

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 15

Частина 5

Херсон  
2015

## **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 Юрївна, 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 (ректор 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 № 3 від 14.12.2015 р.

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

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

#### І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Пермінова С.О., Бойко О.В.

ПАТЕНТУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОЇ ВЛАСНОСТІ  
ІНОЗЕМНИМИ ЗАЯВНИКАМИ В УКРАЇНІ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ..... 9

Вінська О.Й., Ярков О.В.

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ ГРЕЦІЇ  
В УМОВАХ БОРГОВОЇ КРИЗИ..... 13

Shuba M.V., Aslanova D.D.

INTERNATIONAL FINANCIAL CENTERS: FACTORS OF SUCCESS..... 18

### СЕКЦІЯ 2

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ашаулов В.В.

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЗАГАЛЬНОГО РІВНЯ  
ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ..... 21

Бігуненко О.Г.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ:  
МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 24

Варламова І.С.

ОЦІНКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ..... 28

Васюник Т.І.

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ РОЛЬ  
У ВІДТВОРЕННІ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 31

Щекович О.С.

АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ  
ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У МЕТАЛУРГІЙНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ..... 35

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрєєва Н.М., Зінковська Д.В.

МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ: СИСТЕМАТИКА СКЛАДОВИХ  
ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМ (ВИДІВ) ВПРОВАДЖЕННЯ..... 38

Антонова О.В.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ  
ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА..... 43

Астапова Г.В., Омельяненко С.Л., Абазина О.А.

КОРПОРАТИВНЕ ВЗАМОДЕЙСТВИЕ АВИАПРЕДПРИЯТИЙ  
И КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ  
КОЛЛЕКТОРСКОГО СПОСОБА КОРПОРАТИВНОГО ЗАХВАТА..... 47

Берегова Т.А.

ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ  
ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПЕРЕРОВНИХ ПІДПРИЄМСТВ  
ЯК ЗАСІВ ЇХ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ..... 49

Беляєва Н.С.

СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА  
ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ..... 54

Батракова Т.І., Бондар В.В.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ  
ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА..... 57

Виноградова О.В., Кондрашов О.А.

МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ  
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 60

Вислободська Г.П.

ВИРОБНИЧА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПОСЛУГА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ..... 64

<b>Воробйова Л.Д., Квятковська Л.А.</b> ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ.....	67
<b>Гнип Н.О., Юхно Н.В.</b> ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ .....	70
<b>Чопко Н.С., Зозуля І.І., Сверчкова О.В.</b> РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ У ФОРМУВАННІ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	74
<b>Шапуров О.О., Король С.А.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	77
<b>Шапурова О.О.</b> ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ТА ОЦІНКА.....	80
<b>Швестко В.О.</b> ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ ПРОВІДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УПРАВЛІННІ ПРОДАЖЕМ ТОВАРІВ.....	83
<b>Щербата Т.С.</b> МАРКЕТИНГ ВІДНОСИН МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА ВИЩИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ.....	87
<b>СЕКЦІЯ 4</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Афанасьєв Є.В., Куліш О.А.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОГРЕСИВНИМ РОЗВИТКОМ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	90
<b>Венгерська Н.С.</b> НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ .....	94
<b>Гакова М.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	97
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Штогрин Г.С.</b> АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН.....	101
<b>Яциковський Б.І., Голубка С.М.</b> НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ДИСКУРС ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ І СУПЕРЕЧНОСТІ.....	104
<b>СЕКЦІЯ 6</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Атаманюк Е.А.</b> РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ.....	109
<b>Богущ Л.Г.</b> ІНСТИТУЦІЙНЕ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ПІДґРУНТЯ СОЦІОКУЛЬТУРНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ.....	113
<b>Василенко В.М., Дружиніна В.В.</b> ДИСКУРС НАУКОВИХ ПОЛОЖЕНЬ ЩОДО РОЗВИТКУ РИНКІВ ПРАЦІ.....	118
<b>СЕКЦІЯ 7</b>	
<b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Бадида М.П., Зеленський А.В.</b> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	122



<b>Балацький Є.О., Кузьменко О.Г.</b> ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФІНАНСОВОГО РИНКУ НА УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	125
<b>Береславська О.І., Підсосонна Я.Г.</b> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВАЛЮТНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	129
<b>Борисенко Д.С., Кушнір С.О.</b> ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....	133
<b>Боронос В.Г.</b> РЕЗУЛЬТАТИ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	137
<b>Васюк М.В.</b> ТЕОРЕТИЧНЕ ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	141
<b>Говорушко Т.А., Ситник І.П., Ляховецька В.М.</b> РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ.....	146
<b>Голинський Ю.О., Луців Л.М.</b> МОДЕРНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ.....	149
<b>Шмуратко Я.А.</b> РИЗИКИ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ З ПОХІДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ.....	153
<b>Щеглюк М.С., Довгань Є.І.</b> ПРІОРИТЕТНІ ФУНКЦІЇ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	156
<b>СЕКЦІЯ 8</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Вигівська І.М., Макарович В.К.</b> ФОРЕНЗІК ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ФАКТОРИНГОВИМИ РИЗИКАМИ.....	164
<b>Герасимович А.М.</b> ВІДСТУПЛЕННЯ ПРАВА ВИМОГИ В ПРОЦЕСІ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....	167
<b>Головко О.П.</b> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	170

## CONTENTS

### SECTION 1

#### WORLD ECONOMY

#### AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Perminova S.O., Boiko O.V.**

PATENTING INDUSTRIAL PROPERTY FOREIGN APPLICANTS IN UKRAINE: OPPORTUNITIES AND THREATS..... 9

**Vinska O.Y., Yarkov A.V.**

TRANSFORMATION OF THE SOCIAL-ECONOMIC MODEL OF GREECE DURING THE DEBT CRISIS ..... 13

**Shuba M.V., Aslanova D.D.**

INTERNATIONAL FINANCIAL CENTERS: FACTORS OF SUCCESS.....18

### SECTION 2

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Ashchaulov V.V.**

SYSTEMATIC APPROACH ANALYSIS TO ASSESSING OVERALL EFFECTIVENESS OF STATE REGULATION MONITORING SYSTEM OF ECONOMIC SECTOR DEVELOPMENT..... 21

**Bihunenko O.G.**

INTERNATIONAL EXPERIENCE LAND MANAGEMENT: POSSIBILITIES OF APPLICATION IN UKRAINE.....24

**Varlamova I.S.**

EVALUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY AT THE PRESENT STAGE..... 28

**Vasyunyk T.I.**

POLICY OF AMORTIZATION AND ITS ROLE IN THE REPRODUCTION OF CAPITAL NATIONAL ECONOMY..... 31

**Scheekovych O.S.**

STATE REGULATION ANALYSIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN METALLURGICAL INDUSTRY OF UKRAINE.....35

### SECTION 3

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Andryeyeva N.M., Zinkovska D.V.**

MARKETING AUDIT: SYSTEMATICS OF COMPONENTS AND CLASSIFICATION FORMS (TYPES) OF IMPLEMENTATION..... 38

**Antonova O.V.**

METHODICAL BASES MECHANISM OF MANAGEMENT FINANCIAL SAFETY OF ENTERPRISE ..... 43

**Astapova G.V., Omelyanenko S.L., Abazina O.A.**

CORPORATE INTERACTION OF AVIATION ENTERPRISES AND COMMERCIAL BANKS IN THE CONTEXT OF COLLECTION METHOD OF CORPORATE SEIZURE ..... 47

**Beregova T.A.**

FORMATION OF INTERNAL ECONOMIC MECHANISM OF MEAT-PROCESSING ENTERPRISES' FUNCTIONING AS A MEAN OF EFFECTIVE MANAGEMENT..... 49

**Bieliaieva N.S.**

ENTERPRISES STRATEGY AS AN ELEMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT MECHANISM..... 54

**Batrakova T.I., Bondar V.V.**

DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF THE USE OF TURNOVER MEANS OF ENTERPRISE..... 57

**Vynogradova O.V., Kondrashov O.A.**

METHOD OF INTERNAL CONTROL MANAGERIAL DECISION-MAKING IN THE ENTERPRISE..... 60

**Vyslobodska H.P.**

PRODUCTIVE AGRICULTURAL SERVICE AS ECONOMIC CATEGORY..... 64

**Vorobyova L.D., Kwiatkowski L.A.**

THE ASSESSMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENGINEERING ENTERPRISES: METHODOLOGICAL APPROACHES..... 67



<b>Gnyr N.O., Yukhno N.V.</b> ASSESSMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY OF NON-PROFIT-MAKING ORGANIZATIONS.....	70
<b>Chopko N.S., Zozulya I.I., Sverchkova O.V.</b> ROLE OF PERSONNEL IN THE FORMATION REPUTATION OF THE ORGANIZATION.....	74
<b>Shapurov O.O., Korol S.A.</b> IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL MECHANISM OF STATE SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRY.....	77
<b>Shapurova O.O.</b> TRANSACTION COSTS: THEORETICAL ASPECTS AND EVALUATION.....	80
<b>Shvestko V.O.</b> TRENDS AND PRIORITIES LEADING TRADE NETWORKS IN MANAGEMENT SALES OF COMMODITIES.....	83
<b>Shcherbata T.S.</b> RELATIONSHIP MARKETING BETWEEN ENTERPRISES AND HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS.....	87
<b>SECTION 4</b>	
<b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Afanasiev Y.V., Kulish O.A.</b> THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF FORMATION OF MECHANISM OF MANAGEMENT STRATEGY OF PROGRESSIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN IRON-MINING INDUSTRY.....	90
<b>Vengerska N.S.</b> THE DIRECTIONS IN MAINTENANCE OF REGIONAL RURAL EVELOPMENT OF UKRAINE UNDER EUROPEAN INTEGRATION PROCESS.....	94
<b>Gakova M.V.</b> THEORETICAL ASPECTS OF THE BEHAVIOR OF PERSONNEL IN THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS.....	97
<b>SECTION 5</b>	
<b>ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION</b>	
<b>Shtogrun G.S.</b> CASE STUDY DEVELOPMENT TRENDS OF HOUSING AND UTILITIES REGIONS OF UKRAINE: MODERN STATE.....	101
<b>Yatsykovskyy B.I., Holubka S.M.</b> ENVIRONMENT AND ECONOMIC DEVELOPMENT: DISCOURSE INTERDEPENDENCIES AND CONTRADICTIONS.....	104
<b>SECTION 6</b>	
<b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Atamaniuk E.A.</b> REGIONAL DIMENSION OF HUMAN DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	109
<b>Bogush L.G.</b> INSTITUTIONAL AND ECONOMIC BACKGROUND OF SOCIO-CULTURAL IDENTITY OF TERRITORIAL COMMUNITIES OF UKRAINE.....	113
<b>Vasilenko V.N., Druzhinina V.V.</b> THE DISCOURSE OF SCIENTIFIC STATEMENTS ON THE DEVELOPMENT OF LABOR MARKETS.....	118
<b>SECTION 7</b>	
<b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Badida M.P., Zelenskiy A.V.</b> CURRENT TRENDS IN TAX REGULATIONS AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE.....	122
<b>Balatskiy Ye.O., Kuzmenko O.G.</b> OPERATING ACTIVITIES OF THE INSURANCE COMPANIES WITHIN TRANSFORMATIONAL ENVIRONMENT OF THE FINANCIAL MARKET.....	125

