environmental\\_accounts](http://www.czso.cz/eng/redakce.nsf//environmental_accounts).
8. Проект Закону України «Про Стратегію національної екологічної політики України на період до 2020 року» // Портал Ліга: Закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JF5FX00A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF5FX00A.html).
9. Беляев О.О., Бебело А.С. Політична економія : навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 2001. – 328 с.
10. Записка Генерального секретаря міжсекретаріатської робочої групи по національним рахункам від 14.12.2009 р. – Комітет статистики ООН.
11. Моторин Р.М., Моторина Т.М. Система національних рахунків : навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 2001. – 336 с.
12. Мельник А.Ф., Васіна А.Ю., Желюк Т.Л., Попович Т.М. Національна економіка : навчальний посібник. – К. : Знання, 2012. – 463 с.

## СЕКЦІЯ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

**Горбачук В.М.**

*кандидат фізико-математичних наук,  
старший науковий співробітник  
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова  
Національної академії наук України*

### ВРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ

Роз'яснення більшості складних фізичних та економічних процесів, що мають інтерес для сільського господарства, виявляє характеристики, які не можна прогнозувати з абсолютною точністю. Безпосередній наслідок такої невизначеності для економічних агентів у тому, що з довільно вибраною дією зазвичай пов'язується багато можливих результатів. Тоді прийняття рішень за невизначеності характеризується ризиком, бо типово не всі ці результати є однаково бажаними.

**Ключові слова:** схильність до ризику, страхування врожайності, стимул, несприятливий відбір, моральний ризик, контракт, невизначеність.

#### **Горбачук В.М. УЧЕТ СЕЛЬСЬКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ**

Разъяснение большинства сложных физических и экономических процессов, имеющих интерес для сельского хозяйства, проявляет характеристики, которые нельзя прогнозировать с абсолютной точностью. Непосредственное следствие такой неопределенности для экономических агентов в том, что с произвольно выбранным действием обычно связывается много возможных результатов. Тогда принятие решений при неопределенности характеризуется риском, поскольку типично не все эти результаты являются одинаково желательными.

**Ключевые слова:** склонность к риску, страхование урожайности, стимул, неблагоприятный отбор, моральный риск, контракт, неопределенность.

#### **Gorbachuk V.M. ACCOUNTING FOR AGRICULTURAL RISKS**

The explanation of most complex physical and economical processes, having an interest for agriculture, exhibits the characteristics which cannot be forecasted with absolute accuracy. The immediate implication of such uncertainty for economic agents is that many possible results are usually associated with any chosen action. Then decision making under uncertainty is characterized by risk as typically not all these results are equally desirable.

**Keywords:** aptitude to risk, crop insurance, incentive, adverse selection, moral hazard, contract, uncertainty.

**Постановка проблеми** виходить з того, що невизначеність і ризик зустрічаються всюди, а в сільському господарстві вони є характерною рисою виробничого середовища й належною підставою для докладного аналізу. Питанням, пов'язаним з ефектами ризику й невизначеності в сільському господарстві, було присвячено багато досліджень, які стали доробком усієї економічної літератури.

**Аналіз проблеми** слід розпочинати з постановки проблеми на мікрорівні – рівні ферми. Один з перших оглядів літератури [21] дає виклад теорії сподіваної корисності, що дала поштовх подальшим дослідженням у сучасному економічному аналізі, а також докладний перелік попередніх праць з ризику й невизначеності в сільськогосподарській економіці. У подальшій книзі [10] розглядаються всебічні застосування теорії рішень до сільськогосподарського виробництва за невизначеності. Робота [44] (один з її авторів – Нобелівський лауреат 2001 р.) глибоко досліджує питання стабілізації товарних цін, а також аналізує численні задачі ризику в сільському господарстві. Вищезазначені праці широко використовувалися у подальших дослідженнях, серед яких є ті, що враховують сільськогосподарські ризики [1; 2; 14].

Мета ризик-менеджменту для сільськогосподарських виробників – керувати можливими несприятливими наслідками невизначеності, які можуть виникати від виробничих рішень. Ця мета належить до

невід'ємних нормативних цілей виробника, формулюючи корисну й очевидну річ: діяльності ризик-менеджменту загалом спрямовані не стільки на збільшення прибутку, скільки на врахування прибутків від сприятливих до несприятливих станів природи, відтак збільшуючи сподіваний добробут несхильної до ризику особи. Виробництво й ризик-менеджмент тісно пов'язані. Оскільки більшість ділових рішень щодо виробництва серед своїх наслідків має ризик, то бажаність кожного рішення з ризик-менеджменту можна осмислювати лише в контексті конкретного виробництва. У таких рішеннях можна виділяти діяльності самострахування (self-insurance) та самозахисту (self-protection) [23] (один з авторів [23] – Нобелівський лауреат 1992 р.) Самострахування виникає тоді, коли рішення змінює величину збитку за умови, що він стається. Самозахист має місце, коли рішення змінює ймовірність того, що станеться збиток. Сільськогосподарські рішення можуть мати ознаки як самострахування, так і самозахисту [5; 6]. Наприклад, добриво може знижувати як ймовірність, так і умовну величину нестачі живлення культури. За публікаціями з визначення мінливості урожайності культур [46], азот має тенденцію до зростання мінливості. Що стосується адаптації технології, мінливість має тенденцію до зростання на початку процесу адаптації і до спаду тоді, коли більше дізнаються про інновацію, а тваринницькі будівлі можуть працюва-

ти однаково незалежно від погоди [13]. Класифікація [23] ділових рішень показує, що вибір входів виробництва вивозмінює попит на ринкове страхування. Якщо ринкове страхування і самострахування є замінниками, то витрати на самозахист можуть справді підвищувати попит на ринкове страхування.

Нерозв'язана в Україні частина проблеми – засоби для рішень фермера з безпосереднім значенням для ризик-менеджменту, які відмінні від самострахування і самозахисту [3]. Ці засоби фермера включають контрактні домовленості (скажімо, форвардні продажі, страхові контракти тощо), а також можливості диверсифікації його портфеля шляхом купівлі активів з вигодами, які корелюються з віддачами на виробничі діяльності. Рішення з ризик-менеджменту очевидно обмежуються даним інституційним і ринковим середовищем, тобто тим, які програми й засоби справді доступні фермеру. Тому можливі неповнота ринків ризику й недосконалість ринків капіталу виявляються вирішальними для ризик-менеджменту. Коли ринки капіталу недосконалі, то внутрішнє фінансування може бути дуже важливим для виробничих рішень. З цієї причини стверджують, що одна з основних цілей хеджування в бізнесі – це таке керування грошовим потоком, яке дозволяє скористатися виникаючими інвестиційними можливостями [8; 26]. При ризику невдачі бізнесу послідовність грошових потоків у часі може також бути істотною [25]. Існуючі ринки ризику (страхування урожайності чи ринки із залежними від інших факторів цінами) типово не дозволяють виробникам усунути весь ризик, бо дане виробниче рішення може виключати ринкові позиції з результируючим загальним вирашем, незалежним від стану природи. Звідси впливає сфера урядового втручання для збільшення добробуту, а також те, що фермери мають нести лише деякий залишковий ризик. Фермери можуть не втрачати більше всіх від неповноти ринку. Було емпірично показано, що від неповноти можуть вигравати виробники при нееластичному попиті на продовольство, а при інших обставинах можуть вигравати споживачі [41]. За часткової [34] і загальної [29; 30] рівноваги виявляють роль стратегічних втручань другого найкращого при відсутності деяких ринків ризику.

**Основні результати** полягають в аналізі контрактних взаємозв'язків, в які може входити виробник для того, щоб керувати ризиком ціни й обсягу. Наголосимо на контрактах з умовними цінами (форвардах, ф'ючерсах, опціонах) і контрактах страхування урожайності. Хоча аналіз прояснюватиме роль різних засобів ризик-менеджменту, слід підкреслити, що результати більшість запропонованих моделей не переходять у прямі рекомендації для ризик-менеджменту. Наприклад, за ендогенності багатьох ризиків, з якими зіштовхуються виробники, обговорення ризик-менеджменту, де виробничі рішення вважаються заданими, виглядає дещо штучним, хоча й аналітично корисним. Загалом слід мати на увазі, що фермери дбають, врешті-решт, про своє споживання, яке є наслідком міжчасового рішення. Звичайно, ризиковане виробництво й ризиковані ціни означають ризикований дохід ферми, але така невизначеність доходу не обов'язково переходить у ризик споживання через можливості запозичень і заощаджень, а дохід від інших активів та/або діяльності можна використовувати для згладження споживання у часі.

Вивчаючи певні сторони ризик-менеджменту на типових моделях, почнемо з хеджування залежних від цін контрактів. Тут під хеджуванням розуміємо придбання контрактних позицій, щоб застрахувати

багатство особи від небажаних змін. Ціна випуску є одним з найважливіших джерел ризику для сільськогосподарських виробників. Фермерам розвинених країн доступні кілька інструментів хеджування цінового ризику – форвардні контракти та залежні від цін контракти, якими торгують на організованих біржах для ф'ючерсів.

Біологічні лаги, що характеризують сільськогосподарське виробництво, означають, що виробничі входи мають виділятися під виробництво набагато раніше, ніж реалізуються виробничі виходи (урожай); іншими словами, на час виділення виробничих входів ціна виробничих виходів не є відомою напевно. Найпростіший інструмент, часто доступний фермерам при такому ризику, – це форвардний контракт. З таким контрактом фермер і покупець сільськогосподарського випуску погоджуються з умовами поставки (зокрема з ціною) випуску задовго до здійснення поставки. Наприклад, фермер і покупець можуть погодитися, що певний обсяг кукурудзи буде поставлено у заданий час протягом сезону збору урожаю до місцевого елеватора за певною ціною. Легко бачити, що існують умови, за яких такий контракт може повністю усунути ризик ціни. Наприкінці (виробничого) періоду випадковий прибуток фірми, що використовує форвардні контракти, дорівнює

$$\tilde{\pi} = \tilde{p}q - C(q) + (f_0 - \tilde{p})h, \quad (1)$$

де  $q$  – вироблений обсяг (quantity) випуску,  $h$  – обсяг випуску, проданий шляхом форвардного контракту,  $\tilde{p}$  – випадкова ціна випуску наприкінці періоду,  $f_0$  – форвардна (forward) ціна на початку періоду (у час 0),  $C(q)$  – строго опукла функція витрат (costs), яка враховує ціни виробничих входів. Ціни виробничих входів неявно складаються наприкінці періоду з використанням (постійної) ринкової відсоткової ставки так, що всі монетарні змінні виразу (1) є співвимірними (commensurable). Коли функція корисності фермера від прибутку становить  $U(\pi)$ , причому  $U''(\pi) < 0 < U'(\pi)$ , то умовами першого порядку для оптимального по  $q, h$  внутрішнього розв'язку в задачі максимізації  $U(\pi)$  є відповідно

$$E[U'(\pi)(\tilde{p} - C'(q))] = 0, \quad (2)$$

$$E[U'(\pi)(f_0 - \tilde{p})] = 0, \quad (3)$$

звідки впливає  $f_0 \times E[U'(\pi)] = E[U'(\pi) \times \tilde{p}] = C'(q) \times E[U'(\pi)]$ ,  $f_0 = C'(q^*)$ . Таким чином, оптимальний випуск  $q^*$  залежить виключно від форвардної ціни  $f_0$ , яка відома напевно тоді, коли виробничі входи виділяються на виробництво. Це забезпечує безризиковість виробничої діяльності, тобто поділ (separation) між виробництвом і ризиком [20; 24; 28].

Важливість такого поділу полягає в тому, що для вироблення виробничих рішень несуттєвими є думки виробника про розподіл коштів і ціни ф'ючерсів, а також ступінь уникнення виробником ризику. Проте думки виробника та його ставлення до ризику можуть впливати на обсяг  $h^*$  у форварді. Наприклад, з рівностей (2) і (3) випливає, що  $h^*$  більше (менше)  $q^*$  тоді й тільки тоді, коли  $E[\tilde{p}]$  більше (менше)  $f_0$ . Якщо виробник вважає, що форвардна ціна  $f_0$  зсунена вниз відносно  $E[\tilde{p}]$  ( $E[\tilde{p}] > f_0$ ), то має два способи скористатися цією інформацією (спекулювати): 1) виробити обсяг, що перевищує  $q^*$  при  $E[\tilde{p}] = f_0$ , не змінюючи  $h^*$ ; 2) знизити обсяг  $h$ , що перевищує  $h^*$  при  $E[\tilde{p}] = f_0$ . Кожний спосіб веде до деякого зайвого випуску, наявного під час збору врожаю, що знижуватиме (ризиковану) ринкову ціну. Оскільки спекуляція 1) має знижувати віддачу від масштабу (за визначенням  $C''(q) > 0$ ), а спекуляція 2) – по-

стійну віддачу від масштабу, то матиме місце лише спекуляція 2). Аналогічно в такій постановці зміни в уникненні виробником ризику й ризикованості розподілу ціни вестимуть до спекуляції 2), а не 1).

Ф'ючерсні контракти є узагальненням форвардних. Ф'ючерсний контракт є стандартизованим форвардним контрактом, яким торгують на організованій біржі, такій як Чиказька рада торгівлі (Chicago Board of Trade) чи Чиказька товарна біржа (Chicago Mercantile Exchange) [50]. Ф'ючерсний контракт типово передбачає поставку даного обсягу (скажімо, 5000 бушелів) певного сорту товару (скажімо, жовтої кукурудзи № 2) у зазначений термін поставки (скажімо, у листопаді даного року) у вказане місце-розташування (скажімо, точку на р. Сіверський Донець). Через ці особливості ф'ючерсна ціна може не зовсім підходитиме для хеджування ризику даного виробника. З іншого боку, ф'ючерсні ринки загалом ліквідні, а хеджування з використанням ф'ючерсів є цілком можливим для всіх виробників, зокрема за відсутності місцевого покупця, який пропонує форвардний контракт. Використовуючи ф'ючерсні контракти, виробник може зачиняти (lock in) ціну майбутньої поставки певними рамками. Проблема такого зачинення в тому, що така ціна може не задовольняти виробника. Ці розбіжності можуть спричинитися однією з трьох ознак економічного товару – формою, часом і простором. Наприклад, товар, вироблений виробником, може бути такого виду (сорт), яким не торгує біржа; виробник може реалізовувати випуск у період, відмінний від часу поставки за контрактом; виробник може реалізовувати випуск у місці, відмінному від передбаченого у ф'ючерсному контракті. З відмінностями в сортності можна впоратися за допомогою наперед визначених премій або дисконтів відносно ціни ф'ючерсів; відмінності за типом товару ведуть до проблеми перехресного хеджування (cross-hedging) [11; 22]. В явному вигляді розглядалася проблема хеджування недосконалого часу [16]. Тому місцева готівкова ціна, що стосується виробника, не збігається з ціною, яка котирується на ринку ф'ючерсів, хоча зазвичай сильно корелюється з нею. Крім того, ф'ючерси передбачають одиниці торгівлі (наприклад, лише 5000 бушелів за один раз для більшості зернових), а також транзакційні витрати. Отже, порівняно з форвардним контрактом, ф'ючерсний контракт є недосконалим (хоча, мабуть, ефективним) інструментом зниження ризику; іншими словами, виробник, який використовує ф'ючерсні контракти, утримує так званий базисний ризик (basis risk), що стосується відмінності (на дату продажу) між (місцевою) готівковою ціною та ф'ючерсною ціною.