<b>Bereslavska O.I., Pidsosonna Y.G.</b> CURRENT ISSUES OF CURRENCY LENDING IN UKRAINE.....	129
<b>Borisenko D.S., Kushnir S.O.</b> PROBLEMS OF EVALUATION AND MANAGEMENT OF FOREIGN EXCHANGE RISK IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE.....	133
<b>Boronos V.G.</b> THE RESULTS OF MONITORING OF ECONOMIC SYSTEMS' FINANCIAL SECURITY.....	137
<b>Vasiuk M.V.</b> THE THEORETICAL DEFINITION OF THE SYSTEM OF STATE FINANCIAL MONITORING AS A COMPONENT OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE.....	141
<b>Govorushko T.A., Sytnyk I.P., Lyahoveckaya V.N.</b> THE DEVELOPMENT OF INTERNET BANKING SYSTEM OF UKRAINE.....	146
<b>Galinsky Yu.O., Lutsiv L.M.</b> MODERNIZATION OF INFORMATION SYSTEMS OF TREASURY BUDGET SERVICE.....	149
<b>Shmuratko Y.A.</b> RISKS OF THE BANK'S DERIVATIVES ACTIVITIES.....	153
<b>Shegeliuk M.S., Dovhan E.I.</b> PRIORITY FUNCTIONS OF CENTRAL BANKS AND PECULIARITIES OF THEIR IMPLEMENTATION WITHIN FINANCIAL INTEGRATION.....	156
 <b>SECTION 8</b> <b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Vygivska I.M., Makarovich V.K.</b> FORENSIC AS A METHOD OF FACTORING RISK MANAGEMENT.....	164
<b>Gerasymovych A.M.</b> ASSIGNMENT OF CLAIM RIGHTS INSECURITIZATION FROM ACCOUNTING PERSPECTIVE.....	167
<b>Golovko O.P.</b> MODERN APPROACHES TO THE REGULATION OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN THE LEADING COUNTRIES OF THE WORLD.....	170





## СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.166.5:341.95

**Пермінова С.О.**

*кандидат педагогічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»*

**Бойко О.В.**

*студент факультету менеджменту та маркетингу  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»*

### ПАТЕНТУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОЇ ВЛАСНОСТІ ІНОЗЕМНИМИ ЗАЯВНИКАМИ В УКРАЇНІ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ

У статті досліджено сутність поняття патентного права як інституту інтелектуальної власності. Проаналізовано тенденції патентування об'єктів промислової власності іноземними заявниками в Україні. Виокремлено можливі загрози досліджуваного явища для вітчизняних суб'єктів патентного права.

**Ключові слова:** об'єкти промислової власності, конкурентна боротьба, світові товарні ринки, іноземні заявники, економічні загрози.

#### **Перминова С.А., Бойко Е.В. ПАТЕНТОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ ИНОСТРАННЫХ ЗАЯВИТЕЛЕЙ В УКРАИНЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ**

В статье исследована сущность понятия патентного права как института интеллектуальной собственности. Проанализированы тенденции патентования объектов промышленной собственности иностранными заявителями в Украине. Выделены возможные угрозы исследуемого явления для отечественных субъектов патентного права.

**Ключевые слова:** объекты промышленной собственности, конкурентная борьба, мировые товарные рынки, иностранные заявители, экономические угрозы.

#### **Perminova S.O., Boiko O.V. PATENTING INDUSTRIAL PROPERTY FOREIGN APPLICANTS IN UKRAINE: OPPORTUNITIES AND THREATS**

In the article investigated the nature concept of patent law as an institution of intellectual property. Analysed the tendencies in Ukraine patenting of industrial property by foreign applicants. Discovered possible threats to the phenomenon of domestic business patent law.

**Keywords:** industrial property, competition, world commodity markets, foreign applicants economic threat.

**Постановка проблеми.** Якість інтелектуального ресурсу держави є запорукою сталого економічного прогресу та майбутнього розвитку. Визначну роль у побудові такого ресурсу відіграє політика у сфері правової охорони об'єктів інтелектуальної власності. Міжнародні компанії дедалі більшу увагу приділяють придбанню та використанню різних видів інтелектуальної власності для формування конкурентних переваг на світовій арені. Інтелектуальна власність є одним із факторів впливу залучення інвестицій в інноваційні проекти, диверсифікації продукції, проведення ліцензійної політики підприємств. Тому це зумовлює необхідність дослідження тенденцій патентування об'єктів промислової власності іноземними заявниками в Україні та виявлення загроз даного явища для вітчизняних суб'єктів патентного права.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у вивчення даної теми зробили такі вчені як: О. Є. Колосов [8], С. П. Мосов [1, 5], Ю. В. Полякова [8], Ю. М. Правик [7], В. О. Чехун та ін. Проте нині зростає роль патентування саме у технічному оновленні економіки країни, і підвищення її конкурентоспроможності загалом, тому зазначене питання не втрачає своєї актуальності і потребує подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є виявлення тенденцій патентування в Україні об'єктів промислової власності іноземними заявниками, детермінація можливостей та загроз для вітчизняних суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У провідних країнах світу інтелектуальна власність проникає в усі галузі економіки, перетворюючись на капітал. Менеджмент у сфері інтелектуальної власності стає основним елементом управління корпоративним бізнесом. Міжнародні компанії створюють альянси для підвищення цінності своїх об'єктів інтелектуальної власності та набуття взаємовигідних конкурентних переваг. Інтелектуальна власність виконує роль стратегічного ресурсу в системі формування національного багатства країни й суттєво впливає на рівень її конкурентоспроможності [1].

Важливим інститутом права інтелектуальної власності є патентне право. Об'єктами правовідносин, що регулюються патентним правом, є результати науково-технічної творчості та художнього конструювання – винаходи, корисні моделі, промислові зразки. Патентне право у суб'єктивному розумінні визначається як певні юридично забезпечені можливості суб'єкта щодо цих об'єктів промислової влас-

ності. Виділяють дві його складові: право на патент та право з патенту [2]. Право на патент передбачає юридично забезпечену можливість суб'єкта звернутися до компетентного державного органу з вимогою про видачу патенту на створений об'єкт промислової власності. Право з патенту розкривається через сукупність особистих немайнових та майнових прав на винахід, корисну модель і промисловий зразок, які випливають з патенту – техніко-юридичного документу, яким держава засвідчує виключне право власника на створений ним об'єкт промислової власності, він надає власнику право забороняти або дозволяти використання іншими особами [3]. Охоронний документ видається Державною службою з інтелектуальної власності [4] винахіднику або правонаступнику, його дія розповсюджується на територію держави, яка його видала.

Сучасний менеджмент транснаціональних компаній, що спрямований на конкурентоздатність, піклється, з одного боку, про стратегічне використання інтелектуальної власності та створює середовище для творчого мислення й пошуку необхідних знань для своїх працівників, а з іншого – впроваджує у життя політику завоювання товарних ринків у інших країнах. Так, активно здійснюється процес концентрації виключних прав інтелектуальної власності в портфелях таких світових лідерів, як «Microsoft», «IBM», «Canon», «Samsung», «Sony», «Toshiba», «General Electric» та ін. [5]. Щорічно вони, отримуючи близько 1000 патентів, нараховують свої нематеріальні активи та спрямовують фінансові ресурси на розвиток наукоємних технологій, доступний тільки транснаціональним компаніям.

Реалії української економіки свідчать, що інтелектуальний потенціал ще не оцінюється належним чином, адже відсутність потреби в накопиченому інтелектуальному багатстві стала однією з причин розпаду багатьох наукових і виробничих колективів, масового відтоку талановитих фахівців за кордон та технологічної деградації виробництва. Характер економічного розвитку в Україні всупереч наявному могутньому інтелектуальному потенціалу продовжує бути сировинним, трудомістким й енергоємним.

За показником патентної продуктивності, (відношення кількості патентів у резидентів країни до зайнятих у сфері НДДКР) Україна посідає 4-е місце серед 55 країн, за рейтингом IMD [6], але як зазначає

Ю. Полунєєв [7, с. 35], не варто його зараховувати до конкурентних переваг вітчизняної інноваційної системи, адже за більшістю методик авторитетних міжнародних організацій враховуються, перш за все, високотехнологічні патенти чи патенти «тріадної групи» (патентні відомства США, ЄС, Японії), проте Україна ще таким не має.

З огляду на економіко-політичне середовище, яке сформувалося в Україні, важливим є дослідження тенденцій патентування об'єктів промислової власності саме іноземними заявниками та виявлення наслідків від патентної експансії для українських суб'єктів господарювання.

Подання заявок та патентування об'єктів промислової власності іноземними заявниками на території України може здійснюватися двома шляхами: за національною процедурою та за процедурою РСТ. Іноземні та інші особи, які мають постійне місце проживання поза межами України, у відносинах з ДСІВ та Укрпатентом реалізують власні права через патентних повірених. Якщо до складу заявників входить хоча б одна фізична особа, яка має постійне місце проживання на території України, чи юридична особа, яка має місцезнаходження на території України, то заявка подається без залучення патентного повіреного за умови зазначення адреси для листування на території України [4]. Процедура патентування РСТ передбачає дві фази проходження патентної заявки: міжнародна фаза РСТ (для всіх зазначених країн) і національні фази РСТ (для кожної з вказаних країн). Переваги патентування за системою РСТ [8]:

1. Заявник розробленого винаходу не сплачує одні й ті ж мита в різних країнах під час проходження заявки на винахід процедури міжнародної фази.

2. Заявник винаходу має більше часу (30-31 місяці) для остаточного вирішення питання про доцільність патентування свого винаходу в різних країнах.

3. Заявник винаходу може доручити вітчизняному патентному повіреному представляти свої інтереси на час проведення міжнародного пошуку та міжнародної попередньої експертизи. Після виконання такого пошуку й аналізу результатів експертизи винахідник має можливість більш реалістично підійти до питання наступного переходу на стадію отримання національних патентів (або вчасно змінити домагання, змінивши формулу та опис перед переходом на цю ста-

Таблиця 1

Розподіл заявок на об'єкти промислової власності від іноземних заявників протягом 2010-2014 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	Відхилення (2014/2010)	
						±Δ	%
Надійшло заявок на патентування винаходів, з них:	5310	5247	4944	5418	4813	-497	-9,4
– від іноземних заявників за національною процедурою	259	286	351	277	222	-39	-15,1
– за процедурою РСТ	2500	2321	2110	2286	2136	-363	-14,5
Зареєстровано патентів на винаходи, з них:	3874	4061	3405	3635	3319	-555	-14,3
– на ім'я іноземних заявників	1840	2159	1848	1892	1618	-222	-12,1
Надійшло заявок на патентування корисних моделей, з них:	10679	10437	10229	10175	9384	-1295	-12
– від іноземних заявників за національною процедурою	143	140	194	175	130	-12	-8
– за процедурою РСТ	9	12	5	23	12	2	23
Зареєстровано патентів на корисні моделі, з них:	9405	10291	9951	10137	9196	-209	-2
– на ім'я іноземних заявників	144	183	151	191	181	37	26
Надійшло заявок на патентування промислових зразків, з них:	1686	1761	1851	3778	2664	978	58
– від іноземних заявників	244	322	334	587	619	375	153,7
Зареєстровано патентів на промислові зразки, з них:	1431	1337	1541	2010	2464	1033	72,2
– на ім'я іноземних заявників	173	239	316	328	684	511	295,4

Складено авторами за джерелом: [9, с. 32-39]

дію), що, безсумнівно, приведе у кінцевому підсумку до скорочення зайвих витрат на патентування. Розподіл заявок на об'єкти промислової власності від іноземних заявників представлено у табл. 1.

Частка заявок від іноземних заявників у загальній кількості заявок на винаходи у 2014 р. становила 44,4%. Спостерігається скорочення активності іноземних заявників у 2014 р. за національною процедурою на 15,1%, за процедурою РСТ – на 14,5%. Це призвело до зменшення числа виданих патентів на винаходи у 2014 р. на 12,1%. Лідерами в поданні заявок на винаходи у 2014 р. серед іноземних країн були заявники із США, Німеччини, Швейцарії, Франції, Японії, Великої Британії та Нідерландів, ними було подано понад 1,6 тис. заявок [9] (71% від загальної кількості заявок від іноземних заявників), слід зазначити про скорочення позицій заявники з Російської Федерації на 59%.

Іноземні заявники відрізняються від національних більш чітко визначеними пріоритетами. Понад 60% поданих ними заявок належать до галузі «Хімія», переважна їх більшість розподілена між напрямками «Органічна тонка хімія» (26,6%), «Лікарські препарати» (21,9%), «Біотехнології» (13,3%) і «Хімічна сировина» (12,2%) (рис. 1).

Патентна активність іноземних компаній спрямована на патентне блокування у першу чергу перспективних українських науково-технічних розробок [6]. Такими є особливості сучасної конкурентної боротьби транснаціональних компаній на світових товарних ринках.

До рейтингу топ-5 іноземних підприємств з найвищою винахідницькою активністю в Україні за 2010-2014 рр. ввійшли такі компанії [9, с. 55]:

1. QUALCOMM INCORPORATED (США) – світовий лідер стандарту 3G і мобільного зв'язку нового покоління технологій [6]. За напрямом «Електротехніка» компанією було подано 599 заявок на винаходи;

2. BASF SE (Німеччина) – найбільший у світі концерн хімічного спрямування, виробляє широкий спектр продуктів: пластик, фарбу, косметику, харчові добавки, технічні та будівельні хімікати, засоби агрохімічного захисту рослин тощо, окрім цього BASF SE здійснює свою діяльність в напрямі добування газу та нафти [6];

3. NESTEC S.A (Швейцарія) – виробник харчових продуктів;

4. DOW AGROSCIENCES LLC (США) – виробник сільськогосподарської хімічної продукції;

5. PHILIP MORRIS PRODUCTS S.A. (Швейцарія) – одна з найбільших тютюнових компаній світу.

На отримання патентів корисних моделей іноземними заявниками за національною процедурою у 2014 р. подано 130 заявок, за процедурою РСТ – 12 заявок, спостерігається тенденція до скорочення надходження заявок на 12%. На ім'я іноземних заявників зареєстровано 181 патент, на 23% більше ніж в базовому періоді. Серед іноземних країн найбільш активними протягом 2014 р. були заявники Російської Федерації, Кіпру, Білорусі, Німеччини та Польщі [9]. Частка заявок від заявників із цих країн склала 77,8% (з них майже 50,7% припадає на заявки від заявників Російської Федерації – видано 85 патентів).

У 2014 р. надійшло 2664 заявки на промислові зразки, це на 58% більше ніж у 2010 р., частка іноземних заявок у загальній кількості становила 23,2%, простежується загальна тенденція до зростання кількості поданих іноземних заявок майже втричі. На ім'я іноземних заявників видано 684 патенти (27,8% від загальної кількості), що в 4 рази більше ніж в базовому періоді. У звітному році найактивнішими серед іноземних заявників залишалися заявники Російської Федерації (176 заявок, 28%) та Панами (154 заявки, 25%). Від заявників Кіпру надійшло 72 заявки (12%), США – 47 (8%), Німеччини – 26 (4%), Нідерландів та Японії – по 19 заявок (3%) та 12 заявок (2%) від заявників з Великої Британії. Частка заявок від заявників з цих країн становить 85% від загальної кількості.

За досліджуваній період простежується тенденція до зменшення кількості подання заявок іноземними заявниками на винаходи та, відповідно, зменшення кількості виданих патентів на 12,1%. Це пояснюється нестабільним економіко-політичним кліматом в країні та складністю процедури отримання патенту на винахід. Проте збільшилася кількість виданих патентів іноземним заявникам на корисні моделі на 2% та на промислові зразки майже в 4 рази, що спричинено менш жорсткими умовами патентування та нижчою вартістю державних мит і зборів у порівнянні з іноземними. Тенденції зростання кількості запатентованих об'єктів промислової власності іноземними заявниками на території України на 15,1% спричинюють для національної економіки як можливості, так і загрози. До можливостей слід віднести:

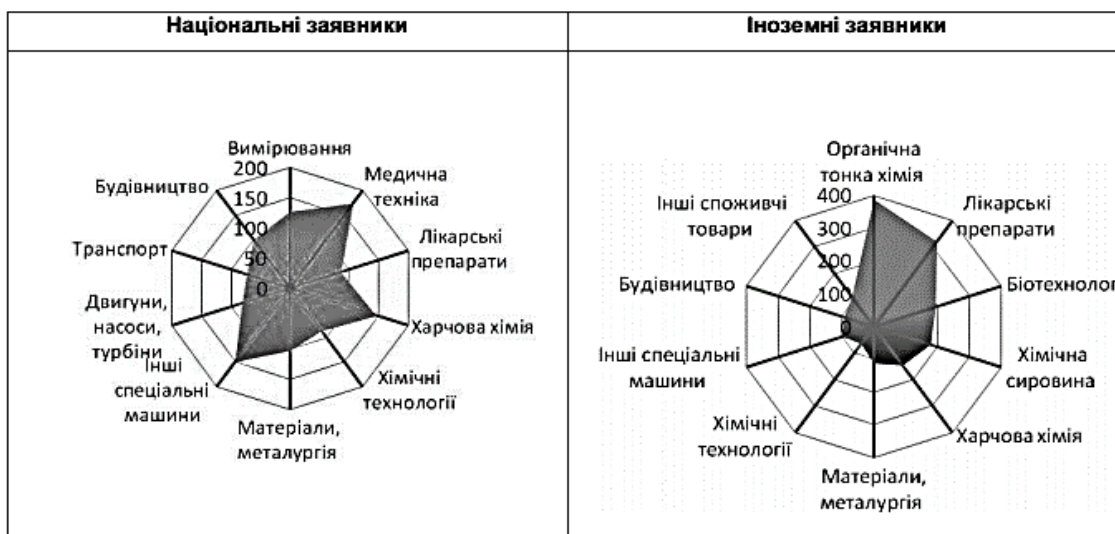


Рис. 1. Пріоритети розподілу заявок на винаходи за технічними напрямками у 2014 р. [9, с. 36]

- підвищення міжнародного іміджу України та прискорення інтеграції у світове господарство;
- трансфер технологій, як фактор залучення інвестицій в економіку країни;
- підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання з іноземними партнерами (шляхом прямого інвестування або злиття компаній).

Проте поряд із можливостями розвитку та трансформації вітчизняної економіки існує ряд загроз, які спричиненні підвищенням активності іноземних суб'єктів патентного права, ключовими з яких є: насичення вітчизняного ринку товарами іноземного походження, що може зменшити попит на продукцію національних товаровиробників, це є однією з передумов виникнення патентних війн у конкурентній боротьбі за товарний ринок України.

Однак нині суб'єкти національної економіки не достатньо розуміють, що високу конкурентоздатність продукції, яка виготовляється підприємствами, можна забезпечити тільки використанням у ній технічних рішень, що мають високий винахідницький рівень. А захист технічних рішень патентами дозволяє не тільки закріпити цей рівень, але і за наявності відповідних умов заявити у мінімальному варіанті про контроль, а в максимальному варіанті – про монополізацію крупного сектору українського товарного ринку і здійснити міцний вплив на іноземних конкурентів. Ці дії можуть стати початком патентної війни за контроль над крупними секторами товарного ринку.