Щоб проілюструвати хеджування при базисному ризику, вважатимемо, що  $f_0$  – ф'ючерсна ціна, яка котирується на початку періоду,  $\tilde{f}$  – ф'ючерсна ціна при погашенні ф'ючерсів,  $h$  – обсяг товару, проданий на ф'ючерсному ринку,  $\tilde{p}$  – готівкова ціна на час збору врожаю. Базисний ризик означатиме, що  $\tilde{p} \neq \tilde{f}$ . Взагалі важко повністю охарактеризувати рішення виробництва і хеджування при базисному ризику. Можна отримати деякі результати, вводячи лінійний взаємозв'язок між готівковою і ф'ючерсною цінами [17]:

$$\tilde{p} = \alpha + \beta \tilde{f} + \tilde{\theta}, \quad (4)$$

де  $\alpha$ ,  $\beta$  – відомі константи,  $\tilde{\theta}$  – випадковий член з нульовим середнім, незалежний від  $\tilde{f}$ . Замість незалежності  $\tilde{\theta}$  та  $\tilde{f}$  можна ввести дещо слабше припущення про те, що  $\tilde{f}$  є умовно незалежною від  $\tilde{\theta}$  випадковою величиною (це припущення є необхідним

і достатнім [37]). Для багатовимірного нормального розподілу такі незалежність і умовна незалежність рівносильні. Якщо  $(\tilde{p}, \tilde{f})$  мають спільний нормальний розподіл, то має місце рівність (4). Враховуючи її у виразі (1), дістаємо прибуток виробника наприкінці періоду

$$\begin{aligned} \tilde{\pi} &= (\alpha + \beta \tilde{f} + \beta f_0 - \beta f_0 + \tilde{\theta})q - C(q) + (f_0 - \tilde{p})h = \\ &= (\alpha + \beta f_0 + \tilde{\theta})q - C(q) + (f_0 - \tilde{f})(h - \beta q) \end{aligned} \quad (5)$$

за умови

$$\tilde{p} = \tilde{f}. \quad (6)$$

Якщо ф'ючерсна ціна незсунена ( $E[\tilde{f}] = f_0$ ), то є очевидним, що при будь-якому заданому випуску  $q$  оптимальний ф'ючерсний хедж становить  $h^* = \beta q$ . Звідси оптимальне відношення ф'ючерсного хеджа рівне

$$\frac{h^*}{q} = \beta = \frac{Cov(\tilde{p}, \tilde{f})}{Var(\tilde{f})}. \quad (7)$$

Для випадку базисного ризику отримано ряд результатів [36]. Оскільки в силу рівнянь (5) і (7) випадковий прибуток дорівнює

$$\tilde{\pi} = (\alpha + \beta f_0 + \tilde{\theta})q - C(q),$$

то ефективна (хеджована) ціна  $(\alpha + \beta f_0 + \tilde{\theta})$  залишається випадковою. Тоді, якщо виробник є неохочим до ризику, то вибирає обсяг  $q^*$  виробництва, при якому граничні витрати  $C'(q^*)$  нижчі сподіваної хеджованої ціни  $(\alpha + \beta f_0)$ . Нерівність  $C'(q^*) < \alpha + \beta f_0$  вказує на те, що якусь частку цінового ризику неможливо усунути хеджуванням внаслідок базисного ризику. Оскільки існує деяка залишкова невизначеність щодо місцевої готівкової ціни, то ступінь ухилення від ризику теж впливає на оптимальний випуск. Точніше, рівень  $q^*$  випуску обернено пов'язаний зі ступенем ухилення від ризику, що відповідає моделям конкурентної фірми при ціновому ризику [7; 15; 47]. За інших рівних умов, зростання базисної невизначеності, яка не диверсифікується (спреду зі збереженням нульового середнього) загалом збільшуватиме оптимальний рівень випуску, що є достатньою умовою властивості DARA (decreasing absolute risk aversion; знижуваного абсолютного ухилення від ризику) для переваг виробника (агента) [31].

Важливо усвідомити, що при базисному ризику, зокрема у випадку (4), зазначений вище для форвардних контрактів результат поділу не має місця. Оскільки хеджування не усуває базисного ризику, коли агент вважає ф'ючерсні ціни зсуненими, то вибір агента включатиме можливість інвестування в два ризикові активи (виробництво продукції й торгівля ф'ючерсами). Таким чином, коли агент вважає ф'ючерсну ціну зсуненою, то його оптимальна спекулятивна відповідь тягнучиме за собою зміни в обох цих ризикових активах. Проте, у випадку переваг CARA (constant absolute risk aversion; постійного абсолютного ухилення від ризику) й залежності (4) можна довести результат поділу між (ризикованими) рішеннями виробництва та хеджування. У цьому випадку оптимальний рівень  $q^*$  випуску не залежить від параметрів суб'єктивного дилу виробника розподілу ф'ючерсних цін [36], позаяк залежить від ступеня ухилення від ризику агента, а також від параметрів  $\alpha$ ,  $\beta$ , які визначають сподівану готівкову ціну (умовно відносно ф'ючерсної ціни).

Визначені результати властиві статичній задачі, але ще важливіше, що вони є притаманними для конкурентного виробника, який стикається лише з ціновим ризиком. Однак для більшості товарів за-

дача хеджування потребує врахування того факту, що фермери типово вразливі до невизначеності як ціни, так і виробництва. У першій спробі, де допущався ризик як ціни, так і виробництва, розглядалася задача хеджування мінімізації дисперсії прибутку при даному плановому рівні випуску [39]. Внаслідок ускладнень, спричинених спільною присутністю ризику ціни та виробництва, узагальнення аналізу мінімізації ризику [39] на максимізацію сподіваної корисності часто виходило з припущення, що виробники максимізують цільову функцію, збільшуючи середнє та зменшуючи дисперсію виручки чи прибутку. Серед таких узагальнень можна виділити роботи [12; 44; 45], де показано, що кореляція між випадковим виробництвом і випадковою ціною є вирішальною для визначення оптимальної стратегії хеджування. Оскільки з міркувань попиту ця кореляція типово має бути негативною, то природний хедж вже вбудований у цінову систему, а оптимальна стратегія – хеджувати обсяг нижче сподіваного випуску. Такий підхід середнього й дисперсії зазвичай виправдовують на тих підставах, що він дає точний розв'язок для функцій корисності з перевагами CARA, коли багатство чи прибуток має нормальний розподіл. Однак прибуток типово не має нормального розподілу за невизначеності випуску, бо передбачає добуток двох випадкових змінних [43]. Авжеж, потреба аналізувати задачу хеджування в загальній постановці ясно ілюструється тим, що за невизначеності виробництва оптимальний хедж загалом менший сподіваного випуску й тоді, коли випуск і ціна незалежні [38], а аналіз середнього й дисперсії не працює. Основна трудність у тому, що неможливо встановлювати корисні загальні результати хеджування для довільних увігнутих функцій корисності й довільних спільно розподілених випадкових цін і випусків. Проте у випадку функції корисності з перевагами CARA є можливим точний розв'язок задачі хеджування за невизначеності виробництва [18; 32; 43].

У моделі [35], що вхоплює суть типового рослинницького хеджа фермера, конкурентний виробник, який стикається з ризиком як виробництва (врожаю), так і ціни, має єдиний наявний інструмент хеджування – ф'ючерсний контракт (з базисним ризиком). Стохастичний випуск представлявся в термінах виробничої функції

$$\tilde{Q} = \tilde{y} \times q(x) \quad (8)$$

з мультиплікативним ризиком, де  $x$  означає вектор входів,  $\tilde{y}$  – випадкова змінна із середнім  $\bar{y}$  [44]. Як зазначалося для мультиплікативного ризику виробництва, входи можна представляти стандартною функцією витрат  $C(q)$ , де  $q=q(x)$  – масштаб виробництва. У такій постановці  $q$  агрегує посівну площу та інші входи, а  $\tilde{y}$  відбиває випадковий урожай. Припускаючи постійність цін входів (вони, як правило, відомі на час прийняття рішень про виробництво та хеджування), які підсумовуються функцією  $C(\cdot)$ , реалізований загальний прибуток за умов (1), (6), (8) становить

$$\tilde{\pi} = \tilde{p}\tilde{Q} - C(q) + (f_0 - \tilde{p})h = \tilde{p}\tilde{y}q - C(q) + (f_0 - \tilde{p})h.$$

(звичайно, одночасне використання страхових контрактів урожаю видозмінюватиме природу даної задачі). Таким чином, виробник знає  $f_0$ , коли вибрані  $q$  та  $h$ , але реалізації випадкових величин  $\{\tilde{f}, \tilde{p}, \tilde{y}\}$  не є відомими. Базисний ризик породжується нерівністю на місці рівності (6).

У такому контексті для корисності з перевагами CARA виробника виводиться й обговорюється точний аналітичний розв'язок задачі оптимального хеджу-

вання, коли три випадкові змінні  $\{\tilde{f}, \tilde{p}, \tilde{y}\}$  мають спільний нормальний розподіл [35]. Показано, що хедж оптимального ф'ючерса задовольняє рівняння

$$h^* = \frac{f_0 - \tilde{f}}{\lambda S_{11}} + \frac{q(\bar{y}S_{12} + \tilde{p}S_{13})}{S_{11}}, \quad (9)$$

де  $S_{ij}$  – елементи матриці  $S = (\lambda qB + V^{-1})^{-1}$ ,  $\lambda$  – коефіцієнт абсолютного ухилення від ризику,  $-$  матриця варіації-коваріації випадкових змінних  $\{\tilde{f}, \tilde{p}, \tilde{y}\}$ ,  $B$  – розрахункова матриця з булевих елементів (кожний з яких рівний 0 або 1). З рівняння (9) випливає важливий результат, що оптимальний хедж залежить від ступеня  $\lambda$  ухилення від ризику навіть тоді, коли виробник вважає ф'ючерсну ціну  $f_0$  незсуненою. Цього результату не було в попередніх моделях середнього й дисперсії для хеджування за невизначеності виробництва [43; 45]. При вірогідних значеннях параметрів цей результат про ставлення до ризику може бути важливим, а оптимальний хедж може суттєво відрізнитися від хеджу моделі середнього й дисперсії. Більше того, оптимальний хедж за невизначеності врожаю залежить від умовного прогнозу  $\bar{p}$  ціни зібраного врожаю та сподіваної врожайності  $\bar{y}$  навіть тоді, коли виробник сприймає ф'ючерсну ціну  $f_0$  як незсунену. Отже, за невизначеності виробництва результат поділу не має місця, а оптимальний хедж мінливий у часі, бо умовні прогнози переглядатимуться з наближенням часу збору врожаю.

Емпіричні застосування [35], основані на узагальненні процедури оцінювання відношення хеджа [42], показали, що оптимальний хедж істотно менший, ніж повний хедж, а проданий за форвардом обсяг спадає при зростанні ухилення від ризику. Звичайно, припущення про CARA, спільну нормальність, мультиплікативний ризик виробництва є доволі жорсткими, але дана модель є корисною, бо може ослаблювати обмеження рамок моделі середнього й дисперсії і забезпечувати розуміння оптимального хеджа максимізації сподіваної корисності. Хоча важко отримувати аналітичні результати, основані на загальніших припущеннях, емпірично легко розглядати альтернативні структури ставлення до ризику та стохастичні розподіли. Наприклад, чисельне розв'язання задачі оптимального хеджа для переваг CRRA (constant relative risk aversion; постійного відносного ухилення від ризику) і логнормального розподілу змінних  $\{\tilde{f}, \tilde{p}, \tilde{y}\}$  показує, що висновки, отримані для переваг CARA і нормального розподілу, є досить робастними [35]. Хоча вищенаведені міркування здебільшого стосуються залежних від цін (price-contingent) контрактів, деякими ф'ючерсами врожайності торгують на Чиказькій раді торгівлі. Очевидно, такі контракти потенційно корисні для фермерів (за умов наявності достатньої ліквідності). Є аналіз середнього й дисперсії для задачі хеджування з ф'ючерсами як ціни, так і врожайності [49].

Враховуючи чутливість урожайностей культур до флуктуацій погоди, є очевидний латентний попит на страхування врожаю. Хоча ринки страхування врожаю існують впродовж тривалого часу в деяких частинах світу (наприклад, у США, Канаді, Швеції), їхнє існування суттєво залежить від урядової підтримки, а уряди часто знаходять підстави для того, щоб надавати субсидії ринкам страхування врожаю чи керувати цими ринками. Приватні ринки страхування для сільськогосподарських ризиків здебільшого зводилися до страхових контрактів єдиної небезпеки. Є думка, що приватні ринки сільськогосподарського страхування можуть зазнавати невдачі,

бо витрати на утримання цих ринків ведуть до неприйнятно низьких середніх виплат відносно премій [52]. Більше того, вважали, що усвідомлений попит на страхування врожаю може завищуватися, оскільки фермери можуть використовувати диверсифікацію та заощадження для пом'якшення впливу поганого врожаю на споживання. Хоча твердження [52] ґрунтовно мотивуються, вони не мали достатньої емпіричної перевірки. Видається зрозумілим, що сільськогосподарське страхування без субсидій може не бути привабливим для фермерів через те, що воно може бути занадто дорогим. Наприклад, витрати приватних страхових контрактів йдуть частково від інформаційних проблем, притаманних цим контрактам.

Майже завжди ринки страхування врожаю, які спираються на урядове втручання, особливо ринки для контрактів множинної небезпеки, виявлялися несподівано дорогими для утримання та/або непривабливими для виробників. Розглянемо для прикладу кейс Федеральної корпорації США страхування врожаю (U.S. Federal Crop Insurance Corporation, FCIC), яка надає субсидії на страхування для рослинників США. FCIC була створена подібно до FDIC [4, с. 139]. Рівні участі в FCIC й рівні втрат для деяких основних зернових та олійних культур наведені в таблиці 1. Рівень втрат – це відношення компенсацій до преміальних платежів, яке не включає преміальних субсидій та адміністративних витрат від FCIC. Зважаючи на те, що життєздатність страхування без субсидій передбачає рівні втрат не вище 0.7% при даних адміністративних витратах керування таким страхуванням [51], у самопідтримуваній програмі страхування премії на акр мають бути значно більшими. Помітні субсидії уряду для страхування врожаю не залучають більшість посівних площ до FCIC. До того ж, наведені у таблиці 1 рівні участі завищуються через те, що у 1989 р. і деяких наступних роках виробники мали залучатися до FCIC, щоб мати право на допомогу ad hoc, а в 1995 р. виробники мали залучатися до FCIC, щоб мати право на участь у вельми привабливих програмах цільової ціни. Є докладний огляд [33] середовища страхування врожайності множинної небезпеки, починаючи з 1980 р. Оскільки добра страхова стратегія має приваблювати осіб, які приймають рішення й готові втрачати гроші в середньому, але діставати менш мінливий дохід, то програми FCIC залишають бажати кращого.

Таблиця 1

**Покриття та виплати FCIC  
за десятиріччю 1987–1996 рр.**

Культура	Площа посіву (млн. акрів)	Середньорічна застрахована FCIC площа (%)	Середньорічні втрати (%)
Пшениця	71.0	46.8	1.53
Кукурудза	73.6	38.3	1.22
Соеві боби	59.9	35.3	1.06
Сорго	11.4	37.9	1.37
Ячмінь	8.9	44.0	1.44
Рис	2.9	29.5	2.42

Джерело: [9, 19]

Не остання проблема серед тих, що виникають на ринках страхування врожаю, – це існування сильного політичного інтересу до відсутнього успіху цих ринків. Ці ринки мають багато мінливих політичних аспектів, про що свідчить приклад страхування вро-

жайності в Канаді. Як і в США, урядове втручання в ринок страхування врожайності в Канаді було широким, але зі змінним успіхом. Днією з передумов страхування врожайності в Канаді був (федеральний) Закон про допомогу фермам Прерії (Prairie Farm Assistance Act) 1939р. За словами тогочасного міністра сільського господарства, що стосувалися довготривалої федеральної політики заохочення заселення провінції Прерії, закон був спрямований на піклування про людей, які виявилися на тій землі, де вони не мали з'явитися. У цьому причина виплат обсягом від 2/3 до 3/4 витрат з казначейства Канади (Постійного комітету із сільського господарства й колонізації; Standing Committee on Agriculture and Colonization). Визначну роль в освоєнні Прерії відіграла перша хвиля української імміграції 1891-1914 рр. У 1896 р. доктор Йозеф Олешков (Joseph Oleskow), учений-аграрник з Галичини, відвідав Західну Канаду й особисто підтвердив можливість успішного поселення в Прерії, що дало серйозний поштовх українській імміграції.

Українські іммігранти прибували сім'ями і заселялися колоніями в лісистих місцевостях, які називали провінціями Прерії. Оскільки землі Прерії не завжди були родючими, то українські піонери Канади швидко заслужили високу репутацію за свою стійкість і працелюбність. Для назв місць піонери Прерії застосовували імена України та Комарно, для назв шкіл – Шевченко і Слава, для поштових відділень – Мазепа і Січ. Серед піонерів було вдосталь високоосвічених людей ліберальних поглядів, які брали участь у соціально-економічних реформах. Є опис політичної історії політики страхування врожайності Канади [48], а також є огляд політики страхування врожайності США порівняно з іншими сільськогосподарськими стратегіями [27].

Один з найважливіших політичних аспектів страхування врожайності США – це неготовність федерального уряду нехтувати судовими позовами на грошову допомогу за стихійного лиха, коли неврожай є загальнопоширеним. Те, що неврожаї мають тенденцію бути сильно позитивно корельованими, підриває стимул купувати страховку врожаю. Допомога за стихійного лиха – це приклад економічної проблеми морального ризику при страхуванні врожаю.

Висновки полягають у тому, що не можна уникати міркувань невизначеності й ризику, звертаючись до більшості проблем сільськогосподарської економіки. Вимоги до економічного аналізу досить складні та широкомасштабні, від моделей теорії раціональної поведінки до практичних консультацій з ризик-менеджменту. Сільськогосподарська економіка спромоглася відповісти на цей виклик численними доробками. Для аграрних виробничих рішень на мікрорівні можна проводити плідний теоретичний і прикладний аналіз. Модель сподіваної корисності, надаючи найпоширеніший підхід до побудови раціональних рішень в умовах ризику, стала певним стандартом прийняття рішень у більшості прикладних праць у галузі сільськогосподарської економіки. Глибше вивчення аксіоматичних засад прийняття рішень за невизначеності дозволить краще розуміти моделювання рішень в умовах ризику. Загалом задовільна модель прийняття рішень в умовах ризику потребує розширеного розуміння раціональності. Учасники ринку мають знати повний розподіл ризикованих змінних і брати до уваги те, як ця стохастичність впливає на розподіл результатів альтернативних комбінацій і послідовностей дій.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Атоєв К. Л., Білоус М. В., Галба Є. Ф., Голодніков О. М., Горбачук В. М. та ін. Математичні проблеми управління продовольчими, енергетичними та водними ресурсами в умовах підвищеної невизначеності та ризиків / Комплексне моделювання безпечного управління продовольчих, водних і енергетичних ресурсів з метою сталого соціального, економічного і екологічного розвитку. А. Г. Загородній, Ю. М. Єрмольєв (ред.) – К.: НАН України, 2013. – С. 15–53.
- Атоєв К. Л., Голодніков О. М., Горбачук В. М., Єрмольєв Ю. М., Єрмольєва Т. Ю., Кирилюк В. С., Кнопов П. С. Математичні проблеми комплексного управління ефективним використанням продовольчих, енергетичних та водних ресурсів в умовах підвищеної невизначеності / Комплексне управління, безпека і робастність. А. Г. Загородній, Ю. М. Єрмольєв, В. Л. Богданов (ред.) – К.: НАН України, 2014. – С. 29–61.
- Горбачук В. М. Роль факторів сільськогосподарського виробництва регіонів України та страхування регіональної урожайності // Компьютерная математика. – 2014. – № 2. – С. 89–98.
- Горбачук В. М. Макроекономічні методи. – К.: Альтерпрес, 1999. – 263 с.
- Горбачук В. М., Гаркуша Н. І. Моделі взаємозалежності енергії, води й продовольства / Сучасна наука в мережі Internet. Ч. 2. – К.: ТК Меганом, 2012. – С. 40–48.
- Горбачук В. М., Гаркуша Н. І., Толубко І. Є. Модель оптимізації лісового та сільського господарства / Сучасний соціокультурний простір. Ч. 1. – К.: ТК Меганом, 2012. – С. 71–79.
- Горбачук В. М., Ненахова С. Г. Поведінка конкурентної фірми за невизначеності // Теорія оптимальних рішень. – 2004. – № 3. – С. 74–80.
- Горбачук В. М., Ткачев І. І. Стратегическая роль экономической информатики в успешном развитии Евразии // Вестник Таджикского национального университета. – 2012. – 2/9. – С. 68–80.
- Agricultural statistics. – Washington, DC: United States Department of Agriculture, 1996.
- Anderson J. R., Dillon J. L., Hardaker B. Agricultural decision analysis. – Ames, IA: Iowa State University Press, 1977.
- Anderson R., Danthine J.-E. Cross-hedging // Journal of political economy. – 1981. – 89. – P. 1182–1196.
- Anderson R., Danthine J.-E. The time pattern of hedging and the volatility of futures prices // Review of economic studies. – 1983. – 50. – P. 249–266.
- Antle J. M., Crissman C. C. Risk, efficiency, and the adoption of modern crop varieties: evidence from the Philippines // Economic development and cultural change. – 1990. – 38. – P. 517–537.
- Atoyev K. L., Golodnikov O. M., Gorbacuk V. M., Ermoliev Yu. M., Ermolieva T. Yu., Kiriljuk V. S., Knopov P. S. The mathematical problems of complex management and effective utilization of food, energy and water resources under increased uncertainties / Integrated management, security, and robustness. A.G. Zagorodny, Yu. M. Ermoliev, V. L. Bogdanov (eds.) – Kyiv: NAS of Ukraine, 2014. – P. 198–227.
- Baron D. P. Price uncertainty, utility, and industry equilibrium in pure competition // International economic review. – 1970. – 11. – P. 463–480.
- Batlin C. A. Production under price uncertainty with imperfect time hedging opportunities in futures markets // Southern economic journal. – 1983. – 49. – P. 681–692.
- Benninga S., Eldor R., Zilcha I. Optimal hedging in the futures market under price uncertainty // Economics letters. – 1983. – 13. – P. 141–145.
- Bray M. Futures trading, rational expectations, and the efficient market hypothesis // Econometrica. – 1981. – 49. – P. 575–596.
- Crop insurance actuarial information public access server. – Washington, DC: Federal Crop Insurance Corporation, 1997. – www.rma.usda.gov.
- Danthine J.-R. Information, futures prices, and stabilizing speculation // Journal of economic theory. – 1978. – 17. – P. 79–98.
- Dillon J. L. An expository review of Bernouillian decision theory in agriculture: is utility utility? // Review of marketing and agricultural economics. – 1971. – 39. – P. 3–80.
- DiPietro D. D., Hayenga M. L. Cross-hedging wholesale products using live hogs futures // American journal of agricultural economics. – 1982. – 64. – P. 747–751.
- Ehrlich I., Becker G. Market insurance, self-insurance, and self-protection // Journal of political economy. – 1972. – 80. – P. 623–648.
- Feder G., Just R. E., Schmitz A. Futures markets and the theory of the firm under price uncertainty // Quarterly journal of economics. – 1980. – 94. – P. 317–328.
- Foster W. E., Rausser G. C. Farm behavior under risk of failure // American journal of agricultural economics. – 1991. – 73. – P. 276–288.
- Froot K. A., Scharfstein D. S., Stein J. C. Risk management: coordinating corporate investment and financing policies // Journal of finance. – 1993. – 48. – P. 1629–1658.
- Gardner B. L. Crop insurance in U. S. farm policy / Economics of agricultural crop insurance: theory and evidence. D. L. Hueth, W. H. Furtan (eds.) – Boston: Kluwer Academic Publishers, 1994. – P. 17–44.
- Holthausen D. M. Hedging and the competitive firm under price uncertainty // American economic review. – 1979. – 69. – P. 989–995.
- Innes R. Government target price interventions in economies with incomplete markets // Quarterly journal of economics. – 1990. – 106. – P. 1035–1052.
- Innes R., Ransser G. C. Incomplete markets and government agricultural policy // American journal of agricultural economics. – 1989. – 71. – P. 915–931.
- Ishii Y. On the theory of the competitive firm under price uncertainty: note // American economic review. – 1977. – 67. – P. 768–769.
- Karp L. S. Dynamic hedging with uncertain production // International economic review. – 1988. – 29. – P. 621–637.
- Knight T. O., Coble K. H. Survey of U. S. multiple peril crop insurance literature since 1980 // Review of agricultural economics. – 1997. – 19. – P. 128–156.
- Lapan H., Moschini G. Optimal price policies and the futures markets // Economics letters. – 1996. – 53. – P. 175–182.
- Lapan H., Moschini G. Futures hedging under price, basis, and production risk // American journal of agricultural economics. – 1994. – 76. – P. 465–477.
- Lapan H., Moschini G., Hanson S. Production, hedging and speculative decisions with options and futures markets // American journal of agricultural economics. – 1991. – 72. – P. 66–74.
- Lence S. H. On the optimal hedge under unbiased futures prices // Economics letters. – 1995. – 47. – P. 385–388.
- Losq E. Hedging with price and output uncertainty // Economic letters. – 1982. – 10. – P. 65–70.
- McKinnon R. I. Futures markets, buffer stocks, and income instability for primary producers // Journal of political economy. – 1967. – 75. – P. 844–861.
- Moschini G., Hennessy D. A. Uncertainty, risk aversion, and risk management for agricultural producers / Handbook of agricultural economics. V. 1A. B. L. Gardner, G. C. Rausser (eds.) – Elsevier Science B. V., 2001. – P. 87–153.
- Myers R. J. The value of ideal contingency markets in agriculture // American journal of agricultural economics. – 1988. – 70. – P. 255–267.
- Myers R. J., Thompson S. R. Generalized optimal hedge ratio estimation // American journal of agricultural economics. – 1989. – 71. – P. 858–868.
- Newbery D. M. On the accuracy of the mean-variance approximation for futures markets // Economics letters. – 1988. – 28. – P. 63–68.
- Newbery D. M., Stiglitz J. E. The theory of commodity price stabilization – a study in the economics of risk. – Oxford: Clarendon Press, 1981.
- Rolfo J. Optimal hedging under price and quantity uncertainty: the case of a cocoa producer // Journal political economy. – 1980. – 88. – P. 100–116.
- Roumasset J. A., Rosegrant M. W., Chakravorty U. N., Anderson J. R. Fertilizer and crop yield variability: a review / Variability in grain yields. J. R. Anderson, E. B. R. Hazell (eds.) – Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989. – P. 223–233.
- Sandmo A. On the theory of the competitive firm under price uncertainty // American economic review. – 1971. – 61. – P. 65–73.
- Sigurdson D., Sin R. An aggregate analysis of Canadian crop insurance policy / Economics of agricultural crop insurance: theory and evidence. D. L. Hueth, W. H. Furtan (eds.) – Boston: Kluwer Academic Publishers, 1994. – P. 45–72.
- Vukina T., Li D., Holthausen D. M. Hedging with crop yield futures: a mean-variance analysis // American journal of agricultural economics. – 1996. – 78. – P. 1015–1025.



51. Williams J. R., Carriker G. L., Bamaby G.A., Harper J. K. Crop insurance and disaster assistance designs for wheat and grain sorghum // *American journal of agricultural economics*. – 1993. – 75. – P. 435–447.
52. Wright B. D. Public insurance of private risks: theory and evidence from agriculture / Government risk bearing. M. S. Sniderman (ed.) – Boston: Kluwer Academic Publishers, 1993.
53. Wright B. D., Hewitt J. D. All risk crop insurance: lessons from theory and experience. – Berkeley, CA: Giannini Foundation; California Agricultural Experiment Station, 1990.

УДК 31:338.432

**Ковалевська І.М.***кандидат економічних наук,**асистент кафедри екологічної безпеки та економіки природокористування  
Житомирського національного агроекологічного університету*

## ГРАФІЧНИЙ МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДОВКІЛЛЯ

Стаття присвячена демонстрації можливості різних видів графічних зображень у дослідженні екологічної безпеки довкілля в Україні. Проілюстровано і наочне відображено загальний стан безпеки довкілля та кількість виникнення надзвичайних ситуацій в регіонах за 17 років. Розподілено надзвичайні ситуації за класами та інтенсивністю ризиків небезпек.

**Ключові слова:** безпека довкілля, надзвичайні ситуації, характер загроз, рівні небезпек, тенденції і закономірності розвитку, ризику збитків.

### **Ковалевская И.Н. ГРАФИЧЕСКИЙ МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

Статья посвящена демонстрации возможностей разных графических изображений в исследованиях экологической безопасности окружающей среды в Украине. Проиллюстрировано и наглядно отобразено общее состояние безопасности окружающей среды и количество возникновения чрезвычайных ситуаций в регионах за 17 лет. Распределены чрезвычайные ситуации по классам и интенсивности рисков опасностей.

**Ключевые слова:** безопасность окружающей среды, чрезвычайные ситуации, характер угроз, уровни опасностей, тенденции и закономерности развития, риски убытков.

### **Kovalevska I.M. THE GRAPHIC METHOD OF STUDYING THE ECOLOGICAL SAFETY OF THE ENVIRONMENT**

The paper highlights the possibilities of various types of graphic representations in studying the ecological safety of the environment in Ukraine. The general state of environment safety and the number of emergencies in the region over the last 17 years are illustrated and graphically depicted. The emergencies are classified according to the level of intensity of hazard risks.

**Keywords:** safety of environment, emergencies character of hazards, levels of hazards, tendencies and regularities of development, loss risks.

**Постановка проблеми.** Графічні зображення – це особливий графічний метод наочного представлення і відображення статистичної інформації за допомогою геометричних знаків з метою її узагальнення й аналізу. Вони дають наочне уявлення про стан явищ і процесів, їх мінливість і варіабельність, про взаємозв'язок і взаємозалежність між чинниками, про особливості їх змін у просторі й часі, при виявленні тенденцій, закономірностей та перспектив розвитку. Графічні зображення не тільки грають важливу самостійну роль, але часто є основою, фундаментом розробки гіпотез, нових положень, спрямованих на подальше, поглиблене вивчення даного явища. Безсумнівно, їх значення в дослідженнях дуже важливе, але на практиці дослідники рідко використовують той багатий арсенал графічних методів, що надає Майстер діаграм програми *Microsoft Excel*.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основною і найбільш важливою властивістю графічних зображень є їхня наочність, яка дозволяє не тільки швидко сприймати саме істотне в статистичному матеріалі, але й побачити те, що сховано або недостатньо точно виражене в текстовому або табличному його поданні. Тому графічні зображення все ширше застосовуються в найрізноманітніших видах людської діяльності [1-7]. Зорові образи є найбільш наочними, вони запам'ятовуються в мозку на все життя [8, с. 2]. Так, І. Букреев відзначає, що «85% інфор-

мації надходить у мозок людини за допомогою зору», а І.І. Нікольська підтверджує, «що людина одержує 80% знань про навколишній світ за допомогою органів зору» [8, с. 5].

Завдяки своїм властивостям графічні зображення є важливим засобом тлумачення й аналізу статистичних даних, а в деяких випадках – єдиним і незамінним способом їхнього узагальнення й пізнання [9, с. 216-218]. Образно говорячи, відзначає Е.В. Чековський, «при графічному зображенні статистичні дані – ці «сухі» цифри – як би оживають, стають осмисленими й настільки переконливими, що сприймаються легко й швидко» [10, с. 21]. При цьому кожен графік повинен бути художньо оформленим [11, с. 89-128].

Графічні зображення мають також важливе значення в популяризації статистичних даних. Завдяки простоті й виразності графічні зображення грають особливо більшу роль у цей час, коли вирішується проблема всебічного розширення гласності статистичної інформації як однієї з необхідних умов демократизації суспільства [12, с. 16-23; 13, с. 9-13]. Особливо корисними графічні зображення виявляються при підготовці до різноманітних презентацій, а також при складанні звітів [14, с. 237].

Істотно прискорити й спростити процес побудови графічних зображень статистичних даних можна за допомогою персональних комп'ютерів (ПК) [14, с. 237-

256; 15, с. 70-79]. Сучасні ПК дозволяють не тільки швидко, якісно й з мінімальними витратами праці й часу автоматично побудувати різні види графічних зображень, але й виконати (і це особливо важливо) різноманітні варіанти їхньої побудови [2; 4-6; 16].

**Постановка завдання.** Основною метою статті є демонстрація можливості різних видів графічних зображень у дослідженнях екологічної безпеки довкілля в Україні за даними 1997–2013 років. Основним завданням була ілюстрація і наочне відображення: загального стану безпеки довкілля та кількості виникнення надзвичайних ситуацій в регіонах за 17 років; розподілу надзвичайних ситуацій за класами та інтенсивністю ризиків небезпек; складу і структури надзвичайних ситуацій за характером і рівнями загроз та небезпек; напрямків, тенденцій і закономірностей розвитку надзвичайних ситуацій; ризиків збитків від надзвичайних ситуацій природного характеру.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі науково-технічного прогресу екологічна безпека стає головною передумовою прогресивного розвитку державності. Сукупність дослідницьких дій з питань екологічної безпеки потребувало розгляду видів безпеки за різними ознаками, які служать вихідною інформацією (рис. 1).

Класифікацію безпеки можна визначати порізному: за об'єктом безпеки (людина, сім'я, народ, нація, суспільство, держава, людство); за предметом безпеки (космос, природа, техносфера тощо); за проблемною (ситуаційною) ознакою (демографічна, генетична, духовна, моральна); за функціональною ознакою (політична, юридична, економічна, соціальна тощо).

- |                     |                    |                   |
|---------------------|--------------------|-------------------|
| 1. АР Крим          | 9. Ів.-Франківська | 18. Сумська       |
| 2. Вінницька        | 10. Київська       | 19. Тернопільська |
| 3. Волинська        | 11. Кіровоградська | 20. Харківська    |
| 4. Дніпропетровська | 12. Луганська      | 21. Херсонська    |
| 5. Донецька         | 13. Львівська      | 22. Хмельницька   |
| 6. Житомирська      | 14. Миколаївська   | 23. Черкаська     |
| 7. Закарпатська     | 15. Одеська        | 24. Чернівецька   |
| 8. Запорізька       | 16. Полтавська     | 25. Чернігівська. |
|                     | 17. Рівненська     |                   |

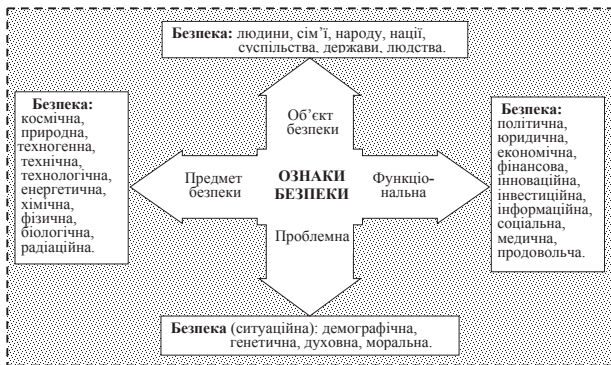


Рис. 1. Схема класифікації безпеки

Подальші дослідження присвячені екологічній безпеці та розгляду стану, розвитку і результатів виникнення надзвичайних ситуацій (НС) із використанням системи різних видів діаграм: крапкових, стовпчикових, лінійних, секторних тощо. За їх допомогою проведено узагальнення різних аспектів екологічної безпеки довкілля в Україні.

**Крапкові діаграми** приходять на допомогу на початковому етапі дослідження, коли потрібно мати уяву про загальний стан безпеки довкілля (рис. 2).