**Висновки з проведеного дослідження.** З огляду на позитивну тенденцію патентування об'єктів промислової власності іноземними суб'єктами патентного права, вітчизняним суб'єктам господарювання слід звернути увагу на створення нової ідеології поведінки на товарному ринку України, яка має базуватися на цілеспрямованому патентуванні нових технічних рішень та на системних засадах для створення міц-

них важелів в конкурентній боротьбі на товарному ринку наукоємних технологій в разі виникнення патентних війн.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мосов С. П. Про стан справ щодо промислової власності на підприємствах України [Електронний ресурс]: Український інститут інтелектуальної власності (УКРПАТЕНТ) / С. П. Мосов. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.uipv.org/ua/mosov\\_180313](http://www.uipv.org/ua/mosov_180313)
2. Патентне право, його суб'єкти та об'єкти [Електронний ресурс]: Радник – український юридичний портал. – Режим доступу: <http://radnuk.info/pidrychnuk>
3. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993. № 3687-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 3687. – Ст. 1.
4. Об'єкти промислової власності [Електронний ресурс]: Український інститут інтелектуальної власності (УКРПАТЕНТ). – Режим доступу до ресурсу: <http://www.uipv.org/ua/vinaxid.html#1>
5. Мосов С. П. Патентна експансія як інструмент завоювання товарного ринку України: мовою статистики [Електронний ресурс]: Український інститут інтелектуальної власності (УКРПАТЕНТ). – Режим доступу до ресурсу: [http://www.uipv.org/i\\_upload/file/14042014\\_Mosov.pdf](http://www.uipv.org/i_upload/file/14042014_Mosov.pdf)
6. IMD World Competitiveness Yearbook 2014 [Електронний ресурс]: Developing global leaders through high-impact executive education. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/wcc/WCYResults/1/>
7. Полунєєв Ю. В. Технологія економічного прориву: конкурентоспроможність країни та визначення пріоритетів [Електронний ресурс]: Наукова електронна бібліотека періодичних видань НАН України / Соціальні аспекти конкурентоспроможності національної економіки / ред. Ю. В. Полунєєв. – 2008. – С. 29-41. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/>
8. Колосов А. Е. Аспекти міжнародної фази патентування винаходу за процедурою РСТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kolosov.kiev.ua/file/shop/351\\_1.pdf](http://kolosov.kiev.ua/file/shop/351_1.pdf)
9. Промислова власність у цифрах / Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності». – Київ. 2015 р. – 50 с.

УДК 339.976.2

**Вінська О.Й.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри європейської інтеграції  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана***Ярков О.В.***студент  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ ГРЕЦІЇ В УМОВАХ БОРГОВОЇ КРИЗИ

Виокремлено ключові характеристики соціально-економічних моделей в ЄС та виявлено, що найменш ефективною з них є середземноморська. Проаналізовано особливості повоєнного розвитку Греції та визначено основні чинники «економічного дива». Охарактеризовано регуляторний тиск на економіку Греції, який негативно впливає на бізнес-середовище країни та підіриває її міжнародну конкурентоспроможність. Систематизовано основні пакети допомоги Греції в рамках порятунку країни від дефолту та визначено напрями відповідних модернізаційних реформ під впливом Трійки міжнародних кредиторів.

**Ключові слова:** політика жорсткої економії, боргова криза, макроекономічна нестабільність, Трійка, неефективний державний сектор.

### **Винская О.Й., Ярков А.В. ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ГРЕЦИИ В УСЛОВИЯХ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА**

Выделены ключевые характеристики социально-экономических моделей в ЕС и выявлено, что наименее эффективной из них является средиземноморская. Проанализированы особенности послевоенного развития Греции и определены основные факторы «экономического чуда». Охарактеризовано регуляторное давление на экономику Греции, которое негативно влияет на бизнес-среду страны и подрывает ее международную конкурентоспособность. Систематизированы основные пакеты помощи Греции в рамках спасения страны от дефолта и определены направления соответствующих модернизационных реформ под влиянием Тройки международных кредиторов.

**Ключевые слова:** политика жесткой экономии, долговой кризис, макроэкономическая нестабильность, Тройка, неэффективный государственный сектор.

### **Vinska O.Y., Yarkov A.V. TRANSFORMATION OF THE SOCIAL-ECONOMIC MODEL OF GREECE DURING THE DEBT CRISIS**

The key characteristics of social-economic models in the EU are highlighted and the ineffectiveness of the Mediterranean model is outlined. The peculiarities of post-war Greek development are analyzed and the main factors of «economic miracle» are defined. The regulatory burden on the economy of Greece affecting the business environment in the country and undermining its international competitiveness is characterized. The basic packages of bail-out support for Greece to save the country from default are systematized and the directions of particular modernization reforms under the influence of the Troika of international creditors are defined.

**Keywords:** austerity policy, debt crisis, macroeconomic instability, Troika, inefficient public sector.

**Постановка проблеми.** Глобальна економіка двадцять першого століття характеризується динамічними змінами, які створюють як загрози, та і можливості для країн світу. Головною ціллю урядів держав має стати створення достатньо сприятливого бізнес-середовища, яке дозволило б скористатись перевагами глобалізаційних процесів. Більше того, діяльність держави як регулятора економічних відносин має бути достатньо гнучкою і забезпечувати дієвий інструментарій для ефективного реагування на зовнішні загрози. У цьому контексті важливим є дослідити особливості реформування соціально-економічної моделі Греції, низька ефективність якої гостро проявилася у період глобальної фінансово-економічної кризи та продовжує підіривати довіру інвесторів до зони євро.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження соціально-економічних моделей в ЄС знайшло своє відображення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, А. Сапір [1], А. Гугер, Т. Леоні та Е. Волтерскірхен [2], О. Шутаєва та В. Побірченко [3], Д. Боле та Б. Гресковіц [4] досліджують особливості трансформацій та ефективність соціально-економічних моделей в ЄС, особливу увагу приділяючи неефективності середземноморської моделі, яка притаманна Греції. В свою чергу, І. Колобердянко та Н. Стрілець [5], Г. Пагулатос [6], Р. Брайант, Н. Гарганас та Дж. Тавлас [7]

аналізують погіршення основних макроекономічних показників Греції у кризовий період.

**Постановка завдання.** Разом з тим, недослідженим залишається питання порятунку Греції від дефолту за умов проведення країною політики жорсткої економії, а також подальшого детального вивчення потребують відповідні урядові реформи. Метою статті є дослідити основні напрями трансформації соціально-економічної моделі Греції під впливом стабілізаційної програми, яка була нав'язана Трійкою міжнародних кредиторів.

**Виклад основного матеріалу.** На сучасному етапі функціонування ЄС, під європейською соціальною моделлю розуміють певне поєднання всеосяжних систем соціального забезпечення та надзвичайно інституціоналізованих і політизованих форм виробничих відносин [4, с. 4-5]. Тим не менше, створення економічного і валютного союзу не супроводжувалось необхідними змінами на національному рівні, а розбіжності між державними системами соціального забезпечення настільки значущі, що такого поняття як єдина європейська соціально-економічна модель не існує. Тому країни ЄС групують у 4 основні соціально-економічні моделі, які різняться ключовими параметрами та ступенем ефективності (див. табл. 1).

Саме середземноморська модель виявилась найбільш вразливою та найменш ефективною, адже кра-

їни, яким вона притаманна найбільше постраждали від світової фінансово-економічної кризи і досі від неї оговтуються.

Таблиця 1

**Основні характеристики  
соціально-економічних моделей в ЄС**

Скандинавська (універсалізуюча) (Данія, Фінляндія, Швеція)	Континентальна (корпоративістська) (Франція, Німеччина, Бельгія, Австрія,
Високий рівень перерозподілу та соціального захисту; широкий перелік соціальних послуг: безкоштовна медицина та освіта, висока допомога по безробіттю; прогресивна система оподаткування; активний ринок праці та високий рівень зайнятості; значний вплив профспілок.	Зайнятість є основою для соціальних трансферів; розвинена система соціального страхування; складна податкова система, що містить регресивні елементи – низький дохід та високий, оподаткування споживання; важлива роль соціальних партнерів у промислових відносинах; суттєвий вплив профспілок.
Середземноморська (сімейно-орієнтована) (Іспанія, Італія, Португалія, Греція)	Англосаксонська (ліберальна) (Сполучене Королівство, Ірландія)
Низький рівень державних соціальних видатків, які спрямовані переважно на пенсії; соціальна система передбачає захист зайнятості та механізми раннього виходу на пенсію; профспілки та представники роботодавців є важливими учасниками економічного і соціального життя; сильна підтримуюча роль сімейних зв'язків; патерналістське суспільство та існування значної гендерної нерівності.	Високий рівень відповідальності індивідів; амбітна конкурентна політика; соціальні трансфери спрямовані переважно на групу з найнижчими доходами; конкуренція державних та приватних постачальників послуг на ринку; розвиток приватних страхових та накопичувальних схем; слабкі профспілки та незарегульований ринок праці, значна диференціація зарплат, децентралізовані трудові відносини.

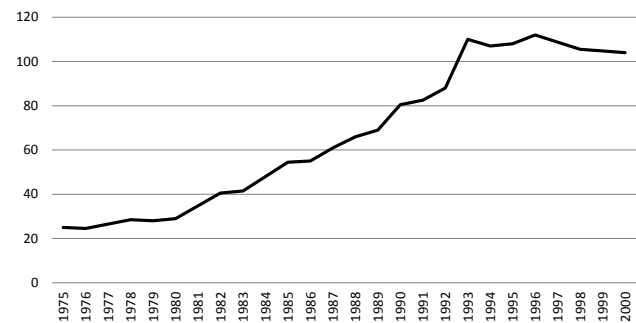
Джерело: складено автором на основі [8, с. 72]

Середземноморська модель сформувалася в Греції у 2 пол. ХХ століття. Слід зазначити, що окупація Греції фашистськими військами з 1941 по 1944 роки мала руйнівні наслідки для інфраструктури та економіки країни. Одразу після звільнення Греції від окупантів, ще до закінчення Другої світової війни, в країні почалася громадянська війна, яка тривала до 1949 року. У мирний період повоєнного розвитку Греції характерним було застосування кейнсіанських інструментів та механізмів стимулювання економіки. Зокрема, у 50-ті роки низка заходів, які включали стимулювання за планом Маршала, девальвацію драхми, залучення іноземних інвестицій сприяли значному розвитку сфери послуг, зокрема туризму, а також масовому будівництву, пов'язаному із відновленням та урбанізацією грецьких міст. Вищезазначені процеси призвели до динамічного розвитку економіки Греції, який отримав назву «грецьке економічне диво». Так, середній темп економічного зростання впродовж 1950-1973 рр. становив в середньому 7% щороку [6, с. 93-95].

Тим не менше, світова нафтова криза 1973 року зумовила погіршення макроекономічних показників країни, яка була енергозалежною, зокрема ріст цін на нафту спричинив інфляцію на рівні 28% [6, с. 93-95], яка впродовж наступних двох десятиліть не падала нижче 10%. Це призвело до зміни влади та формування демократичного уряду К. Караманліса у 1974 році, якому вдалось пом'якшити наслідки зростання цін на нафту, проте рівень інфляції залишився значним. Саме під його керівництвом

Греція доєдналась до європейського інтеграційного процесу і у 1981 році вступила до Європейської економічної спільноти (ЄЕС).