На рисунку 2 відображено вертикальний (за роками) і горизонтальний (за регіонами) розподіл кількості виникнення НС в Україні (в середньому 13 випадків – відображено горизонтальною лінією). Номери регіонів:

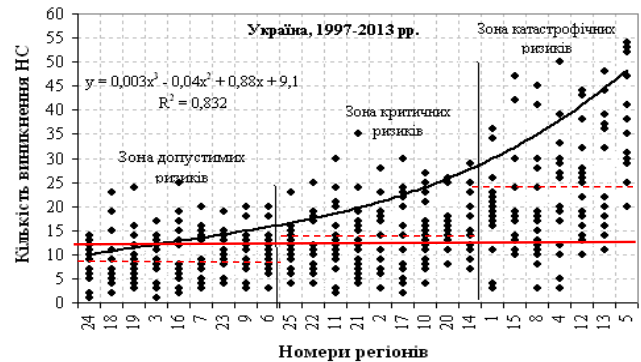


Рис. 2. Стан екологічної безпеки довкілля

Ця невелика за розміром діаграма містить величезний масив цифрової інформації за 17 років по всіх 25 регіонах України, яка свідчить про загальну параболічну закономірність формування НС в Україні. Судячи з вертикальних стовпчиків (щорічної кількості НС), в зону допустимих (нижче середньо державних рівнів 9 проти 13 випадків – горизонтальна пунктирна лінія) і зону критичних (на рівні середньо державних рівнів – 14 проти 13 випадків) екологічних ризиків входять по 9 областей. У зону катастрофічних ризиків (набагато вищих середньо державних рівнів – 24 проти 13 випадків) входять підприємства 7 потенційно екологічно-небезпечних регіонів (з надмірним техногенним навантаженням на довкілля та постійними загрозами виникнення НС), розташованих насамперед на території Донбасу, Дніпропетровщини, Запорізького, Київського, Львівського, Одеського промвузлів.

**Стовпчикова кумулятивна діаграма** дає додаткову узагальнену інформацію про накопичену кількість виникнення надзвичайних ситуацій у регіонах за 17 років (рис. 3). Простежується характер динамічних змін кількості виникнення надзвичайних ситуацій у кожній зоні ризиків: найменш небезпечними є регіони перших двох зон, які мають невелику та стабільну амплітуду коливання (50 випадків НС); дуже небезпечними є регіони третьої групи з високою амплітудою коливання (300 випадків НС) та передбачуваністю виникнення різних видів загроз і катастроф техногенного характеру.

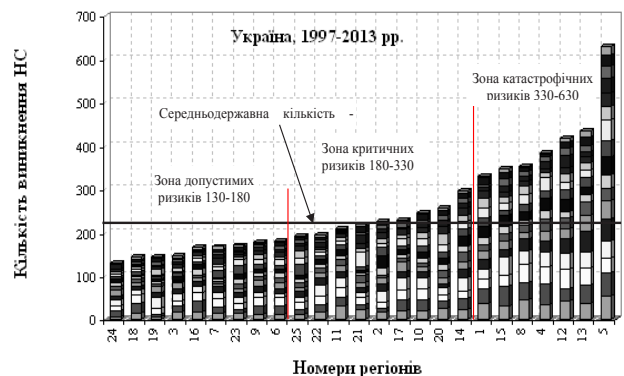


Рис. 3. Загальна кількість виникнення НС за досліджуваний період

Картодіаграма дає більш наочну розширену інформацію про розподіл НС за класами та інтенсивністю ризиків небезпек, що виникли протягом 2013 р. в регіонах України (рис. 4).

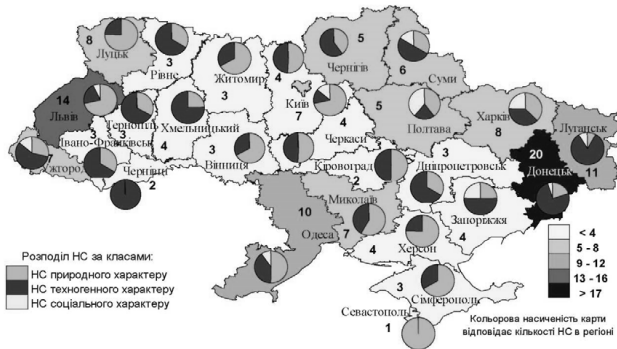


Рис. 4. Розподіл кількості надзвичайних ситуацій, що виникли протягом 2013 р. в регіонах України

Якщо розглядати Донецьку і Львівську області, які мають саму високу інтенсивність загроз виникнення надзвичайних ситуацій (20 і 14 випадків), то причини що їх визвали, мають різний характер: у Донецькій області – це в основному НС техногенного характеру, а на Львівщині – природного характеру. В залежності від мети аналізу можна виявити регіони з найвищими чи найменшими ризиками НС природного, техногенного чи соціального характеру, а також інтенсивність розвитку цих ризиків.

Секторні діаграми дають додаткову інформацію про склад і структуру НС різного характеру та різних рівнів загроз і небезпек (рис. 5).

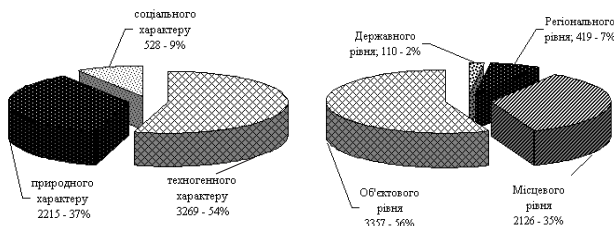


Рис. 5. Склад і структура НС в Україні, 1997–2013 рр.

Багаторічні дослідження надзвичайних ситуацій в Україні, представлені на рисунку 5, дають наочне відображення про високий їх техногенний (54%) і природний (37%) характер (ліва діаграма), а також про те, що вони були в основному об'єктового (56%) та місцевого (35%) рівнів (права діаграма).

Лінійні часові діаграми розширюють уявлення про тенденції та закономірності розвитку цих процесів, що відбувалися в Україні протягом усіх 17-ти років (рис. 6). Дві діаграми цього рисунку від-

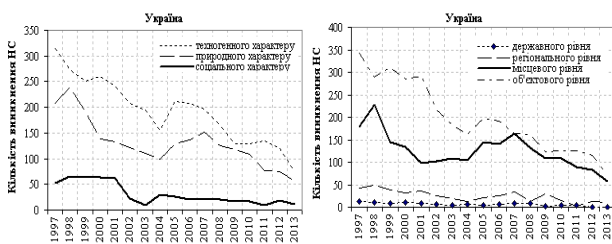


Рис. 6. Тенденції та закономірності виникнення надзвичайних ситуацій

бражають напрями розвитку НС, які свідчать про те, що за аналізований період спостерігалася тенденція покращення екологічного становища в Україні, тобто тенденція зниження кількості всіх видів надзвичайних ситуацій.

Але це зниження було нерівномірним: у 4,2 рази знизилася кількість НС техногенного і у 3,7 рази – природного характеру. При цьому кількість НС об'єктового рівня знизилася у 4,7 рази, а місцевого – у 3,1 рази.

Лінійні нестандартні діаграми з двома вертикальними шкалами дозволяють відобразити залежність декількох результативних ознак різної розмірності від однієї факторної ознаки (рис. 7).



Рис. 7. Динаміка результатів виникнення надзвичайних ситуацій

Дані рисунка 7 ілюструють різний характер та інтенсивність змін різних показників, пов'язаних з виникненням надзвичайних ситуацій у часі: кількість загиблих людей майже не змінювалася, а кількість постраждалих з року в рік суттєво знижувалася, матеріальні збитки мали циклічний хаотичний характер змін, без наявності будь-якої загальної тенденції.

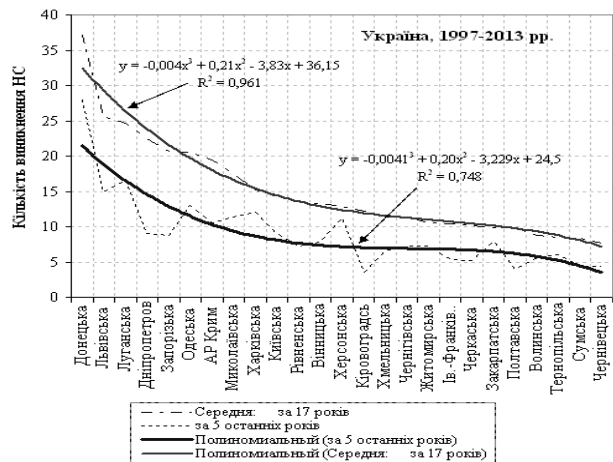


Рис. 8. Регіональні динамічні тренди виникнення НС

Лінійні просторові діаграми поглиблюють уявлення про виникнення надзвичайних ситуацій у регіональному розрізі (рис. 8). Діаграма побудована за двома середньорічними показниками за 17 років (1997–2013) та останніх 5 років (2009–2013).

Оскільки показник кількості виникненням надзвичайних ситуацій має суттєву варіабельність, то довжина періоду усереднення корелює з надійністю і достовірністю трендових характеристик для прогнозування. Дані рисунка 8 демонструють таку залежність: коефіцієнт детермінації ( $R^2=0,961$ ) для полі-

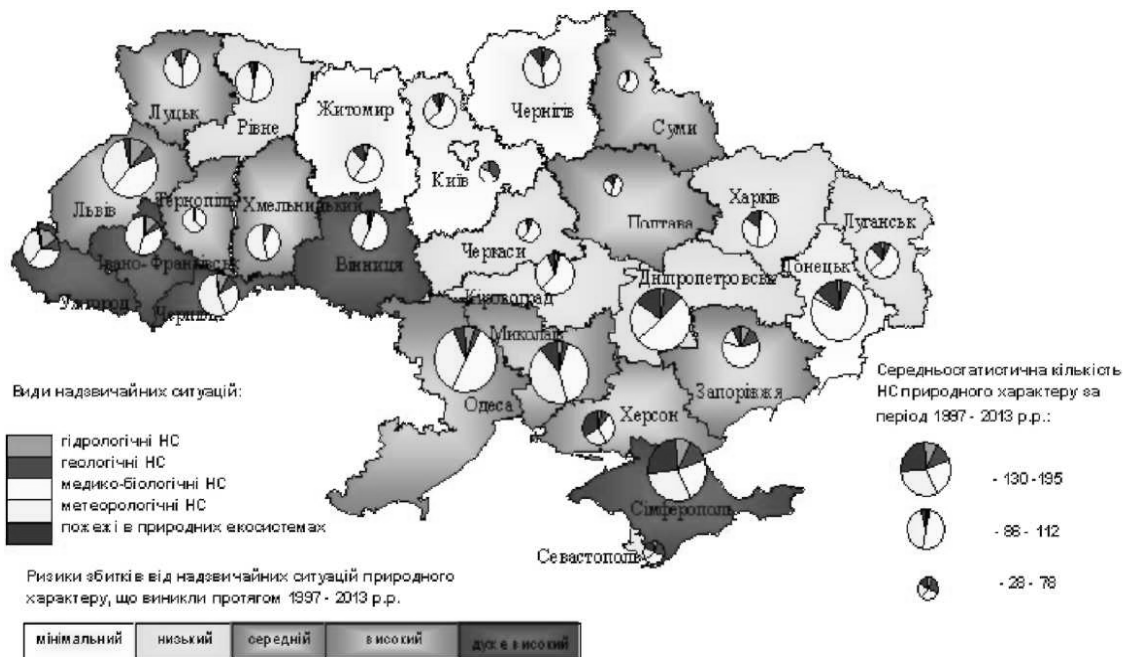


Рис. 9. Ризики збитків від надзвичайних ситуацій природного характеру та ймовірність їх виникнення упродовж 2014 року

номіального тренду за 17 років свідчить про дуже високу його апроксимацію емпіричних даних; у той же час тренд, побудований за п'ятирічними середніми, є малонадійним, оскільки його  $R^2 = 0,748$ .

Тому вирішення багатьох екологічних проблем можливо завдяки удосконаленню системи управління та нормативно-правового регулювання у сфері охорони довкілля та екологічної безпеки за надійними характеристиками, що повинні складати базу прогнозування і передбачення ризиків виникнення НС та збитків від них (рис. 9).

Дані рисунка 9 ілюструють про найбільші ризики збитків від надзвичайних ситуацій природного характеру (гідрологічних, геологічних, медико-біологічних, метеорологічних, пожеж у природних екосистемах) та ймовірність їх виникнення впродовж 2014 року, що мали місце в АР Крим, Вінницькій, Чернівецькій, Івано-Франківській та Закарпатській областях. Серед усіх видів НС природного характеру саму високу ймовірність виникнення упродовж 2014 року мали медико-біологічні та метеорологічні надзвичайні ситуації. Основними регіонами їх розповсюдження були 5 областей (Донецька, Дніпропетровська, Миколаївська, Одеська, Львівська) та АР Крим.

**Висновки з даного дослідження.** Таким чином, графічне подання статистичних даних є важливим методом дослідження і узагальнення, засобом ілюстрації та наочного подання і відображення складних екологічних ситуацій. Статистичні дані, представлені у вигляді схем, діаграм і картодіаграм, є більш виразними, привабливими й доступними для сприйняття і розуміння. За їх допомогою в процесі дослідження виявлено, що:

- на сучасному етапі науково-технічного прогресу екологічна безпека стає головною передумовою прогресивного розвитку державності;

- існує багато видів екологічних загроз і небезпек, що спричиняють велику кількість виникнення надзвичайних ситуацій природного, техногенного і соціального характеру;

- багаторічні дослідження в Україні (за 1997–2013 рр.) свідчать про перевагу виникнення над-

звичайних ситуацій техногенного характеру (54%) над природними (37%) НС, причому всі вони були в основному об'єктового (56%) та місцевого (35%) рівнів;

- спостерігається висока варіабельність просторового розвитку надзвичайних ситуацій: але саму високу інтенсивність загроз виникнення НС мають Донецька область (в основному техногенного характеру) і Львівська (природного характеру);

- загальною тенденцією в Україні є зниження кількості всіх видів надзвичайних ситуацій, тобто покращення в останні роки екологічного становища.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герчук Я.П. Графические методы в статистике / Я.П. Герчук. – М.: Статистика, 1968. – 120 с.
2. Ковалевська І.М. Статистичне оцінювання впливу екологічних факторів на соціально-економічне становище в Україні: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.10 «Статистика» / І.М. Ковалевська. – Київ, 2013. – 20 с.
3. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2013 році: [Електронний ресурс] / Міністерство надзвичайних ситуацій України. – Режим доступу: [http://www.mns.gov.ua/content/nasdoropov\\_2013.html](http://www.mns.gov.ua/content/nasdoropov_2013.html).
4. Тарасова В.В. Графічний метод розподілу об'єктів сукупності / В.В. Тарасова, І.М. Ковалевська // Вісник ЖДТУ, 2012. – № 1(59). – С. 216-218.
5. Тарасова В.В. Графічний метод в екології: [методичний посібник для самостійної роботи за комп'ютерними технологіями] / В.В. Тарасова, І.М. Ковалевська. – Житомир: ЖНАЕУ, 2012. – 44 с.
6. Тарасова В.В. Побудова статистичних рядів та їх графічних зображень за програмою Excel: [методичний посібник на допомогу дипломнику] / В.В. Тарасова, І.М. Ковалевська. – Житомир: ЖНАЕУ, 2011 – 40 с.
7. Тарасова В.В. Графічне відображення екологічного стану довкілля за програмою Excel: [методичний посібник на допомогу дипломнику] / В.В. Тарасова, І.М. Ковалевська. – Житомир: ЖНАЕУ, 2011. – 38 с.
8. Никольская И. И. Методика подготовки и использования наглядных пособий в преподавании / И.И. Никольская. – М.: Моск. ун-т, 1994. – С. 5.
9. Аргументы и факты. – 1988. – 17-23 декабря. – С. 2.

10. Чекотовский Э. В. Графический анализ статистических данных в Microsoft Excel 2000 / Э.В. Чекотовский. – М. : Вильямс, 2002. – 464 с.
11. Тарасова В.В. Екологічна статистика. Теоретичні основи та лабораторний практикум на базі комп'ютерних технологій в системі Excel : [підручник] / В.В. Тарасова. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 392 с.
12. Тарасова В.В. Ресурсоемність і ресурсовіддача в аграрному виробництві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. економ. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / В.В. Тарасова. – Київ, 2011. – 38 с.
13. Ковалевська І.М. Статистичне оцінювання впливу екологічних факторів на соціально-економічне становище в Україні : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.10 «Статистика» / І.М. Ковалевська. – Київ, 2013. – 20 с.
14. Освой самостоятельно Microsoft Excel : [учеб. пособ.]. – М. : Вильямс, 2000. – 240 с.
15. Хили Дж. Статистика: социологические и маркетинговые исследования / Дж. Хили [пер. с англ.]. – К. : ООО «ДиасофтЮП»; СПб : Питер, 2005. – 638 с.
16. Тарасова В.В. Ресурсоемність і ресурсовіддача в аграрному виробництві : дис. ... доктора економ. наук : 08.00.03 / Тарасова Валентина Віталіївна. – Київ, 2011. – 498 с.

УДК 330.4:336.71

Лучаківський А.О.  
аспірант

*Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка*

## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ Z-SCORE ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

У статті проаналізовано проблемні аспекти узагальнення методології Z-score на випадок банківської діяльності. Показано переваги, які має застосування моделі Z-score Альтмана для оцінювання фінансової стійкості та ймовірності банкрутства банків над альтернативними підходами, зокрема які ґрунтуються на використанні моделі Мертона. Вказано на доцільності використання уточненої верхньої межі ймовірності неплатоспроможності банку в моделі Z-score замість традиційної. Аргументовано, що при виборі пояснювальних змінних для моделі Z-score слід використати відношення власного акціонерного капіталу TCE до зважених на ризик активів RWA, відношення валютних кредитів до сукупних кредитів та відношення валютних зобов'язань до сукупних зобов'язань.

**Ключові слова:** фінансова стійкість, Z-score, модель Мертона, критерій Вілкоксона, ймовірність дефолту, дохідність активів.

### Лучаківський А.О. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ Z-SCORE ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ

В статье проанализированы проблемные аспекты обобщения методологии Z-score на случай банковской деятельности. Показаны преимущества, которые имеет применение модели Z-score Альтмана для оценки финансовой устойчивости и вероятности банкротства банков над альтернативными подходами, в частности основанные на использовании модели Мертона. Указано на целесообразности использования уточненного верхнего предела вероятности неплатежеспособности банка в модели Z-score вместо традиционной. Аргументировано, что при выборе объяснительных переменных для модели Z-score следует использовать отношение собственного акционерного капитала TCE к взвешенным на риск активам RWA, отношение валютных кредитов к совокупным кредитам и отношение валютных обязательств к совокупным обязательствам.

**Ключевые слова:** финансовая стойкость, Z-score, модель Мертона, критерий Вилкоксона, вероятность дефолта, доходность активов.

### Luchakivskyy A.O. PROBLEMATIC ASPECTS OF USING Z-SCORE METHOD IN BANKS FINANCIAL SOUNDNESS ASSESSMENT

In the article problematic aspects of generalization of the Z-score method in banking activities are analyzed. The author demonstrates the advantages of using Altman Z-score model for financial stability assessment and banks bankruptcy probability prediction over alternative approaches, in particular based on the use of Merton models. Expediency of using a more accurate upper bound of probability of bank insolvency in the Z-score model instead of the traditional one is shown. It is proven that while selecting explanatory variables for the Z-score model one should use the tangible common equity to risk-weighted assets ratio (TCE to RWA), the ratio of foreign currency loans to total loans and the ratio of foreign currency liabilities to total liabilities.

**Keywords:** financial stability, Z-score, Merton model, Wilcoxon test, default probability, yield on assets.

**Актуальність теми.** Фінансова стійкість є найважливішою характеристикою фінансової діяльності комерційного банку в умовах ринкової економіки. Її забезпечення є однією з найгостріших проблем у діяльності комерційних банків. На даний момент не розроблено єдиного показника, який би знайшов широке застосування у банківській практиці для оцінки фінансової стійкості банку. Традиційна практика оцінювання фінансової стійкості банківської установи передбачає використання певного набору індексів та коефіцієнтів, які, на думку науковців, найбільш повно характеризують різні аспекти діяльності банку і які можна згрупувати таким чином:

- 1) показники достатності капіталу;
- 2) показники ліквідності;
- 3) показники якості пасивів;
- 4) показники якості активів;
- 5) показники прибутковості;
- 6) показники, які характеризують ризик.

Усі відомі підходи відрізняються різними системами показників, що унеможливує їх застосування для коректного аналізу банківської ліквідності та платоспроможності для усіх типів кредитно-банківських установ. У таких умовах підвищується актуальність проведення якісної та достовірної оцінки фінансової стійкості банку, а також виявлення вну-

трішніх та зовнішніх факторів впливу на неї. Крім цього, існуючі методики є досить складними, а західні моделі та підходи не можуть бути коректно адаптовані до сучасних українських умов. У зв'язку з цим сьогодні надзвичайно актуальною є проблема формування ефективного інструментарію оцінювання фінансової стійкості, який би дав змогу менеджменту банку не лише виробити гнучку стратегію управління пасивами та активами, але й порівняти рівні платоспроможності різних банків.

Крім цього, Національний банк України поки що не здійснює аналогічних за суттю розрахунків та публікацій звітів стосовно фінансової стабільності. На сайті НБУ можна знайти лише розраховані значення індикаторів фінансової стійкості, які не дають можливості скласти комплексного уявлення стосовно стійкості банківської системи та розглянути тенденцію її зміни. Усе це обумовлює актуальність дослідження проблеми впровадження методології Z-score для оцінювання фінансової стійкості української банківської системи.

**Огляд наукових статей і публікацій.** Проблемам теоретико-методологічного обґрунтування Z-score присвячено чимало наукових досліджень у першу чергу зарубіжних авторів, таких як Баселга-Паскаль [1], Лаура [1], К. Бухлер [2], Х. Самандарі [2], М. Лері [4], М. Робертса [4], А. Мігуела [5], Д. Піндадао [5,7], С. Бхагата [6], Т. Ханнана [9], Г. Ханвека [9], Ф. Штробеля [10] та інших. В українській банківській практиці ця методологія поки що не знайшла широкого застосування через низку причин, пов'язаних у першу чергу із відмінністю у банківській бухгалтерській звітності західних банків та вітчизняних. Проте останнім часом з'явилися наукові праці вітчизняних вчених, у яких запропоновано різні підходи до оцінювання фінансової стійкості українських банків у вигляді деякого інтегрованого показника або на основі узагальненої оцінки. Так, наприклад, у роботі О. Головки [11] на основі української статистики було побудовано модель оцінювання фінансової стійкості банків на основі застосування критерію Вілкоксона. Незважаючи на значну популярність методології Z-score для аналізу фінансової стійкості в західних банках через її простоту та доступність, в українській банківській практиці вона практично не застосовується, що обумовлює потребу у нових наукових дослідженнях, спрямованих на адаптацію методології Z-score для української банківської системи.

**Мета статті** – аналіз проблемних аспектів застосування сучасних показників показника фінансової стійкості банків, таких як Z-score, та вироблення практичних рекомендацій щодо практичної реалізації цієї методології у банківській системі України.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні існує небагато підходів, які б дозволяли оцінити рівень фінансової стійкості банку у вигляді окремого показника. Так, у роботі [11] зроблено аналіз фінансової стійкості українських банків на основі використання узагальненої оцінки фінансової стабільності банків, яка отримується як евклідова відстань позначеної, відповідно до обраної системи індикаторів, точки у багатовимірному просторі досліджуваних показників банківської діяльності до початку системи координат аналізованого простору даних, де кожному зі складових координат такої точки визначаємо за критерієм Вілкоксона [11]:

$$UO = \sqrt{k_{r_1}^2 + k_{r_2}^2 + \dots + k_{r_n}^2}, \quad (1)$$

де UO – узагальнена оцінка фінансової стабільності банку;

$k_{r_1}, k_{r_2}, \dots, k_{r_n}$ , – критерії Вілкоксона для часткових оцінок фінансової стабільності банку з погляду обраної множини показників банківської діяльності.

Значення критерію Вілкоксона дозволяють проаналізувати стабільність банку з погляду окремих періодів його розвитку. Також оцінка фінансової стабільності розвитку банків, за критерієм Вілкоксона, може бути покладена в основу порівняльного визначення розвитку різних банків. Ґрунтовність такого застосування запропонованої оцінки базується на тому, що аналізують, по-перше, відносні значення показників банківської діяльності, а по-друге, саме значення критерію Вілкоксона є зваженим та відносним, що у підсумку дозволяє отримати незалежну оцінку.

Проте за незначним виключенням більшість підходів до оцінювання фінансової стійкості у вигляді окремого параметру можна згрупувати у дві великі групи моделей: перша група – це моделі, які побудовані на основі методології Z-score Альтмана; друга група – моделі, що ґрунтуються на застосуванні загальновідомої моделі Мертона.

Популярним підходом вимірювання стійкості фінансових установ в останні роки стало використання відомої моделі Мертона та її різновидів. Цей підхід зазвичай використовується, щоб встановити здатність фірми виконати свої фінансові зобов'язання і оцінити загальну можливість дефолту. Модель Мертона (яку також називають моделлю активів) розглядає власний капітал як колл-опціони на її активи та враховує, таким чином, волатильність таких активів. Паритет опціонів пут і колл використовується для оцінювання величини «put», яка залежить від розміру кредитного ризику установи.

В основу таких структурних моделей покладено ідею про те, що вартість акцій компанії є опціоном call на активи компанії із ціною угоди, що дорівнює вартості її зобов'язань. Засновниками такого класу моделей вважають Блека, Шоулза та Мертона. Мертон розглянув кредиторську заборгованість компанії як вимогу, яка може бути перетворена на її вартість, і використав формулу ціноутворення опціонів Блека-Шоулза для оцінки ймовірності дефолту компанії. Ця модель розглядає надання кредиту як придбання активів компанії у акціонерів та передання їм опціону call на дані активи із ціною виконання, що дорівнює вартості кредиту і часом виконання, який рівний терміну погашення кредиту. Нехай представляє вартість активів фірми у момент часу  $t$ , а при настанні терміну платежу в момент часу  $T$  кредиторі пред'являть вимоги у розмірі номінальної суми боргу  $D$ . У моделі використовується спрощений опис структури боргу: припускається, що компанія має тільки один борг у формі облигації із нульовим купоном розміром  $D$ . Таке спрощення передбачає одноразове погашення боргу у момент часу  $T$ .

Припустимо, що борг компанії повністю забезпечений її активами, тобто  $V_T > D$ . У цьому випадку акціонерам залишається різниця  $V_T - D$ . Якщо ж борг не забезпечений активами компанії, тобто  $V_T < D$ , кредиторам залишаються усі наявні активи, а акціонери не отримують нічого. Іншими словами, згідно із моделлю Мертона, отримувана кредитором сума у момент часу  $T$  буде рівною:

$$S = \begin{cases} D, & \text{якщо } V_T > D \\ V_T, & \text{в іншому випадку} \end{cases}. \quad (2)$$

Таким чином, модель оцінює величину активів компанії у той момент часу, коли тримачі боргових зобов'язань будуть реалізовувати свої пут опціони, очікуючи погашення. Модель визначає дефолт як

перевищення зобов'язань компанії величини таких активів і дає змогу оцінити ймовірність дефолту за кредитними зобов'язаннями компанії.

Згодом модель Мертона була модифікована у наступних наукових дослідженнях з метою врахування більш широкого спектра різних видів діяльності компанії та нових фінансових інструментів, включаючи кредитні деривативи. Так, наприклад, KMV model Moody's використовує як для обчислення ймовірності дефолту, так і в якості частини їх власної системи ризик-менеджменту. Distance to Default (DD) є наступною мірою ризику дефолту корпорацій, яка ґрунтується на моделі Мертона і дає змогу оцінити одночасно як ризик платоспроможності, так і ризик ліквідності.

Проте останнім часом, особливо після світової фінансової кризи 2007–2009 років, з'явилося дуже багато критичних зауважень до практичного застосування моделі Мертона, оскільки, як показав перебіг самої кризи та емпіричний аналіз банківської практики за останні роки, припущення про нормальний розподіл основних параметрів моделі є не цілком коректним. Через те у післякризовий період почали з'являтися альтернативні підходи до оцінювання банківських ризиків.

Значною популярності у фінансовій практиці як міра фінансової стійкості на рівні окремих інституцій набув підхід, який ґрунтується на визначенні Z-score. Основною ідеєю методики Z-score є те, що даний індекс дозволяє на основі економетричного аналізу оцінити взаємозв'язок стійкості банку та різних фінансових ризиків, а також факторів зовнішнього середовища. У цьому підході безпосередньо співставляються буфери (капіталізація та дохідність) із ризиком (волатильністю дохідності) для вимірювання ризику платоспроможності банку.

Статична теорія структури капіталу стверджує, що оптимальний рівень боргу повинен отримуватися із компромісу між позиковими перевагами від залучених коштів та витратами на подолання фінансових труднощів. Ця теорія лягла в основу багатьох спроб різних науковців, серед яких Mackie-Mason, 1990, Leary and Roberts [4], розробити математичний інструментарій обчислення ймовірності виникнення фінансових труднощів PFD (probability of financial distress) у банку із застосуванням загальновідомої моделі Альтмана Z-score. Miguel and Pindado [5] пішли дещо далі, вважаючи, що кошти на покриття фінансових труднощів повинні враховувати два компоненти: не лише міру ймовірності відкриття процедури банкрутства, але й наслідки цього банкрутства. Проте міра PFD, запропонована Miguel and Pindado (2001), має серйозний недолік – вона може приймати значення, які виходять за межі відрізка [0,1]. Аналогічне стосується багатьох інших робіт, які ґрунтуються на моделі Альтмана.

Слід відзначити, що суттєвий доробок у дослідженні мір ймовірності виникнення фінансових труднощів не пов'язаний із статичною теорією структури капіталу. Так, у дослідженнях Бхагата [6], Дічева, Гріса та Дугана використовуються відмінні від моделі Альтмана підходи до обчислення ймовірності банкрутства.

Для оцінювання фінансової стійкості банку, а саме визначенні ймовірності виникнення фінансових труднощів PFD необхідно у першу чергу визначитися, який банк слід віднести до категорії тих, які зіткнулися із проблемами. У багатьох роботах пропонуються свої підходи до класифікації проблемного банку чи компанії. Так, Х. Піндадо пропонує

компаній, що зіткнулися із фінансовими труднощами, відносити не лише тих, яким загрожує процедура банкрутства, а компанії, для яких характерною є одна із ситуацій [7, с. 10]:

1) EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) компанії є меншою за її фінансові витрати протягом двох років підряд, що має наслідком виникнення ситуації, коли компанія не в змозі генерувати достатню кількість грошових коштів для здійснення операційної діяльності та задоволення вимог кредиторів;

2) спостерігається падіння ринкової ціни компанії протягом цих двох періодів.

Популярність Z-score пояснюється тим фактом, що ця міра стійкості має чітко виражену від'ємну кореляцію із ймовірністю банкрутства фінансової установи та визначає ймовірність того, що вартість її активів стане меншою за її борги. Іншими словами, зі збільшенням значення Z-score зменшується ймовірність банкрутства установи.

Згідно із методологією Z-score, платоспроможність банку визначається як

$$car + roa \leq 0, \quad (3)$$

де  $car$  – відношення капіталу до активів;

$roa$  – дохідність активів банку за аналізований період.

Хамман та Хенвек вказали на те, що якщо  $roa$  вважати випадковою змінною із середнім значенням  $\mu_{roa}$  та дисперсією  $\sigma_{roa}^2$ , тоді нерівність Чебишева дозволяє встановити верхню межу для ймовірності неплатоспроможності [9, с. 3]:

$$P(roa \leq -car) \leq Z^{-2}, \quad (4)$$

де Z-score визначатиметься як

$$Z \equiv \frac{car + \mu_{roa}}{\sigma_{roa}}. \quad (5)$$

Проте методологія Z-score як міра фінансової стійкості банківської установи має декілька недоліків та обмежень. Одним із найважливіших обмежень є те, що Z-score ґрунтується виключно на бухгалтерській та фінансовій звітності. Коректність такого підходу залежить безпосередньо від належної роботи систем бухгалтерського обліку й аудиту. Якщо ж фінансові інститути можуть у деякий спосіб згладити подану звітність у потрібному для них вигляді, тоді Z-score представлятиме завищену оцінку стійкості фінансової установи. Крім цього, Z-score оцінює кожену установу зокрема, не враховуючи ризик впливу банкрутства одного із фінансових інститутів на інші та фінансову систему загалом.

Величина Z-score показує кількість стандартних відхилень нижче середньої прибутковості активів, при якій капіталу стає недостатньо для нормального функціонування фінансової установи і банк стає неплатоспроможним [1]. Через те Z-score можна інтерпретувати як обернену міру ймовірності неплатоспроможності банку, а отже, чим більшим є значення Z-score, тим стійкішою є банківська установа.

Цікавим дослідженням стосовно вибору показників діяльності банку для побудови ефективної моделі Z-score є робота К. Бухлера [2], у якій на основі аналізу статистичних даних світової фінансової кризи 2007–2009 років показано, що відношення TCE (tangible common equity) до зважених на ризик активів RWA (risk-weighted assets) на початку кризи дало найкращий у порівнянні із загальнозживаними показниками прогноз майбутніх проблем у світовій банківській системі (із коефіцієнтом Gini 0,42). Авторами було розглянуто шість показників, які характеризують різні типи банківського капіталу та ак-

тивів на предмет їх застосування для прогнозування майбутніх стресів у банківській сфері (див. табл. 1):

1. Tier 1 / RWA
2. TCE / RWA
3. (Tier 1 + Tier 2) / RWA
4. Tier 1 / Сукупні активи
5. TCE / Сукупні активи
6. (Tier 1 + Tier 2) / Сукупні активи

Таблиця 1

**Коефіцієнт Gini для коефіцієнтів достатності капіталу та фінансової залежності як індикаторів виникнення труднощів у банків**

Тип капіталу	Коефіцієнт достатності капіталу (на основі RWA)	Коефіцієнт фінансової залежності (на основі сукупних активів)
TCE	0.42	0.25
Tier 1	0.27	0.19
Tier 1 плюс Tier 2	0.25	0.09

Джерело: на основі [2]

Під TCE тут розуміється власний акціонерний капітал, який отримується із сукупного капіталу за мінусом привілейованих акцій, частки меншості, нематеріальних активів та «гудвіла». Наступним цікавими результатами цього дослідження стали отримані авторами межі від 6.5 до 7.5 відношення TCE до RWA, які є характерними для більшості проблемних банків, та висновок, що коефіцієнт фінансової залежності суттєво не впливає на прогноз потенційних банкрутства банку. Під проблемними банками у роботі розуміють:

1. Декларація про банкрутство.
2. Поглинання банку урядом або взяття під свою опіку.
3. Примусове злиття із іншим банком.
4. Отримання значної урядової допомоги (критичною вважається межа 30% капіталу 1 рівня).