Після вступу до ЄЕС в країні до влади прийшла партія «ПАСОК», яка у 1981-1989 рр. проводила популістські заходи, а саме підвищувала державні витрати, які спрямовували на заробітні плати та пенсії держслужбовцям, збільшивши при цьому їх кількість. Задля фінансування щедрих бюджетних видатків уряд здійснював запозичення, що призвело до стрімкого зростання державного боргу (див. рис. 1) [7, с. 51].



**Рис. 1. Загальний державний борг Греції  
у 1975-2000 рр., % від ВВП**

Джерело: складено автором на основі [7, с. 51]

З приходом до влади партії «Нова Демократія» у 1989 проводились непопулярні заходи шокової терапії з метою відновлення економіки, які виявились невдалими. Натомість підписання Маастрихтського договору в 1992р., за яким країна зобов'язалась дотримуватись лімітів бюджетного дефіциту та заборгованості держави для того, щоб приймати участь у Економічному та монетарному союзі ЄС, виявилось більш ефективними.

Тим не менше, для Греції характерною була недовіра до системи, а також процвітанню корумпованості влади. Поширеною практикою було ухилення від сплати податків, що призводило до розбіжностей у плановому та реальному надходженнях до бюджету, дефіцит якого згодом фінансувався із зовнішніх запозичень. Греція й досі має найгірший показник в ЄС у рейтингу сприяння корупції й перебуває на 69 місці в світі [9]. Також систематичним стало підробляння статистики з метою отримання подальших запозичень від іноземних суб'єктів, зокрема у показниках дефіциту бюджету, який за Маастрихтським договором не може перевищувати 3% від ВВП.

Після введення євро у 2001 році мало місце неогрунтоване збільшення вартості робочої сили [10], що негативно вплинуло на конкурентоспроможність експорту Греції та призвело до зростання негативного сальдо торговельного балансу.

Стійкий розвиток Греції також пригнічується надмірною зарегульованістю економічного життя. Так, зарегульованість діяльності аптек призводить до більш високих роздрібних цін, а встановлені обмеження на здійснення діяльності в низці галузей таких, як транспортні послуги таксі та вантажні перевезення, інжиніринг, нотаріальні послуги, створюють штучні бар'єри для входу на ринок нових конкурентів. Законодавче обмеження на ринках молока та хліба призводять до підвищення цін на ці продукти (на 35% вище за середній рівень по країнах ЄС) [11; 12].

Греція має досить великий державний сектор економіки, що становить понад 40% від ВВП й харак-

теризується неефективністю – залізниця, авіасполучення, лісництво, незліченні державні комітети (наприклад, до 2010-го року працював комітет з управління озером Конаїс, що пересохло ще в 1930-х роках [13]). Багато підприємств державного сектору є збитковими, а їх реорганізація через скорочення чисельності працюючих є складною через особливу роль та силу профспілок, які миттєво організують протести. Яскравим прикладом може слугувати організація залізничних доріг Греції, яка накопичила боргів на 9,8 мільярдів євро у 2010 році [14, с. 44], збитки якої становили 296 та 359 мільйонів євро у 2010 та 2009 роках відповідно [14, с. 45], а протести профспілок так і не дозволили її приватизувати. Або компанія Olympic Airlines, яка була придбана державою у 1975 році та увірвала в себе всі негативні риси державного сектору Греції та починаючи із 1980-х років зазнавала величезних збитків у зв'язку із неефективним управлінням. Також варто зазначити, що представники уряду користувались різними пільгами, враховуючи безкоштовні польоти, а спроби приватизації зазнавали невдачі [15; 16].

Вищезазначені умови та розгортання глобальної фінансово-економічної кризи призвели до суттєвого погіршення ситуації в Греції. У 2009 році Греція опинилась на межі дефолту, адже державний борг зріс до 300,876 млрд. євро, або майже 127% від ВВП (див. рис. 2).

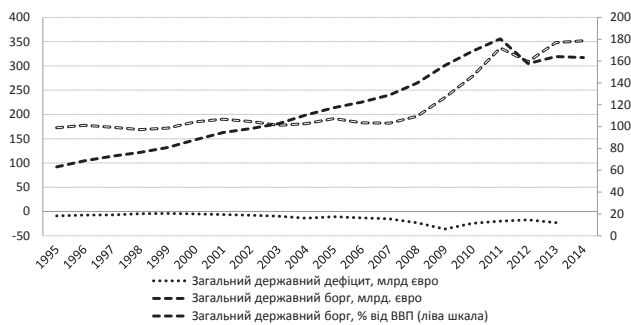


Рис. 2. Державний дефіцит та борг Греції, 1995-2014 рр.

Джерело: складено автором на основі [17].

Для вирішення боргової кризи країна змушена була звернутись за зовнішньою підтримкою, яка була надана у вигляді трьох пакетів економічної допомоги від так званої «Трійки», а саме: Європейської Комісії, Міжнародного валютного фонду, Європейського центрального банку. Програми допомоги «bail-out» були наступними:

1) 2010-2012 рр. – перша економічна програма регулювання (First Economic Adjustment Programme for Greece) розрахована на суму у 107,3 млрд. євро, що передбачала відновлення довіри та підтримку фінансової стабільності, підвищення конкурентоспроможності та переходу на інвестиційно- та експортно-орієнтовану модель в результаті структурних реформ економіки.

За цією програмою Греція мала провести значні корегування у податково-бюджетній політиці, особливо в державному секторі, скорочуючи дефіцит державного бюджету до 8,7% ВВП в 2010 році, і до 3% від ВВП в 2012 році. Також програма передбачала: стабілізацію державного боргу, зниження його рівня з 2014 року; скорочення номінальних заробітних плат, пенсій та премій; економію в результаті реформи місцевих влад; збільшення ставки ПДВ та акцизних податків; тимчасові одноразові заходи

(збори з прибуткових фірм, регулювання незаконних споруд, продаж ліцензій на ігровий бізнес).

Передбачалися також структурні реформи у таких сферах як ринок праці (посилення ринкових механізмів утворення заробітної плати, опосередкований вплив на заробітні плати приватного сектору за допомогою скорочення як заробітних плат, так і зайнятості у державному секторі, децентралізація переговорів про заробітну плату), товарний ринок для поліпшення бізнес-середовища (прийняття певних галузевих та секторальних законів, спрощення вимог до створення бізнесу, полегшення ліцензійного та адміністративного навантаження на фірми, створення електронної платформи державних закупівель, лібералізація та збільшення енергетичної незалежності країни), фінансовий ринок (негайне збільшення ліквідності банків, посилення банківського нагляду, збільшення пакетів державної допомоги банкам до 28 млрд. євро, дозвіл Банку Греції на операції з надзвичайної допомоги з кредитування (ELA), створення незалежного фонду фінансової стабільності). А також реформування державного статистичного бюро, зокрема досягнення його незалежності та посилення співпраці з Євростатом, поліпшення збору та обробки даних [18].

Але вимоги кредиторів не були задоволені й фінансування було надано лише в обсязі 72,8 млрд. у березні 2012 р.

2) 2012-2015 рр. – друга економічна програма регулювання на суму 164,5 млрд. євро, яка включала неосвоені суми першої програми, а також додатково виділені 130 млрд. євро. На відміну від першої програми, друга програма фінансувалась з Європейського фонду фінансової стабільності (EFSF) й передбачала досягнення бюджетного дефіциту на рівні 1% від ВВП. Для цього пропонувалося суттєве скорочення витрат на рівні 1,5% від ВВП, зокрема за рахунок: зниження фармацевтичних витрат щонайменше на 1 млрд. євро в 2012 році (зниження цін на ліки, зниження торгових надбавок фармацевтів); зниження заробітної плати лікарів за понаднормову роботу на 50 млн. євро; зниження закупівель військової техніки; скорочення у державному секторі (зайнятості, витрат на вибори, субсидій для різних верств населення та чиновників), скорочення бюджету державних інвестицій; зміни в додаткових пенсійних фондах.

Реформи у податковій сфері передбачали спрощення системи через усунення податкових пільг і пільгових режимів, у тому числі географічного характеру, зниження високих граничних ставок по праці і розширення податкової бази.

Також уряд Греції зобов'язали скоротити зайнятість у державному секторі щонайменше на 150 тис. впродовж 2011-2015 рр. Передбачалось створення єдиного органу з державних закупівель (SPPA) – нового центрального органу для координації політики державних закупівель та моніторингу, планування та здійснення процедур закупівель в Греції [19].

3) 2015-2018 – третя економічна програма регулювання, розрахована на суму до 86 млрд. євро. Перші суми траншу у 26 млрд. євро розділені на дві підгрупи та призначені для фінансування бюджету, обслуговування боргу та покриття рекапіталізації банків та/або виплати за гарантованими вкладками. На думку відомого американського економіста Дж. Сакса, фактично грошові кошти будуть використані, замість «перезавантаження» економіки Греції, для виплати відсотків і часткового повернення раніше взятих кредитів [20].

Борг для Греції був і залишається болючим питанням. Тому Греція має проводити нову фінансову політику, яка ґрунтується на досягненні профіциту державного бюджету на рівні 0,5% у 2016, 1% у 2017 та 3,5% ВВП у 2018 роках. Для цього уряд має підвищити доходи за допомогою реформ у податковій сфері, зокрема через поступове скасування повернення акцизу на дизельне паливо для фермерів; підвищення податку на тоннаж; збільшення оподаткування у сфері торговельного судноплавства і скасування ряду пільг для судновласників; проведення міжнародного відкритого тендеру на придбання телевізійних ліцензій; розширення оподаткування валових ігрових доходів у розмірі 30%; збільшення ставки податку на доходи з оренди; посилення боротьби з ухиленням від сплати податків і шахрайством; підвищенням ПДВ на послуги ресторанів з 13% до 23%. Для забезпечення ефективності податкова реформа буде поєднуватись із адміністративною, яка передбачає заохочення і полегшення використання електронних платежів та скорочення використання готівкових коштів, а також публікацію списку боржників.

Серед інших реформ, які Греція має провести, можна виділити реформу товарного ринку, включаючи зміни в торгівлі фармацевтичними препаратами, молочною та хлібобулочною продукцією. Уряд має вдатися до масової приватизації, зокрема електромереж, а також дерегулювати ринок природного газу в країні. Державні активи на суму у 50 млрд. євро з-під юрисдикції Греції мають передати в управління європейських експертів в рамках трастового фонду, три чверті з яких будуть використані для рекапіталізації банків і часткового погашення кредитів. Більше того, в пенсійній сфері пропонується об'єднати фонди соцстрахування, припинити виплату додаткових (епікурейських) пенсій, які складаються з накопичувальних відрахувань у приватні та професійні страхові фонди, а також скоротити розмір пенсії на 40% для тих, хто виходить на неї достроково [21].

Слід зазначити, що тиск іноземних кредиторів примусив уряд Греції провести суттєві трансформації в багатьох неефективних сферах економіки, а саме [22; 23]:

- у фінансовому та податковому секторах: реформовано систему електронних державних закупівель, посилено підзвітність, управління та координацію; створено фонд фінансової стабільності; прийнято план із поступового скасування повернення акцизу на дизельне паливо для фермерів; збільшено податок на тоннаж; впроваджено податок для морських компаній-посередників; реформовано ПДВ, розширено податкову базу та спрощено систему звільнення від оподаткування; припинено дію знижки ПДВ для Егейських островів; закінчено підготовку комплексної стратегії для фінансової системи, включаючи заходи покращення фінансової грамотності, модернізації оперативних банків, рекапіталізації банків, посилення нагляду з боку Банку Греції, а також контролю над капіталом (влітку 2015 року встановлені ліміти на зняття готівки з рахунків фізичних осіб та заборона на переведення готівки за кордон); схвалений Банком Греції нового банківського Кодексу поведінки, який регулює відносини між банками і позичальниками у сфері прострочених кредитів через усунення непотрібних юридичних або інших перешкод. Для реалізації вищезазначених заходів у банківській сфері передбачено до 25 млрд. євро від міжнародних кредиторів;

- у секторі енергетики: прийнято енергетичний пакет, який включає в себе реформи газового ринку,

зміни правил на ринку електроенергії, зокрема взаємозалік заборгованості між Державною енергетичною корпорацією Греції (PPC) та оператором на ринку, впровадження контрактів на відключення, перегляд тарифів PPC, які засновані на витратах та включення 20% знижки для енергоємних споживачів, обговорення з Європейською комісією проекту системи аукціонів типу NOME;

- у галузі пенсійного забезпечення: відмова від сплати повного розміру пенсії для осіб, які виходять на неї достроково, поступове збільшення робочого стажу й адаптація до нових умов для зайнятих у державному секторі економіки до 2022 року;

- у медичній сфері: відміна цінового регулювання на більш ніж 10 тис. фармацевтичних продуктів, що спричинило зниження цін на них; надання можливості міністру охорони здоров'я звільняти існуючих керівників лікарень; ухвалення рекомендацій Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у сфері аптечної власності, відкриваючи ринок не фармацевтам. Зміна вимог ліцензування аптек, які передбачають ліквідацію існуючих обмежень на право власності та встановлюють два основні критерії – фармацевт має володіти щонайменше 20% у компанії з обмеженою відповідальністю та обмеження щодо кількості аптек, якими може володіти одна організація до 5 шт. із поступовим їх збільшенням до 2020 року до 10.

Важливим для економіки Греції є також новітні законодавчі реформи, які мають на меті боротьбу з ухиленням від сплати податків та шахрайством. Впроваджено нові закони про штрафи за порушення бухгалтерського обліку, удосконалено правову базу щодо державних закупівель, надано більших повноважень підрозділу фінансових і економічних злочинів (SDOE) у податковій та митній сфері. Також створено три мобільні групи по боротьбі з контрабандою.

**Висновки з проведеного дослідження.** З вищезазначеного можна зробити висновки, що країнам-членам ЄС не вдалося створити єдину соціально-економічну модель об'єднання, яка б інтегрувала в собі найвищу ефективність та соціальну справедливість. Очевидною є низька ефективність середземноморської моделі, яка притаманна Греції, вона потребує суттєвого реформування задля збереження країни від дефолту та забезпечення її стійкого розвитку.

Аналіз повоєнного розвитку Греції показує, що кейнсіанські заходи стимулювання економіки, які сприяли «економічному диву» країни у 1950-1960-ті роки та світова нафтова криза призвели до надмірних інфляційних процесів в державі. Недовгий період стабілізації економіки у 1970-ті рр. був розбалансований популістичними підходами партії «ПАСОК», яка неефективно витратила бюджетні ресурси на роздування державного апарату й вдавалася до надмірного запозичення.

Величезний розмір державного боргу, неефективний та обтяжливий державний апарат, зарегульованість ринків товарів та робочої сили суттєво підірвали стабільність Греції та законсервували її як європейську периферію. Сукупність вищезазначених несприятливих внутрішніх факторів розвитку та вплив глобальної фінансово-економічної кризи поставили державу на межу дефолту та змусили звернутися за допомогою до зовнішніх кредиторів.

Трійка зовнішніх кредиторів виставила дуже жорсткі вимоги до уряду Греції в обмін на три пакети порятунку, адже економіка країни має зазнати системного реформування на ліберальних принципах. Трансформації піддаються основоположні засади середзем-



номорської соціально-економічної моделі, зокрема податкова система та механізм захисту зайнятості, що є дуже чутливим для політичної та соціальної стабільності в державі. Тим не менше, ліберальні реформи мають підвищити конкурентоспроможність Греції та гарантувати майбутній стійкий розвиток країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Sapir A. Globalization and the reform of European social models / A. Sapir // *JCMS* 2006. – Volume 44. – Number 2. – P. 369-90. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ulb.ac.be/cours/delaet/econ076/docs/sapir.pdf>
2. A. Guger, Th. Leoni, E. Walterskirchen. European Socio-Economic Models: Experiences and Reform Perspectives / A. Guger, Th. Leoni, E. Walterskirchen. // 2007, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://euro-frame.org/files/user\\_upload/euroframe/efn/autumn2007/Annex3\\_WIFO.pdf](http://euro-frame.org/files/user_upload/euroframe/efn/autumn2007/Annex3_WIFO.pdf)
3. Шутаєва О.О., Побірченко В.В. Моделі соціальної політики ЄС: основні напрямки трансформації / Шутаєва О.О., Побірченко В.В. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского – Серия «Экономика и управление» – 2013. – Том 26 (65). № 1. – С. 174-182. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\\_meta&C21COM=S&2\\_S21P03=FILA=&2\\_S21STR=UZTNU\\_econ\\_2013\\_26\\_1\\_22](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=UZTNU_econ_2013_26_1_22)
4. Bohle, Dorothee, and Greskovits, Bela. Capital, Labor, and the Prospects of the European Social Model in the East / Bohle, Dorothee, and Greskovits, Bela. // *CES Central & Eastern Europe Working Paper*, no. 58, 2004. – P. 4-5 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aei.pitt.edu/9275/1/Bohle.pdf>
5. Колобердянюк І.І., Стрілець Н.В. Аналіз соціально-економічних показників в Республіці Греція в період кризового становища / Колобердянюк І.І., Стрілець Н.В. // Глобальні та національні проблеми економіки – електронне наукове фахове видання – 2015. – Випуск № 8.
6. Pagoulatos G. Greece's New Political Economy, State, Finance, and Growth from Postwar to EMU / Pagoulatos G. // 2003, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan\\_Digital\\_2/POLITICAL%20ECONOMY%20Greece%20s%20new%20political%20economy%20%20state,%20finance,%20and%20growth%20from%20postwar%20to%20EMU.pdf](http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_2/POLITICAL%20ECONOMY%20Greece%20s%20new%20political%20economy%20%20state,%20finance,%20and%20growth%20from%20postwar%20to%20EMU.pdf)
7. Ralph C. Bryant, Nicholas C. Garganas, George S. Tavlus. Greece's economic performance and prospects, Bank of Greece, 2001 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bankofgreece.gr/VogDocumentEn/Greece's\\_Economic\\_Performance\\_and\\_prospects.pdf](http://www.bankofgreece.gr/VogDocumentEn/Greece's_Economic_Performance_and_prospects.pdf)
8. Вінська О.Й. Особливості середземноморської соціально-економічної моделі: кейс Італія/ О.Й. Вінська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 7. Частина 1. – С.71-74. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_07/18.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/18.pdf)
9. Transparency International, Corruption Perceptions Index – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transparency.org/cpi2014/results>
10. Unit Labour Costs – Annual Indicators – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryName=426&QueryType=View&Lang=en#>
11. On Notice: Greece's Vested Interests – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nytimes.com/2015/09/17/opinion/hugo-dixon-on-notice-greeces-vested-interests.html?emc=edit\\_ee\\_20150917&nl=todayshdlines&nid=68169419&\\_r=0](http://www.nytimes.com/2015/09/17/opinion/hugo-dixon-on-notice-greeces-vested-interests.html?emc=edit_ee_20150917&nl=todayshdlines&nid=68169419&_r=0)
12. Overregulating Life in Greece – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://mobile.nytimes.com/2015/07/15/opinion/overregulating-life-in-greece.html?referrer=&\\_r=0](http://mobile.nytimes.com/2015/07/15/opinion/overregulating-life-in-greece.html?referrer=&_r=0)
13. The 'Atimorisia' Illness: Greece's Toothless Battle against Corruption». Spiegel Online. Retrieved April 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spiegel.de/international/europe/the-atimorisia-illness-greece-s-toothless-battle-against-corruption-a-729492.html>
14. Financial statement of Hellenic Railways Organisation, 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ose.gr/en/group/economics?download=49:ekthesi-pepragmenon10>
15. Greece's Aegean, Olympic airlines announce merger – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://usatoday30.usatoday.com/travel/flights/2010-02-24-olympic-aegean-merger\\_N.htm](http://usatoday30.usatoday.com/travel/flights/2010-02-24-olympic-aegean-merger_N.htm)
16. European commission concludes merger was only way of preventing the carrier's collapse and is expected to save millions – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theguardian.com/world/2013/nov/01/olympic-airlines-subsidiary-aegean-airlines-72-million-euro-deal>
17. Статистична служба Європейського союзу – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
18. The Economic Adjustment Programme for Greece, May 2010, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/occasional\\_paper/2010/pdf/ocp61\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2010/pdf/ocp61_en.pdf), – P. 10-26.
19. The Second Economic Adjustment Programme for Greece, March 2012, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/occasional\\_paper/2012/pdf/ocp94\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2012/pdf/ocp94_en.pdf)
20. Deutschland ist für die Misere mitverantwortlich, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/jeffrey-sachs-zur-griechenland-krise-deutschland-ist-fuer-die-misere-mitverantwortlich-1.2570563>
21. Memorandum of Understanding between the European Commission acting on behalf of the European stability mechanism and the Hellenic Republic and the Bank of Greece, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/assistance\\_eu\\_ms/greek\\_loan\\_facility/pdf/01\\_mou\\_20150811\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/greek_loan_facility/pdf/01_mou_20150811_en.pdf)
22. Report on Greece's compliance with the first set of milestones of October 2015 and with financial sector conditionality, Athens, 20 November 2015, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/assistance\\_eu\\_ms/greek\\_loan\\_facility/pdf/report\\_on\\_greece\\_compliance\\_november\\_2015\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/greek_loan_facility/pdf/report_on_greece_compliance_november_2015_en.pdf)
23. Report on Greece's compliance with the draft MOU commitments and the commitments in the Euro Summit statement of 12 July 2015, Brussels, 14 August 2015, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/assistance\\_eu\\_ms/greek\\_loan\\_facility/pdf/report\\_on\\_compliance\\_with\\_prior\\_actions\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/greek_loan_facility/pdf/report_on_compliance_with_prior_actions_en.pdf)

УДК 339.73(100)

**Shuba M.V.***Ph.D. (Economics), Associate Professor  
of the Department of International Economic Relations  
V.N. Karazin Kharkiv National University***Aslanova D.D.***Student  
V.N. Karazin Kharkiv National University*

## INTERNATIONAL FINANCIAL CENTERS: FACTORS OF SUCCESS

The conditions of transformation of the national financial centers into the international financial centers are considered in the article. Features of London, New York, Hong Kong and Singapore as the international financial centers are studied. The factors of success of the leading international financial centers are generalized and systematized. It is concluded that major factors of successful activity of the leading international financial centers are the legislation that stimulates the entrepreneurial activity, the preferential tax and customs policy, the stable political situation, the openness of the national economy for financial flows, highly developed infrastructure of the national financial market.