При виборі пояснювальних змінних, необхідних для застосування економетричних підходів до оцінювання фінансової стійкості, наприклад методології Z-score, доцільно також використовувати так звані індекси фінансової стійкості, запропоновані експертами МВФ (див. [8]). Із рекомендованого набору індикаторів фінансової стійкості, що розраховуються для депозитних установ, важливими для України вважаються показники, які характеризують кредитну активність банків. Серед цих показників доречно виділити два взаємопов'язаних: відношення валютних кредитів до сукупних кредитів та відношення валютних зобов'язань до сукупних зобов'язань [3, с. 53].

Проте для формування більш повної картини аналізу фінансової стійкості банку крім індексів фінансової стійкості доцільно взяти до уваги також: 1) показники, що дають більш широку картину економічної і фінансової ситуації (наприклад, ціни активів, зростання кредиту, ВВП та його компонент, рівень інфляції і стан зовнішньоекономічної позиції); 2) нормативно-правові засади та систему регулювання економіки (особливо оцінки відповідності й виконання міжнародних стандартів); 3) результати стрес-тестів; 4) структуру фінансової системи. За такого підходу ІФС доповнюють використання систем раннього попередження кризи, сприяють прозорості та порівнянності даних у міжнародному вимірі.

Формула (4) представляє традиційний підхід до визначення верхньої межі Z-score, проте слід відзначити, що, використовуючи односторонню нерівність

Чебишева, без накладання додаткових умов на тип розподілу змінних можна дещо уточнити верхню межу для ймовірності неплатоспроможності, а саме Ф. Штробель вказує на наступну властивість Z-score [10, с. 2]:

Якщо є випадковою змінною із скінченим середнім  $\mu_{roa}$  та дисперсією  $\sigma_{roa}^2$ , тоді (уточнена) верхня межа ймовірності неплатоспроможності банку матиме вигляд

$$P(roa \leq -car) \leq \frac{1}{1+Z^2} < 1, \quad (6)$$

де Z-score визначається як  $Z \equiv \frac{car + \mu_{roa}}{\sigma_{roa}} > 0$ . Через

те автор пропонує використовувати  $\frac{1}{1+Z^2}$  як уточнену верхню межу ймовірності неплатоспроможності банку. Крім цього, у роботі доведено, що традиційна верхня межа є менш ефективною у порівнянні з уточненою межею ймовірності неплатоспроможності банку, причому максимальне значення різниці між ними  $D(Z)$  становить 0,5 і досягається при  $Z=1$  і  $\lim_{Z \rightarrow \infty} D(Z) = \lim_{Z \rightarrow 0} D(Z) = 0$ .

Таким чином, можна констатувати доволі значний розрив у значеннях Z при застосуванні традиційного і уточненого підходів до оцінювання меж ймовірності неплатоспроможності, особливо для банків із нестійким фінансовим станом, а отже малим значенням Z (див. рис. 1).

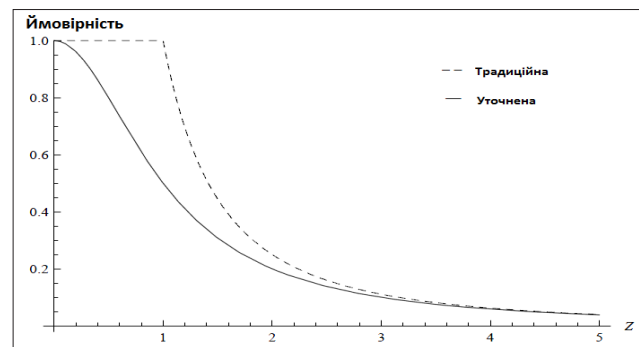


Рис. 1. Традиційна та уточнена межі ймовірності неплатоспроможності

Проте ключовою перевагою методологій Z-score є можливість її застосування для банківських та фінансових установ, для яких використання більш складних підходів на основі аналізу ринкових даних є ускладненим або неможливим. Наступною перевагою Z-score підходу є можливість порівняння ризику дефолту для різних груп фінансових компаній, які можуть відрізнятися формами власності та видами діяльності, проте стикаються із ризиком неплатоспроможності.

**Висновки.** Методологія Z-score має декілька переваг над іншими підходами до оцінювання фінансової стійкості та визначення ймовірності дефолту фінансової компанії. Основна перевага цього підходу – простота обчислень та можливість досягти досить високої точності прогнозів. Проте методологія Z-score як міра фінансової стійкості банківської установи має декілька недоліків та обмежень. Одним із найважливіших обмежень є те, що Z-score ґрунтується виключно на бухгалтерській та фінансовій звітності, що робить її повністю залежною від достовірності поданої інформації самими банками та від коректності систем аудиту. Наступними недоліками методу оцінювання фінансової стійкості на основі Z-score є неврахування кореляції між різними банками



ми (contagion relation) та ігнорування інфляційних процесів, що особливо характерно для країн із перехідною економікою.

Незважаючи на деякі недоліки, притаманні моделям Z-score, вони активно використовуються спеціалістами центральних банків різних країн, а також дослідниками з МВФ, що зайвий раз підтверджує універсальність методології Z-score та ефективність її застосування у різних галузях економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Baselga-Pascual. Factors Influencing Bank Risk in Europe: Evidence from the Financial Crisis [Електронний ресурс] // Baselga-Pascual, Laura, Trujillo-Ponce, Antonio, Cardone-Riportella, Clara / FUNCAS, Forthcoming (July 1, 2013). – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=2304160> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2304160>.
2. Buehler Kevin. Capital ratios and financial distress: lessons from the crisis [Електронний ресурс] / Kevin Buehler, Hamid Samandari, Christopher Mazingo. – Number 15. – December 2009. – Режим доступу : [http://www.mckinsey.com/App\\_Media/Reports/Financial\\_Services/Capital%20ratios%20and%20financial%20distress.pdf](http://www.mckinsey.com/App_Media/Reports/Financial_Services/Capital%20ratios%20and%20financial%20distress.pdf).
3. П'ятницький Д.В. Оцінка фінансової стійкості: індикатори і зведені індекси в українській та міжнародній практиці // Економічний часопис-XXI, 3-4(2). – 2014. – С. 51-54.
4. Leary M. Do firms rebalance their capital structures? // Leary M., Roberts M. – Journal of Finance 60. – 2005. – P. 2575-2619.
5. Miguel A. Determinants of capital structure: New evidence from Spanish panel data // Miguel A., Pindado J. / Journal of Corporate Finance 7. – 2001. – P. 77-99.
6. Bhagat S. Investment and internal funds of distressed firms // Bhagat S., Moyen N., Inghal S. – Journal of Corporate Finance 11. – 2005. – P. 449-472.
7. Pindado. Estimating the Probability of Financial Distress: International Evidence [Електронний ресурс] // Pindado, Julio and Fernandes Rodrigues, Luis, de la Torre, Chabela / January 6, 2006. Режим доступу : SSRN: <http://ssrn.com/abstract=485182> or; <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.485182>.
8. The Financial Soundness Indicators [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. – Washington, 2014. – Режим доступу : <http://fsi.imf.org/fsitable.aspx>.
9. Hannan T.H. Bank insolvency risk and the market for large certificates of deposit // Hannan T.H., Hanweck G.A. / Journal of Money, Credit and Banking. – 1988. – 20(2). – P. 203-211.
10. Frank Strobel. Bank insolvency risk and Z-score measures: a refinement [Електронний ресурс] // Frank Strobel / Department of Economics; University of Birmingham. – April 18, 2014. – Режим доступу : <http://www.hnb.hr/dub-konf/14-konferencija/ivic-kunovac-ljubaj-2.pdf>.
11. Головка О. Узагальнена оцінка фінансової стабільності банку: теорія і практика / О.Г. Головка, Є.А. Олєфір // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3(18). – С. 153-158.

УДК 658.012.122

**Лыба В.А.**

*аспирант,*

*ассистент кафедры экономики и маркетинга*

*Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского*

*«Харьковский авиационный институт»*

### МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА

Предложен метод оценивания экономической устойчивости предприятия, который основан на рекурсивно-итерационном алгоритме отбора и взвешивания показателей. Построены интегральные модели экономической устойчивости предприятия в виде кратного отношения сумм показателей положительного и негативного влияния. Сформулировано эмпирическое правило склонности предприятия к банкротству на основе модели экономической устойчивости.

**Ключевые слова:** экономическая устойчивость, моделирование, алгоритм, банкротство, машиностроительный комплекс.

#### **Лыба В.О. МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СПОСІБ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА**

Запропоновано метод оцінювання економічної стійкості підприємства, який оснований на рекурсивно-ітераційному алгоритмі відбору й зважуванні показників. Побудовано інтегральні моделі економічної стійкості підприємства у вигляді кратного відношення сум показників позитивного й негативного впливу. Сформульовано емпіричне правило схильності підприємства до банкрутства на основі моделей економічної стійкості.

**Ключові слова:** економічна стійкість, моделювання, алгоритм, банкрутство, машинобудівний комплекс.

#### **Lyba V.O. MODELING OF ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE AS A WAY TO PREVENT BANKRUPTCY**

Proposed a method for estimating the economic sustainability of the company, which is based on recursive-iterative algorithm selection and weighting of indicators. Constructed integrated models of economic sustainability of the enterprise in the form of multiple relationships sums of the positive and negative impact. Proposed an empirical rule propensity company to bankruptcy based on models of economic sustainability.

**Keywords:** economic sustainability, modeling, algorithm, bankruptcy, machine-building complex

**Постановка проблемы и ее связь с важными научными или практическими заданиями.** Интеграция Украины в мировые и европейские экономические структуры требует интенсификации трансформационных процессов. Одним из наиболее важных заданий на этом этапе становится повышение конкурен-

тоспособности отечественной экономики как залогом социально-экономического развития страны. Вместе с тем, в экономике все еще существует много нерешенных проблем. Достаточно высокой (на уровне 42%) остается доля убыточно функционирующих предприятий. На многих предприятиях процесс раз-

государствления до сих пор не вызвал ожидаемых качественных изменений форм и методов управления, вследствие чего увеличилось количество банкротств.

В таких условиях залогом выживания и основой стабильного состояния предприятия служит его экономическая устойчивость. Решение заданий стабилизации экономического состояния предприятия требует разработки собственной политики управления ресурсами, переосмысления организационно-методических аспектов представления и анализа информации о деятельности предприятий, современных методов объективной комплексной оценки и прогнозирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Сегодня большинство методов оценивания уровня экономической устойчивости основано на экспертных подходах, что придает высокую степень субъективизма разработанным моделям и иногда приводит к неадекватности результатов, получаемых на основе этих моделей.

Основной вклад в моделирование экономической устойчивости предприятия внесли такие ученые, как А. В. Козаченко, А. Е. Воронкова, Л. А. Костырко, В. В. Максимов, Н. А. Кизим, О. В. Арефьева, Е. С. Стоянова, Р. Брейли, К. Джеймс Ван Хорн, Э. Хелферт и др.

Формулировка целей исследования. Целью данного исследования является повышение уровня устойчивости предприятий машиностроительного комплекса.

Изложение основных результатов исследования с их обоснованием. Обеспечение стабильного функционирования предприятий в конкурентных условиях рыночной экономики объективно требует постоянной диагностики их экономической устойчивости в целях своевременного выявления негативных изменений и применения при необходимости антикризисных мер. В свою очередь, это предусматривает использование научно обоснованных моделей определения вероятности банкротства, которые учитывают особенности финансово-экономической деятельности объектов анализа.

Для оценивания экономической устойчивости предприятия был разработан метод, который обладает формализованным механизмом построения интегральной модели экономической устойчивости предприятия.

В качестве ключевого показателя, характеризующего экономическую устойчивость предприятия, целесообразно использовать приращение стоимости его капитала. Этот показатель, в отличие от показателей прибыли или валового дохода, комплексно отражает стоимость предприятия (учитывая эффективность его функционирования и прибыль, которая в конечном итоге реинвестируется в основной и оборотный капитал), а, следовательно, и характеризует экономическую устойчивость предприятия.

В целях обеспечения сопоставимости всех отобранных показателей и выбранного ключевого показателя применяется процедура коррекции (нормирования).

Предложенный метод включает в себя процедуру статистического отбора и взвешивания показателей, которая заключается в расчете среднего относительного отклонения между анализируемыми и ключевыми показателями:

$$V_i = \frac{2 \sqrt{\sum_{i=1}^n (P_i - \Delta K)^2}}{P_i + \Delta K}, \quad (1)$$

где  $P_i$  – отобранный  $i$ -й показатель, характеризующий экономическую устойчивость предприятия;  $\overline{P}_i$  – среднее значение  $i$ -го анализируемого показателя экономической устойчивости;

$\overline{\Delta K}$  – среднее значение ключевого показателя экономической устойчивости

Так как показатели являются нормированными и имеют одинаковые метрические значения, поэтому можно говорить о том, что если между ключевым и анализируемым показателями наблюдается наименьшее отклонение ( $P_i - \Delta K$ ), тогда их связь носит системный характер ( $V_i \rightarrow 0$ ). И наоборот, чем больше отклонение между ключевым и анализируемым показателями, тем менее анализируемый показатель влияет на уровень экономической устойчивости предприятия.

Для взвешивания показателей предложен рекурсивный итерационный алгоритм, все показатели группируются, для каждого показателя в группе рассчитываются весовые коэффициенты на основе соотношения

$$W_i = \frac{1}{V_i \sum_{i=1}^n \frac{1}{V_i}}. \quad (2)$$

Смысл этого соотношения заключается в том, что чем больше анализируемый показатель отображает ключевой ( $V_i \rightarrow 0$  – наблюдается системная связь), тем большее весовое значение присваивается этому показателю в группе из расчета, что  $\sum_{i=1}^n W_i = 1$ .

Ввиду сложности рассматриваемого явления в модели учтены не все факторы. Модель должна отражать те типичные явления, которые нас интересуют. Число учетных факторов приближает ее к реальной действительности, но чрезмерно ее усложняют. Для того чтобы можно было работать с моделью, она должна быть доступна для математического изучения, на основе чего предложено итерационно исключать показатель с наименьшим (незначительным) весом из каждой группы показателей. Алгоритм повторяется до тех пор, пока в группах не останутся показатели с наибольшими (значительными) весовыми коэффициентами. Уровень значимости (весомости) показателей определяет исследователь.

Формирование выборки показателей, относящихся к внутренней среде предприятий, проводилось для 73 предприятий машиностроительного комплекса на основе их деятельности из форм финансовой отчетности «Баланс» и «Отчет о финансовом результате предприятия» за 2006-2013 годы. Для формирования выборки показателей, характеризующих развитие макросреды предприятий машиностроительного комплекса за 2006-2013 годы, были выбраны показатели социально-экономического развития, финансового рынка и рынка труда.

На основании предложенного метода получены показатели, которые формируют модель экономической устойчивости предприятия машиностроительного комплекса (табл. 1).

На основе полученных данных построим несколько моделей:

1. Модель, оценивающая внутреннюю экономическую устойчивость предприятия машиностроительного комплекса, имеет вид

$$ES_v = \frac{0,351 \cdot F_v^+ + 0,216 \cdot Z_v^+ + 0,14 \cdot M_v^+ + 0,293 \cdot T_v^+}{0,312 \cdot H_v^+ + 0,159 \cdot Q_v^+ + 0,166 \cdot D_v^+ + 0,162 \cdot C_v^+ + 0,201 \cdot U_v^+}. \quad (3)$$

2. Модель, оценивающая внешнюю экономическую устойчивость предприятий машиностроительного комплекса, имеет вид

Таблиця 1  
Перечень показателей, отобранных для включения в модели экономической устойчивости предприятий машиностроительного комплекса

№ п/п	Показатель	Обозначение	Весомость показателя
Показатели внутреннего состояния предприятия			
<i>Показатели-стимуляторы</i>			
1	Первоначальная стоимость основных средств	$F_v^+$	0,351
2	Производственные запасы	$Z_v^+$	0,216
3	Чистый доход от реализации продукции	$M_v^+$	0,140
4	Затраты на оплату труда	$T_v^+$	0,293
<i>Показатели-деструкторы</i>			
5	Остаточная стоимость основных средств	$Q_v^-$	0,312
6	Готовая продукция	$Q_v^-$	0,159
7	Всего долгосрочные обязательства	$D_v^-$	0,166
8	Всего текущие обязательства	$G_v^-$	0,162
9	Сумма дебиторской задолженности	$U_v^-$	0,201
Показатели внешней среды предприятия			
<i>Показатели-стимуляторы</i>			
10	Объем реализации промышленной продукции	$R_e^+$	0,273
11	Объемы кредитов, предоставленных резидентам	$C_e^+$	0,151
12	Среднемесячная заработная плата одного рабочего	$S_e^+$	0,392
13	Объем капитальных инвестиций в основной капитал	$I_e^+$	0,184
<i>Показатели-деструкторы</i>			
14	Среднемесячный курс гривны к доллару США	$E_e^-$	0,239
15	Официальный уровень безработицы	$L_e^-$	0,236
16	Процентные ставки по кредитам в реальный сектор экономики	$A_e^-$	0,218
17	Индекс цен производителей промышленной продукции	$J_e^-$	0,307

$$ES_e = \frac{0,273 \cdot R_e^+ + 0,151 \cdot C_e^+ + 0,392 \cdot S_e^+ + 0,184 \cdot I_e^+}{0,239 \cdot E_e^- + 0,236 \cdot L_e^- + 0,218 \cdot A_e^- + 0,307 \cdot J_e^-}. \quad (4)$$

3. Модель, оценивающая общую экономическую устойчивость предприятия машиностроительного комплекса, имеет вид

$$ES = ((0,351 \cdot F_v^+ + 0,216 \cdot Z_v^+ + 0,14 \cdot M_v^+ + 0,293 \cdot T_v^+) + (0,273 \cdot R_e^+ + 0,151 \cdot C_e^+ + 0,392 \cdot S_e^+ + 0,184 \cdot I_e^+) / (((0,312 \cdot H_v^- + 0,159 \cdot Q_v^- + 0,166 \cdot D_v^- + 0,162 \cdot G_v^- + (5) + 0,201 \cdot U_v^-) + (0,239 \cdot E_e^- + 0,236 \cdot L_e^- + 0,218 \cdot A_e^- + 0,307 \cdot J_e^-)))$$

При проведении исследования важную роль играют пороговые (граничные) значения показателей экономической устойчивости. Если показатель  $ES=1$ , то эта ситуация будет говорить об экономической устойчивости предприятия, если  $ES < 1$  – то об экономически неустойчивом положении предприятия, так как баланс устойчивости нарушается преобладающей суммой факторов-деструкторов, если показатель  $ES > 1$ , то об увеличении потенциала экономической устойчивости предприятия, так как в балансе устойчивости преобладает сумма показателей-стимуляторов.