**Keywords:** the international financial center, financial operations, foreign fund, financial institutions.

### **Шуба М.В., Асланова Д.Д. МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ: ФАКТОРИ УСПІХУ**

У статті розглянуто умови перетворення національних фінансових центрів у міжнародні фінансові центри. Вивчено особливості Лондона, Нью-Йорка, Гонконгу та Сінгапуру у якості міжнародних фінансових центрів. Узагальнено та систематизовано фактори успіху провідних міжнародних фінансових центрів. Зроблено висновок, що основними факторами успішної діяльності провідних міжнародних фінансових центрів є законодавство, яке стимулює підприємницьку діяльність, пільгова податкова та митна політика, стабільна політична ситуація, відкритість національної економіки для фінансових потоків, високорозвинена інфраструктура національного фінансового ринку.

**Ключові слова:** міжнародний фінансовий центр, фінансові операції, іноземний капітал, фінансові інститути.

### **Шуба М.В., Асланова Д.Д. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ: ФАКТОРЫ УСПЕХА**

В статье рассмотрены условия превращения национальных финансовых центров в международные финансовые центры. Изучены особенности Лондона, Нью-Йорка, Гонконга и Сингапура в качестве международных финансовых центров. Обобщены и систематизированы факторы успеха ведущих международных финансовых центров. Сделан вывод, что основными факторами успешной деятельности ведущих международных финансовых центров являются законодательство, стимулирующее предпринимательскую деятельность, льготная налоговая и таможенная политика, стабильная политическая обстановка, открытость национальной экономики для финансовых потоков, высокоразвитая инфраструктура национального финансового рынка.

**Ключевые слова:** международный финансовый центр, финансовые операции, иностранный капитал, финансовые институты.

**Statement of the problem.** In the modern world the financial market has essential impact on the development of the world economy. Its importance and influence on economic processes is becoming more significant. The main priority for many countries is the creation of the competitive financial system, because the high level of its development allows the country to use vast opportunities for attraction of the foreign fund and high technologies from the world markets. The background for the rapid development of the financial sector was the significant progress in the field of communications that allowed transferring any operation to the electronic impulse, limited only by the speed of information transfer.

The major line in the strategy of the financial market's development in many countries is the creation of the international financial centers in its territory.

**Analysis of recent researches and publications.** Such scientists as M. Fratianni [1], R. James and Jr. Hines [2], A. Sakharov [3], V. Klimachev [10] and others devoted their works to research of the international financial centers. However, despite the existing scientific works devoted to the research of the international financial centers, some questions, including factors of the success of the leading international financial centers, still remain insufficiently studied.

**The purpose of the article** is generalization and systematization of factors of the success of the leading international financial centers.

**The main part.** «Financial centers», as a rule, are the cities – the concentration of the banking organizations and the financial institutions. Financial centers

have a significant impact on currency rates, as they are the largest trading platforms.

The leading international financial centers are powerful information, analytical, organizational and management systems with significant financial potential. The exchanges, the national and international banks and their branches, multinational corporations, investment and pension funds and other financial institutions hold key positions in the international financial centers. There are certain stages of development of the international financial center:

– the first stage – the development of the local market;

– the second stage – transformation into the regional financial center;

– the third stage – the development of the regional financial center to the stage of the international financial market [1].

Transformation into one of the leading international financial centers requires compliance with several conditions:

– economic freedom: the financial market can't exist without freedom of activity, consumption, accumulation and investment;

– the stable currency supporting internal economy, providing trust of foreign investors;

– the effective financial institutions and tools that are capable to canalize savings in productive capital investments;

– the active, comprehensive and mobile markets – the complex markets, such as the long-term and short-

term markets, the markets of the transactions for the term and the future markets, the commodity markets providing borrowers and investors great opportunities;

- the technology and communication media allowing to carry out effectively non-cash and cash payments;
- financial special knowledge and human capital, the result of training and education;
- maintenance of the appropriate legal and social climate, creation of the environment, that is attractive for international capital flows [2, p. 10].

Financial centers stimulate investments, both in internal economies, and at the international level. Competitive financial centers provide the cities with the economic advantages in the form of information, knowledge and access to the capital.

The capitals that are the parts of the international financial system through the financial centers get advantages in the form of the increase in foreign trade and more stable economic growth.

The international financial centers can be classified by the principle of historical and economic development:

- the «old» centers, whose formation was caused, first of all, by a number of the historical and geopolitical reasons (London, New York, Frankfurt am Main);
- the «new» centers, whose development began relatively recently (10-20 years ago) and whose growth is based mainly on the artificial creation of the conditions for the stimulation of local economy (Singapore, Hong Kong, Dubai) [3, p. 24].

There are several classifications and ratings of financial centers. The main uniting criterion in different types of classifications is that the relations between financial centers combine elements of cooperation with fierce competition thanks to which each international financial center specializes on the concrete financial operations and plays a certain role in the world economy [4, p. 86].

According to Global Financial Centers Index there are several international financial centers which traditionally take the top places of the rating: London, New York, Hong Kong and Singapore.

London functioned as a single international financial center for 200 years because the British gold standard was «cornerstone» of the world monetary system of that time, and capital investment in pounds sterling abroad dominated both in world trade, and in investments and finance to the First World War.

The period between the First and Second world wars is characterized by the fact that London, despite the challenge of New York, remained the dominating financial center in the world as it continued to head the sterling currency block of the countries of the British Commonwealth and kept the main positions regarding performance of world bank operations [5].

The period after the World War II is characterized by considerable deficit of the balance of payments of the country. The British government implemented capital controls on the currency market to mitigate the problem of the «flight» of capital in 1957. Participants of the currency market, who used pound sterling for financing of the international trade, had to use dollar. The increase in demand for dollar in London led to its rise in the cost. Since 1960 London became the center of the international eurocurrency market (75-80% of it was expressed in dollars). In 1986 the British government initiated a «big shock» when the ability of London to serve the wide range of the international financial needs was under threat. The structure of the London securities markets was completely changed and the new International stock exchange equipped with

the computerized electronic system of quotations was created. The representation of foreign dealers in securities on the securities market of London after the «big shock» considerably increased [6].

Thus, London is one of the most important financial centers of the world thanks to:

- the dominating positions in the international eurocurrency market;
- the size of its currency market (a currency turn to 300-500 billion dollars per day);
- the international listing of securities;
- the excellent communication network;
- the reasonable liberal legislation;
- proximity to the EU markets;
- a low rate of income tax (a corporate tax) in comparison with other European countries;
- the developed transport infrastructure.

New York is considered to be the second international financial center. As a financial centre it was formed in 1914-1945. The headquarters of the majority of the investment banks involved in operations of mergers and acquisitions are situated in New York. In favor of this financial centre also says the existence of stock exchange's «paradise» – Wall-street, as well as the major stock exchanges NASDAQ and NYSE.

There are more than 2/3 of all assets of foreign banks operating in the USA in New York. The average daily turnover of currency market in New York exceeds 500 billion U.S. dollars [7].

Traditional domination of New York and the USA in general in the financial markets was undermined at the beginning of the XXI century because of the American legislation, in particular, because of Sarbanes-Oxley Act, and also immigration rules. Sarbanes-Oxley Act was adopted in 2002 on a wave of corporate scandals in the USA, when many large companies were convicted of falsification of the reporting. The main purpose of the act was to protect shareholders, so strict rules of control over a company's financial statements were established. As a result, the costs and risks for foreign companies to withdraw their securities on the New York Stock Exchange rose, so some foreign investors have shifted to European exchanges [8].

Hong Kong is the third financial center in the world and the leading financial center of Asia. Its banks are among the most reliable in the world. It is the center of the international syndicated lending, and the results of the Asian trading session depend on activity of the stock exchanges of Hong Kong for 90% [7].

Hong Kong takes honorable first place in the list of the countries with the highest level of economic freedom (Heritage Foundation). It is the leader in it almost 20 years in a row. In 2015 Hong Kong scored 89,6 points from 100 possible on this index (the world average level of 59,7 points) [9].

Another feature that attracts investors is the powerful financial, office and transport infrastructure in Hong Kong. It is maintained in perfect condition: all parts of Hong Kong, including big islands, are connected among themselves by a network of bridges, overpasses and tunnels. Also the ultra-modern airport operates in Hong Kong. There is one of the largest duty-free container port of the world, the merchant marine fleet consists of more than 660 vessels, nearly 570 vessels registered in other countries. There are about 250 banks in Hong Kong. About 70 banks out of 100 world's largest banks have offices in Hong Kong, its banking system remained stable even during the crisis [10, p. 83-84]. There is the analog of the Silicon Valley – Science & Technology Park, where all the con-

ditions for companies engaged in perspective ideas are created: new laboratories, equipment and office space on preferential terms.

Hong Kong is attractive to foreign investors due to its favorable tax system and business environment. Corporation tax is 16,5%, there are no capital taxes, VAT and sales tax in Hong Kong. According to the World Bank, Hong Kong takes high 3rd place in terms of doing business.

We should also pay attention to Singapore. In a relatively short period of time Singapore from the small size agricultural island turned into one of the most competitive countries of the world thanks to the reforms and innovations. As financial center (as well as in other capacities) Singapore is developing with enormous speed. Singapore took the 2nd position (the 4th year consecutively) in The Global Competitiveness Report 2014–2015 which annually formed by the World Economic Forum, losing only to Switzerland.