Стоимость активов и обязательств хозяйствующего субъекта непосредственно влияет на его стоимость, т.е. «цену» бизнеса. На практике для оценивания предприятия используется показатель собственного капитала, который рассчитывается как разница между суммой активов и суммой всех обязательств (кредиторской задолженностью) перед третьими лицами. На различных стадиях развития, на различные даты и при различных обстоятельствах предприятие имеет различную «цену». Банкротство, которое определяет кризисное финансово-экономическое положение предприятия, с другой стороны, влияет на снижение «цены» бизнеса [1, с. 128]. Поскольку экономическая устойчивость предприятия представляет собой стабильное приращение стоимости капитала предприятия, а модель оценивания уровня экономической устойчивости машиностроительных предприятий косвенно отображает соотношение между активами и обязательствами предприятия, следовательно, существует тесная взаимосвязь между банкротством и экономической устойчивостью предприятия. Поэтому в современных условиях актуальными являются моделирование и анализ взаимосвязи категорий «экономическая устойчивость» и «банкротство», что дает возможность разрабатывать модели диагностики вероятности банкротства предприятия по уровню и динамике показателей экономической устойчивости предприятий. Все это позволит своевременно выявлять признаки возможного банкротства и принимать руководству срочные меры по исправлению финансового состояния и снижению риска банкротства.

Известны два основных подхода к оценке вероятности банкротства. Первый базируется на экономических данных и включает в себя оперирование количественными индикаторами – финансово-экономическими коэффициентами. Это многофакторные регрессионные модели, в которых учитываются изменения в области финансового управления и экономики, на рынках капиталов и изменения других факторов. Второй подход к прогнозированию банкротства основывается на статистике изменения показателей обанкротившихся предприятий и сравнении их с соответствующими данными исследуемых организаций [2, с. 118]. Смоделируем уровень экономической устойчивости предприятий машиностроительного комплекса, в отношении которых открыто делопроизводство об их банкротстве. Это даст возможность определить, при каком уровне показателя экономической устойчивости предприятие становится банкротом. Моделирование уровня банкротства позволит избежать машиностроительному предприятию кризиса и финансового дефолта при своевременной диагностике собственного состояния.

Таблица 2

## Показатели внутренней экономической устойчивости предприятий-банкротов машиностроительного комплекса (2007–2012 гг.)

ЕГРПОУ	Название предприятия	2007	2008	2009	2010	2011	2012
00191247	ПАО "ЗСЗ"	0,697	0,996	0,810	0,574	0,757	0,585
00193134	ПАО "ПАМ"	1,427	0,702	0,425	0,881	0,155	0,511
22889913	АО "5-й КАРЗ"	1,404	1,110	0,684	0,410	0,719	0,870
21316894	ПАО "Пульсар"	0,953	0,929	0,798	0,796	0,329	0,518
00175018	ПАО "ПМЗ"	0,821	1,382	0,147	0,032	0,009	0,595
14310069	ПАО "ЧЗТА"	0,719	0,629	0,835	0,965	0,588	0,645
03326877	ПАО "НЗТПА"	0,915	0,657	0,627	0,532	0,697	0,313
	Среднее значение	0,991	0,915	0,618	0,599	0,515	0,577

При диагностике кризиса и банкротства особое внимание необходимо обратить на изменение показателей во времени. Диагностика банкротства – это система ретроспективного и оперативного целевого анализа, направленного на выявление признаков кризисного состояния предприятия, оценку угроз его банкротства и (или) преодоления кризиса. Поэтому целесообразным является моделирование уровня экономической устойчивости предприятий-банкротов машиностроительного комплекса и их ретроспективный анализ, для обнаружения темпов и общего периода ухудшения состояния экономической устойчивости, что повлекло за собой банкротство предприятий.

По мнению экспертов, банкротство большинства компаний обусловлено на 1/3 – внешними факторами и на 2/3 – внутренними факторами [3, с. 291]. Поэтому особое внимание при диагностике банкротства предприятий уделяют внутренним показателям деятельности предприятий, которые являются обобщающими и выступают индикаторами финансово-экономического состояния. Следовательно, для оценки взаимосвязи между категориями «банкротство» и «экономическая устойчивость» предприятия мы будем использовать модель, отражающую внутреннюю экономическую устойчивость предприятий машиностроительного комплекса (3).

Для проведения исследования был использован ресурс «Обзор сообщений СМИ по банкротству предприятий Украины». Из всех объявлений о банкротстве за период с января по декабрь 2013 г. были выбраны 45 предприятий машиностроительного комплекса. В процессе поиска финансово-экономической отчетности было выявлено, что преобладающее большинство отобранных предприятий не имели статистической отчетности в 2012 г. В конечном итоге, в выборку попали семь предприятий, которые осуществляли производственно-хозяйственную деятельность и предоставляли отчетность в органы статистики до начала 2013 года. На следующем этапе был проведен расчет показателя внутренней экономической устойчивости на основе модели (3) за 2007–2012 гг. и средних значений по предприятиям-банкротам, результаты которого приведены в табл. 2.

На рис. 1 показана динамика коэффициентов экономической устойчивости предприятий-банкротов. Как видно из рисунка, в начале анализируемого периода (2007 г.) показатели внутренней экономической устойчивости предприятий-банкротов были на достаточно высоком уровне от 0,7 до 1,4. В течение шести лет по всем предприятиям наблюдалось снижение уровня экономической устойчивости, а в конце 2012 г. этот показатель составил от 0,3 до 0,8. Общую динамику хорошо отражает среднее значение по предприятиям, которое имеет четкую тенденцию к уменьшению.

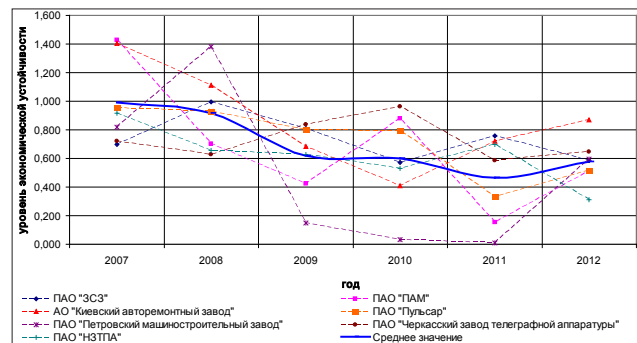


Рис. 1. Динамика коэффициентов экономической устойчивости для предприятий-банкротов (2007–2012 гг.)

В первом анализируемом году среднее значение составило почти единицу, что говорит об устойчивом положении предприятий, а в конце исследуемого периода достигло уровня 0,57.

На основе полученной динамики среднего значения показателей устойчивости предприятий-банкротов машиностроительного комплекса были построены аналитические выравнивания (трендовые модели) таких видов:

- линейная;
- степенная;
- экспоненциальная;
- логарифмическая.

По результатам моделирования уравнения модели и коэффициенты детерминации сведены в табл. 3.

Таблица 3

## Трендовые модели, описывающие динамику среднего значения внутренней экономической устойчивости предприятий – банкротов машиностроительного комплекса

Вид трендовой модели	Уравнение трендовой модели	Значение коэффициента детерминации
Линейный тренд	$y = -0,098 \cdot t + 1,038$	0,7759
Логарифмический тренд	$y = -0,292 \cdot \ln(t) + 1,01$	0,8597
Степенной тренд	$y = 1,038 \cdot t^{-0,4006}$	0,8279
Экспоненциальный тренд	$y = 1,078 \cdot e^{-0,136 \cdot t}$	0,764

Как видно из табл. 3, наиболее адекватной в описании исходного процесса является логарифмическая модель тренда, так как ее коэффициент детерминации составляет 0,86. Проанализировав полученные статистические показатели оценки логарифмической модели тренда (табл. 4), можно сделать вывод: в начале анализируемого периода по трендовой модели

Таблица 4

**Статистические показатели оценки логарифмической модели тренда, описывающей динамику среднего значения внутренней экономической устойчивости предприятий-банкротов**

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Теоретический ряд, полученный на основе логарифмической модели тренда ( $y'$ )	1,014	0,812	0,693	0,609	0,544	0,491
Абсолютный темп роста $y'$		0,203	0,118	0,084	0,065	0,053
Относительный цепной темп роста $y'$		0,800	0,854	0,879	0,893	0,902
Относительный базисный темп роста $y'$		0,800	0,684	0,601	0,536	0,484

среднее значение уровня экономической устойчивости для предприятий-банкротов было на уровне 1,01, что говорит об экономической устойчивости их положении, а к концу периода средний показатель упал до уровня 0,49. Следует отметить, что, судя как по исходным данным, так и по полученным теоретическим показателям, темпы падения уровня экономической устойчивости в начале исследуемого периода были значительно больше, чем в конце, наблюдается равноускоренное уменьшение темпов показателя экономической устойчивости.

На основе проведенного анализа можно сформулировать эмпирическое правило: если численное значение показателя внутренней экономической устойчивости постоянно уменьшается в течение трех периодов до уровня 0,6, то это говорит о высокой склонности предприятия к банкротству, и дальнейшее его снижение в последующих двух периодах до уровня 0,5 будет говорить о высокой вероятности банкротства предприятия.

Как видно, банкротство является крайним случаем экономической неустойчивости предприятия.

К недостаткам разработанной модели и эмпирического правила можно отнести следующее:

- ограничение области применения (только для машиностроительных предприятий);
- небольшая выборка, связанная со сложностью получения информации о предприятиях – банкротах;
- зависимость точности расчетов от исходной информации.

**Выводы.** Разработан метод оценивания экономической устойчивости предприятия, в рамках которого предложен рекурсивно-итерационный алгоритм отбора и взвешивания показателей экономической устойчивости предприятий. Предложено три модели, отражающие внутреннюю, внешнюю и общую экономическую устойчивость предприятий машино-

строительного комплекса в виде кратного отношения суммы взвешенных нормированных показателей – стимуляторов и деструкторов.

Предложено правило диагностирования банкротства на основе оценивания уровня экономической устойчивости предприятий машиностроительного комплекса, которое позволит избежать кризиса и финансового дефолта машиностроительного предприятия при своевременной диагностике собственного состояния.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Кравцова О. М. Оцінка активів та зобовязань підприємства при банкрутстві / О. М. Кравцова // Економіка і регіон. – 2012. – Вип. 5 (36). – С. 128-132.
2. Попов В. Б. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий / В. Б. Попов, Э. Ш. Кадыров // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. – 2014. – Т. 27, Вып. 1. – С. 118-128.
3. Рогатенюк Э. В. Анализ количественных моделей оценки вероятности банкротства предприятий / Э. В. Рогатенюк // Экономика Крыма. – 2013. – Вып. 1 (42). С. 291-297.
4. Гаркуша Н. М. Аналіз економічної стійкості підприємства як засіб попередження його банкрутства / Н. М. Гаркуша, Т. О. Сидорова, І. В. Руденко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 19-23.
5. Вартамян В. М. Моделирование экономической устойчивости предприятия машиностроительного комплекса / В. М. Вартамян, Д. С. Ревенко, В. А. Лыба // Актуальні проблеми економіки: зб. наук. пр. – К., 2014. – Вып. 6 (156). – С. 437-443.
6. Ячменева В. М. Представление экономической устойчивости деятельности предприятия / В. М. Ячменева // Экономика и управление. – 2007. – Вып. 4-5. – С. 107-112.
7. Шмидт А. В. Моделирование управления развитием промышленного предприятия по критериям экономической устойчивости / А. В. Шмидт // Вестник УРФУ. Сер. Экономика и управление. – 2011. – Вып. 4. – С. 85-98.
8. Ходжаян А. О. Макроекономічні умови стійкого розвитку національної економіки / А. О. Ходжаян // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 26. – С. 128-141.

УДК 336.011

**Мостенець С.В.***аспірант кафедри економіки та безпеки підприємства  
Східноєвропейського національного економічного університету***МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ  
І ВИТРАТАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Стаття присвячена дослідженню системи управління доходами і витратами домогосподарств в умовах кризових явищ в економіці. Побудовано модель оптимізації системи управління доходами і витратами домогосподарств з метою максимізації їх прибутку, що може бути інвестований у національну економіку. Запропоновано напрями практичного застосування отриманих при моделюванні результатів.

**Ключові слова:** домогосподарство, витрати, доходи, моделювання, функція, оптимізація.

**Мостенець С.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ДОМОХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Статья посвящена исследованию системы управления доходами и расходами домохозяйств в условиях кризиса в экономике. Построена модель оптимизации системы управления доходами и расходами домохозяйств с целью максимизации их прибыли, которая может быть инвестирована в национальную экономику. Предложены направления практического применения полученных при моделировании результатов.

**Ключевые слова:** домохозяйство, расходы, доходы, моделирование, функция, оптимизация.

**Mostenec S. V. MODELLING OF PROCESSES BY PROFITS AND CHARGES OF HOUSEHOLDS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY**

The article is devoted research of control system by profits and charges of households in the conditions of the crisis phenomena in economy. The model of optimization of control system by profits and charges of households is built with the purpose of maximization of their income which can be invested in a national economy. Directions of practical application of the results of modelling are offered.

**Keywords:** household, profits, charges, modelling, function, optimization.

**Постановка проблеми.** З переходом економіки України до ринкових засад господарювання вирішення потребує ряд гострих проблем, які стосуються процесу управління доходами і витратами домогосподарств. Домогосподарства у процесі своєї економічної діяльності отримують доходи, які слугують важливим підґрунтям для характеристики рівня життя населення. Дослідження системи витрат домогосподарств споживчого і неспоживчого характеру дає можливість визначити напрями їх раціоналізації в умовах економічної нестабільності та, відповідно, сформулювати додаткові резерви зростання національної економіки.

Розробка системи управління доходами і витратами домогосподарств необхідна із-за високої частки фінансових ресурсів сконцентрованих у фізичних осіб. Питома вага кінцевих споживчих витрат домогосподарств із врахуванням індивідуальних споживчих витрат у ВВП перевищує 60%. Тому проблема управління доходами і витратами домогосподарств набуває загальнодержавного значення, оскільки стосується не лише кожного жителя України, але й впливає на процеси соціально-економічного розвитку в країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів формування доходів і здійснення витрат домогосподарствами зробили такі науковці, як М. Алексеєнко, О. Барановський, В. Дзюблук, М. Карлін, А. Кисельов, Т. Кізіма, О. Ковалюк, Е. Лібанова, Л. Ліпич, О. Макарова, С. Панчишин, О. Попов, Н. Савіна та ін.

Відаючи належне високому рівню наукових робіт перелічених вище авторів, зазначимо, що недостатньо уваги приділено системі управління доходами і витратами домогосподарств та розробці стратегії її удосконалення на основі оптимізаційного моделювання.

**Метою** даної статті є розробка моделі оптимізації системи управління доходами і витратами домогосподарств в умовах кризових явищ в економіці.

**Виклад основного матеріалу.** Домогосподарство як соціально-економічне утворення, у якому сконцентровані різноманітні аспекти людського буття, є основою життєдіяльності будь-якого суспільства. Необхідність управління доходами і витратами домогосподарств впливає з необхідності державного впливу на формування обсягів та структури витрат домогосподарств не лише через стимулювання сукупного споживчого попиту в країні, а й через активізацію їхньої інвестиційної діяльності. На сьогодні у розрізі національної економіки досить нагальним є перетворення ресурсів домогосподарств у потужний інвестиційний капітал.

Варто відзначити, що під управлінням доходами і витратами домогосподарств розуміється діяльність членів домашнього господарства щодо регулювання його вхідних і вихідних грошових потоків з метою підвищення загального добробуту членів домогосподарства, а також діяльність органів державної влади та управління, пов'язану з впливом на процес формування доходів і витрат домогосподарства з метою оптимізації та раціоналізації економічних відносин у державі. Іншими словами, можна стверджувати, що управління доходами та видатками домогосподарств є сукупністю процесів, планування, організації, мотивації та контролю за економічними відносинами як безпосередньо всередині самого домогосподарства, так і з іншими суб'єктами економічної діяльності (державними фінансовими органами, інституціями фінансового ринку тощо).

Для домашніх господарств об'єктами управління є сукупні доходи та сукупні витрати (видатки) домогосподарств. Суб'єктами є члени домашнього господарства, які здійснюють загальне управління його коштами, а також держава в особі відповідних

фінансових органів, які опосередковано впливають на процеси формування доходів і здійснення витрат домашніми господарствами [1, с. 155].

Управління доходами і витратами домогосподарств здійснюється на трьох рівнях: макро-, мезо- та мікроекономічному, що представлено на рисунку 1.

Система управління доходами і витратами домогосподарств є ефективною у випадку зростання кількості домогосподарств до заощадження, що у свою чергу призводить до зростання рівня інвестування у національну економіку. Досягнення цього завдання має стати основою процесу управління доходами та витратами на макрорівні.

Метою оптимізації цього процесу є забезпечення зростання прибутку домогосподарств задля інвестування. Управління має полягати не лише у забезпеченні добробуту кожного окремого домогосподарства, а й у стимулюванні таких суб'єктів до розвитку.

Для формування цільової функції економіко-математичного моделювання обрано національний дохід як основний макроекономічний індикатор розвитку економіки держави. Зазначимо, що у межах дослідження виділимо ту частину доходу, що виникатиме за рахунок доходу домогосподарств, тим самим отримуємо можливість використання мікроекономічного підходу. Це дозволило мінімізувати ризики отримання похибки. У цьому випадку цільовою функцією буде прибуток домогосподарств, тобто частина доходу, що може бути інвестована чи заощаджена залежно від потреб та намірів домогосподарства.

Варто відзначити, що прибуток домогосподарства залежить від величини особистого доходу, сукупних витрат та розміру державного стимулювання та підтримки, що складаються з трансфертних платежів та державних субсидій. За таких умов цільову функцію можна відобразити у такому вигляді:

$$I = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m P_{ij} - \sum_{i=1}^n \sum_{l=1}^k V_{il} + \sum_{s=1}^2 T_s \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $I$  – прибуток домогосподарств, що залишається у їхньому розпорядженні;  $P_{ij}$  – сукупний дохід  $i$ -го домогосподарства, де  $i = \overline{1, n}$ ,  $n$  – кількість домогосподарств,  $j = \overline{1, m}$ ,  $j$  – вид доходів домогосподарства,  $m$  – кількість видів доходів;  $V_{il}$  – сукупні витрати  $i$ -го домогосподарства,  $l = \overline{1, k}$ ,  $l$  – вид витрат домогосподарств,  $k$  – кількість видів витрат;  $T_s$  – державне цільове фінансування, де  $s = \overline{1, 2}$  (трансферні платежі, державні дотації).

$$T_s = T_p + T_d, \quad (2)$$

де  $T_p$  – трансферні платежі,  $T_d$  – державні дотації.

У межах наукового дослідження вирахуємо частину трансфертних платежів:

$$T_p = T_p^p + T_p^c + T_p^v + T_p^b + T_p^u, \quad p = \overline{1, 5}, \quad (3)$$

де  $T_p^p$  – розмір виплат пенсій,  $T_p^c$  – розмір виплат стипендій,  $T_p^v$  – розмір виплат по інвалідності,  $T_p^b$  – розмір виплат по безробіттю та  $T_p^u$  – розмір інших виплат. Відповідно, якщо:

$$T_p^p = \alpha_r^p \times x_i, \quad T_p^c = \alpha_r^c \times x_i, \quad T_p^v = \alpha_r^v \times x_i,$$

$$T_p^b = \alpha_r^b \times x_i, \quad T_p^u = \alpha_r^u \times x_i,$$



Рис. 1. Схема управління доходами та витратами домогосподарств України

Систематизовано та складено автором

де  $\alpha_r$  – множник  $r$ -го виду,  $p = \overline{1, 5}$  (розмір виплат пенсій, розмір виплат стипендій, розмір виплат по інвалідності, розмір виплат по безробіттю та розмір інших виплат). Формулу 3 можна переписати у такому вигляді.

$$T_p = \sum \alpha_r \times x_i, \quad p = \overline{1, 5}. \quad (4)$$

Через значну кількість факторів, що необхідно врахувати у системі управління доходами та витратами домогосподарства, та високу невизначеність умов зовнішнього середовища національної економіки варто звузити межі оптимізації.

Ми вважаємо за доцільне не накладати умов на доходи, отримані домогосподарством, у зв'язку з тим, що із зростанням доходів за одним напрямом суб'єкти мікрорівня зможуть розвивати інші напрями отримання доходу, що є нескінченним процесом. У структурі витрат (5) є споживчі витрати, обсяг яких підлягає обмеженню: споживчі витрати мають бути вищі існуючого рівня споживання домогосподарств, але бути меншим за граничний розмір споживання домогосподарств (3.6), тобто того розміру благ, що йде на повне відтворення.

$$V_{il} = V_{il}^s + V_{il}^R, \quad i = \overline{1, n}, \quad l = \overline{1, k}, \quad (5)$$

де  $V_{il}^s$  – споживчі витрати;  $V_{il}^R$  – витрати на розвиток домогосподарства.

$$V_d \leq V_{il}^s \leq V_{\mu}, \quad (6)$$

де  $V_d$  – досягнутий рівень споживчих витрат,  $V_{\mu}$  – граничний рівень споживання.

Оптимізація системи управління доходами і витратами домогосподарств буде досягнута за умови, коли приріст частки доходу, що виникає за рахунок індивідуального господарства, буде тожним приросту державного дотування.

$$P_{ij} = P_{ij}^h + P_{ij}^g + P_{ij}^z, \quad (7)$$

де  $P_{ij}^h$  – первинні доходи (ті, що утворюються у зв'язку з розподілом національного доходу),  $P_{ij}^g$  – доходи від ведення власного господарства або індивідуальної діяльності,  $P_{ij}^z$  – інші доходи (доходи від інвестицій, спадщини тощо).

Розмір державного дотування домогосподарства залежатиме від частки фінансування у державному бюджеті країни. Звідси балансова умова матиме вигляд (8):

$$\Delta P_j^g = \Delta T_d, \quad 0 \leq T_d \leq D, \quad (8)$$

де  $D$  – розмір державних дотацій, закладених у державний бюджет,  $\Delta P_j^g$  – приріст частки доходів домогосподарств від ведення власного господарства,  $\Delta T_d$  – приріст частки державних дотацій.

Економіко-математичне моделювання у такому вигляді може бути застосоване за найбільш ймовірного сценарію розвитку національної економіки. За умови песимістичного та оптимістичного сценаріїв розвитку балансова умова потребуватиме відповідного коректування. А саме за песимістичного прогнозу вона набере такого вигляду:

$$T_p \rightarrow \min, \quad T_d \rightarrow 0. \quad (9^*)$$

За оптимістичного сценарію:

$$\Delta P_j^g = \Delta T_d \rightarrow \max, \quad 0 \leq T_d \leq D, \quad (9^{**})$$

Врахувавши усі попередні умови та обмеження, економіко-математична модель оптимізації системи управління доходами і витратами домогосподарств з метою максимізації прибутку домогосподарств, що може бути інвестований у національну економіку, матиме вигляд (10).

Наведена модель може використовуватися для прогнозування розмірів дотувань домогосподарств з метою зростання їхньої спроможності до інвестування та розміру інвестиційних ресурсів, що можуть бути залучені від домогосподарств за різних сценаріїв розвитку національної економіки.

Таким чином, побудована економіко-математична модель матиме вигляд задачі лінійного програмування. Цільова функція не містить взаємозалежних факторів, тому може бути досліджена на адекватність та використана у системі управління доходами і витратами домогосподарств.

$$\left\{ \begin{aligned} & I = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m P_{ij} - \sum_{i=1}^n \sum_{l=1}^k V_{il} + \sum_{s=1}^2 T_s \rightarrow \max, \quad i = \\ & \cup \Delta P_j^g = \Delta T_d \rightarrow \max, \quad 0 \leq T_d \leq D; \cup 0 \leq \\ & V_d \leq V_{il}^s \leq V_{\mu}; \\ & P_{ij} = P_{ij}^h + P_{ij}^g + P_{ij}^z; \\ & V_{il} = V_{il}^s + V_{il}^R; \\ & T_s = T_p + T_d; \\ & T_p = \sum_{i=1}^n \alpha_r \times x_i, \quad p = \overline{1,5}; \\ & T_p^p = \alpha_r^p \times x_i, \quad T_p^c = \alpha_r^c \times x_i, \quad T_p^v = \alpha_r^v \times x_i, \end{aligned} \right. \quad (10)$$

де  $I$  – прибуток домогосподарств, що залишається у їхньому розпорядженні та може бути інвестований у національну економіку;  $P_j$  – сукупний дохід  $i$ -го

домогосподарства, де  $i = \overline{1, n}$ ,  $n$  – кількість домогосподарств,  $j = \overline{1, m}$ ,  $j$  – вид доходів домогосподарства,  $m$  – кількість видів доходів;  $V_i$  – сукупні витрати  $i$ -го домогосподарства,  $l = \overline{1, k}$ ,  $l$  – вид витрат домогосподарств,  $k$  – кількість видів витрат;  $T_s$  – державне цільове фінансування, де  $s = \overline{1, 2}$  (трансферні платежі, державні дотації),  $P_j^h$  – первинні доходи (ті, що утворюються у зв'язку з розподілом національного доходу),  $P_j^g$  – доходи від власного господарства або індивідуальної діяльності,  $P_j^z$  – інші доходи (доходи від інвестицій, спадщини інші),  $V_i^s$  – споживчі витрати;  $V_i^R$  – витрати на розвиток домогосподарства,  $V_d$  – досягнутий рівень споживчих витрат,  $V_{\mu}$  – граничний рівень споживання,  $T_p$  – трансферні платежі,  $T_d$  – державні дотації,  $T_p^p$  – розмір виплат пенсій,  $T_p^c$  – розмір виплат стипендії,  $T_p^v$  – розмір виплат по інвалідності,  $T_p^b$  – розмір виплат по безробіттю,  $T_p^u$  – розмір інших виплат,  $\alpha_r$  – множник  $r$ -го виду,  $p = \overline{1, 5}$  (розмір виплат пенсій, розмір виплат стипендії, розмір виплат по інвалідності, розмір виплат по безробіттю та розмір інших виплат),  $D$  – розмір державних дотацій закладених у державний бюджет,  $\Delta P_j^g$  – приріст частки доходів домогосподарств від власного господарства,  $\Delta T_d$  – приріст частки державних дотацій.

Апробація моделі відбулася на основі статистичної звітності за період 2009 та 2013 років. Було встановлено, що максимальний прибуток, що може бути досягнутий домогосподарствами у найближчий період, за умови, що приріст доходу повернеться до стану 2010 року, а саме відбудеться зростання на 12%, становитиме 88310 млн грн. Графік залежності прибутку домогосподарств від їхнього доходу наведено на рисунку 2.

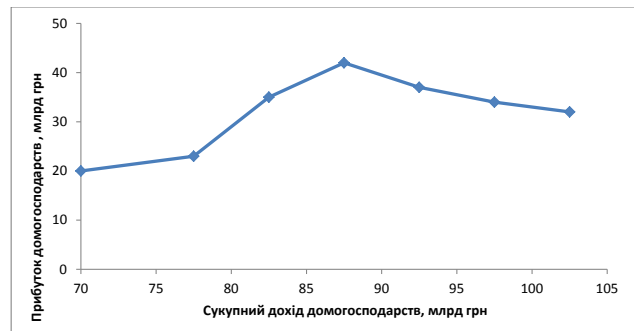


Рис. 2. Графік залежності прибутку домогосподарств від сукупного доходу

Побудовано автором у результаті апробації моделі, як прогноз у порівнянні з 2009–2013 рр.

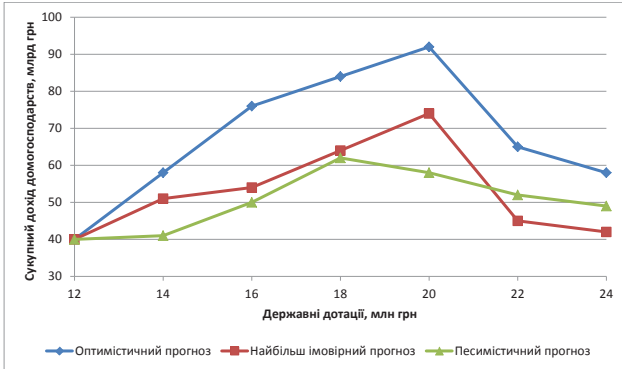
З рисунка видно, що після досягнення оптимуму відбувається спад прибутку домогосподарств, що може бути інвестований у національну економіку. Це пояснюється тим, що зростання прямих доходів, таких як заробітна плата, не співпадає з приростом загального доходу. Збільшення останнього показника відбуватиметься за умови зростання доходу від індивідуального господарства, що у свою чергу можливе за двох умов – зростання витрат, тим самим зменшуючи прибуток або зростання частки державного дотування, що не відбувалося за останні п'ять років. Якщо і здійснювалося державне фінансування, переважно на підтримку сільськогосподарських домогосподарств, то частка зростання була значно нижча за частку зростання доходів.

З метою оцінювання адекватності цільової функції (1) розрахуємо залежності значення оптимального



обсягу доходу домогосподарств від сукупних витрат та державного цільового фінансування і покажемо економічний сенс цих залежностей.

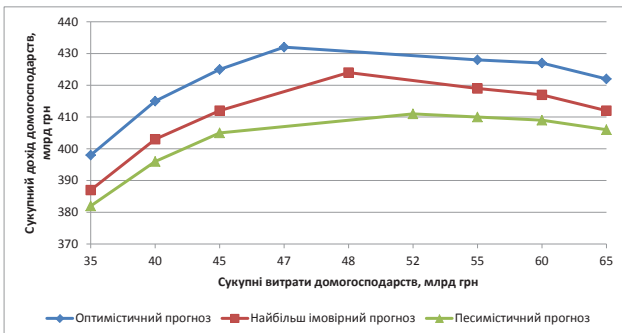
Значення цільової функції (1) і оптимального обсягу доходу домогосподарств від сукупних витрат за різних сценаріїв розвитку національної економіки наведено на рисунку 3.



**Рис. 3.** Залежність оптимального доходу ( $P_{ij}$ ) домогосподарств від сукупних витрат ( $V_{ij}$ ) за різних сценаріїв розвитку національної економіки

Розроблено автором

З рисунка видно, що при зменшенні сукупних витрат домогосподарств відбувається часткове зростання доходів. Оптимальне значення функції досягається поступово, але слід зауважити, що якщо припустити, що прямі доходи не змінюються, а від-



**Рис. 4.** Залежність оптимального доходу домогосподарств ( $P_{ij}$ ) від величини державного дотування ( $T_d$ ) за різних сценаріїв розвитку національної економіки

Розроблено автором

бувається зростання лише доходів від індивідуального господарства, то настане момент, що доходи будуть наближатися до витрат. Якщо ж буде зростати частка саме прямих доходів, то зростання обсягів державного дотування залишатиметься незмінним, що призведе до тих самих результатів.

Значення функції (1) і оптимального обсягу доходу домогосподарств від величини державного дотування за різних сценаріїв розвитку національної економіки наведено на рисунку 4.

Можна зробити висновок, що при зростанні обсягів державного дотування домогосподарств дохід і, відповідно, прибуток зростатиме значно швидше, ніж зростання витрат. Крім того, можна припустити, що відбуватимуться зміни у структурі витрат, а саме зростатиме частка витрат на розвиток домогосподарств.

Таким чином, ми створили імітаційне середовище з певними оптимістичними умовами, завдяки чому було визначено, що зростання державних дотацій у 2 рази призведе до зростання прибутку домогосподарств, що може бути інвестоване у національну економіку й складатиме 24322 млн грн. тобто прогнозне значення більше майже втричі.

На підставі проведеного аналізу залежності оптимального прибутку домогосподарств від параметрів цільової функції можна зробити висновок, що ця функція адекватно відображає дійсність.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, нами розроблено метод оптимізації системи управління доходами і витратами домогосподарств, використання якого призведе до максимізації прибутку домогосподарств, що може бути інвестований у національну економіку.

Наведена модель має двоїтий характер – з одного боку, вона може використовуватися на мікрорівні з метою фінансового планування доходів і витрат домогосподарств, а з іншого боку, прогнозувати частину національного доходу, що формуватиметься за рахунок доходів домогосподарств.

Викладені вище результати дослідження дають змогу поглибити теоретичні основи процесу управління доходами і витратами домогосподарств.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Lipuch L.G. Theoretical bases of control system forming by profits and charges of households of Ukraine / L.G. Lipuch, S.V. Mostenec // Zeszyty Naukowe WSEI seria Ekonomia / Zeszyt tematyczny: Trajektorie rozwoju Polski Wschodniej. – 2013. – 7 (2/2013). – P. 153-166.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 8**

**Частина 5**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,27  
Замов. № 17/14. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.