Singapore takes the 2nd place in a world index of competitiveness in the field of protection of the rights of investors, intellectual property protection, infrastructure development, development of the financial market, the efficiency of public expenditure [11].

In Global Innovation Index 2015 Singapore took the 1st place in Asia and the 7th in the world [12].

Singapore's economy is very «generous»: income tax here is one of the lowest in Asia while interest rates of banks for deposits are rather high. For several years Singapore leads in the index of ease of doing business of the World Bank [13].

The world financial crisis slowed down for a while the development of the leading centers in the developed countries. Tighter regulation, higher taxes are some of the negative factors that inevitably worsen the overall attractiveness of the financial centre for international business. In the medium-term traditional leaders, London and New York, will face even more fierce competition from the growing Asian cities (Singapore, Hong Kong).

**Conclusions.** Thus, the pillars of the financial world are four non-replaceable for last 10 years leaders: London, New York, Hong Kong and Singapore. London holds the leading positions mainly due to reasonable liberal legislation, a low rate of income tax and proximity to the EU markets. Factors of success of New York are the presence of the largest world stock exchanges and headquarters of the major financial institutions, vigorous activity in the field of mergers and acquisitions. Hong Kong is among the 3 leaders thanks to favorable tax system, business environment and the level of economic freedom. For Singapore factors of success are loyal tax policy, high interest rates of banks for deposits, high innovation and ease of doing business.

Generalizing the experience of the leading international financial centers, it is possible to formulate major factors of their success: the legislation that stimulates the entrepreneurial activity, the preferential tax and customs policy; the stable political environment and macroeconomic situation, high living standards; the functioning financial market which is constantly growing and is served by this international financial center; the openness of the national economy for financial flows; highly developed infrastructure of the national financial market (stock market, insurance market, credit market); compliance with the international accounting and auditing standards; low transaction costs of business registration; low level of corruption.

#### REFERENCES:

1. Fratianni M. The evolutionary chain of international financial centers / M. Fratianni // Kelley school of business, Indiana university, 2007.
2. James R. International Financial Centers and the World Economy: Report / R. James, Jr. Hines. – London: Artillery House, 2009. – 40 p.
3. Sakharov A. International financial centers: monograph / A. Sakharov. – M.: Ministry of Economic Development of the Russian Federation, 2009. – 225 p. (in Russian)
4. Shuba M.V. World financial centers – «heart» of the global financial market / M.V. Shuba // Bulletin of V. N. Karazin Kharkiv National University, part «The international relations. Economy. Regional geography. Tourism». – 2014. – № 1144. – T. 1. – P. 85–88.
5. London as a global financial center // London study tour report. – Seoul Financial Forum, 2006.
6. The competitive position of London as a global financial centre. – Corporation of London, 2005.
7. GFCI – Global Financial Centres Index 18 / Z/Yen Group official website [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.zyen.com/research/gfci.html>.
8. McKinsey Global institute, sustaining New York's and the US' global financial services leadership, 2006.
9. The heritage foundation – 2015 Index of economic freedom [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.heritage.org/index/>.
10. Klimachev V.V. Tendencies of interaction of the international financial centers in the globalized economy at the beginning of the XXI century / V.V. Klimachev // Financial life. – 2010. – № 2. – P. 83–87.
11. World economic forum [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>
12. Kravets P.O. World financial centers during the post-crisis period / P.O. Kravets, I.V. Duel // Audit and financial analysis. – 2010. – № 2. – P. 4–12.
13. The Global Innovation Index [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/>.
14. The Group of the World Bank – Doing Business 2015 – 12th Edition [Electronic resource]. – Mode of access: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>.

## СЕКЦІЯ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.3

**Ащаулов В.В.***здобувач кафедри менеджменту і адміністрування  
Криворізького національного університету*

### **АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЗАГАЛЬНОГО РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ**

Стаття присвячена дослідженню методичних підходів до оцінки загального рівня ефективності державного регулювання системи моніторингу розвитку галузей економіки. Автором розглянуто ряд методичних підходів щодо визначення рівня економічного захисту підприємства. Розроблено систему моніторингу, яка полягає в удосконаленні ресурсно-функціонального підходу. Описано алгоритм та модель оцінювання загального рівня економічної безпеки підприємств на галузевому рівні в контексті державної системи моніторингу.

**Ключові слова:** система моніторингу, економічна захищеність, моніторинг розвитку галузей економіки, ресурсно-функціональний підхід, індикатори економічної безпеки.

### **Ащаулов В.В. АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ОБЩЕГО УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ**

Статья посвящена исследованию методических подходов к оценке общего уровня эффективности государственного регулирования развития отраслей экономики. Автором рассмотрен ряд методических подходов к определению уровня экономической защиты предприятия. Разработана система мониторинга, которая заключается в совершенствовании ресурсно-функционального подхода. Описаны алгоритм и модель оценки общего уровня экономической безопасности предприятия на отраслевом уровне в контексте государственной системы мониторинга.

**Ключевые слова:** система мониторинга, экономическая защищенность, мониторинг развития отраслей экономики, ресурсно-функциональный подход, индикаторы экономической безопасности.

### **Ashchaulov V.V. SYSTEMATIC APPROACH ANALYSIS TO ASSESSING OVERALL EFFECTIVENESS OF STATE REGULATION MONITORING SYSTEM OF ECONOMIC SECTOR DEVELOPMENT**

The article studies methodological approaches to assess the overall effectiveness of the state regulation monitoring system of economic sector development. The author considered a number of methodological approaches to determining the level of economic security of the company. A system of monitoring for improving resource-functional approach is worked out. The algorithm and model evaluation of the general level of economic security of enterprises at the regional level in the context of state monitoring system are made.

**Keywords:** monitoring system, economic security, monitoring of economic sector development, resource-functional approach, indicators of economic security.

**Постановка проблеми.** З розвитком та становленням ринкової економіки в Україні перед підприємствами постає ряд проблем, які необхідно розв'язати для ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Одна з них – проблема державного регулювання системи моніторингу розвитку галузей економіки в умовах сучасних євроінтеграційних процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний вклад у теорію моделювання та прогнозування економічної захищеності підприємства внесли такі вчені-економісти як: С. Покропивний [1], Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук [2], Д. Ковальов, І. Плетнікова [3], С. Марущак [4], А. Ткаченко [5], Є. Афанасьєв, О. Рябека [6], О. Щекочич, М. Афанасьєва [7] та інші.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає у дослідженні методичних підходів до оцінки загального рівня ефективності державного регулювання системи моніторингу розвитку галузей економіки.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Дуже важливим є розробка методів і підходів щодо оцінки рівня ефективності державного регулювання системи моніторингу розвитку суб'єктів господарювання на галузевому рівні.

Більш-менш ґрунтовний підхід до оцінки рівня економічного захисту підприємства пропонується

С. Покропивним у роботі [1] та набуває подальшого розвитку в працях багатьох вчених, таких, як: Т. Васильців [2], Д. Ковальов та І. Плетнікова [3], С. Марущак [4], А. Ткаченко [5]. При цьому, рівень економічного захисту підприємства оцінюється на підґрунті розрахунків за сукупним критерієм шляхом зважування та обчислення суми значень критеріїв окремих функціональних складових економічної захищеності, які, в свою чергу, розраховуються шляхом зіставлення величини загрози економічному захисту та ефективності заходів її попередження та відвернення.

Цей метод, хоча і має певні раціональні ідеї, що стосуються окремих аспектів комплексного моніторингу рівня економічної захищеності підприємства, але разом з тим йому притаманний недолік, який полягає у складності, а інколи і в неможливості здійснення розрахунків щодо визначення вагових коефіцієнтів значущості окремих функціональних складових економічного захисту підприємства.

Достатньо ґрунтовно приділяється увага завданням кількісної оцінки рівня економічного захисту підприємства в роботі Д. Ковальова, І. Плетнікової [3], А. Ткаченко [5]. У їх наукових працях пропонується за критерій кількісної оцінки рівня економічного захисту підприємства обрати інтегральний показник.

В економічній літературі наводиться ряд методичних підходів визначення рівня економічного захисту, які умовно розділяють на дві великі групи.

До першої групи відносять методики, згідно з якими оцінка рівня економічного захисту здійснюється в цілому для суб'єкта господарювання (переважно з використанням експертних оцінок).

До другої групи відносять методики, де використовується одна й та ж сукупність показників по кожній складовій економічного захисту суб'єкта господарювання, що необхідні для достовірної їх інтерпретації та визначення на їх основі остаточного інтегрованого значення рівня економічного захисту.

Зокрема, у цьому зв'язку, С. Покропивний, як наголошує А. Ткаченко, серед типових складових економічного захисту виокремлює фінансову, інтелектуальну, кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну та силову складову, а як інтегрований показник рівня економічного захисту, як і багато інших вчених [5], пропонує використовувати економіко-математичну модель, яка з урахуванням виділення в окремі групи показників, які позитивно та негативно впливають на загальний рівень економічного захисту, інтерпретована Є. Афанасьєвим та О. Рябекою [6] у вигляді функціональної залежності:

$$k_{EZ} = f(x_1, x_2, \dots, x_H, x_{H+1}, \dots, x_L) = \sum_{h=1}^H a_h f(x_h) + \sum_{l=H+1}^L a_l f(x_l), \quad (1)$$

де  $k_{EZ}$  – інтегрований показник рівня економічного захисту (зокрема, техніко-технологічної, фінансової, інвестиційної, інноваційної безпеки тощо);  $x_1, x_2, \dots, x_H$  – значення окремих частинних показників рівня економічного захисту суб'єкта господарювання, для яких більше значення показника позитивно впливає на загальний рівень його економічної захищеності;  $x_{H+1}, \dots, x_L$  – значення окремих частинних показників рівня економічного захисту суб'єкта господарювання, для яких більше значення показника негативно впливає на загальний рівень його економічної захищеності;  $a_h, a_l$  – коефіцієнти ваги відповідних частинних показників рівня економічного захисту,  $\sum_{h=1}^H a_h + \sum_{l=H+1}^L a_l = 1$ .

У праці [5] А. Ткаченко схиляється, як на її думку, до більш чіткої та належно обґрунтованої методики оцінки рівня економічного захисту, запропонованої професором С. Ілляшенко, в якій використано такі складові економічного захисту: фінансову, ринкову та інтерфейсну.

За цією методикою оцінка рівня економічного захисту здійснюється в три основні етапи: рівні складових економічного захисту приводяться до відносних оцінок; для кожної із складових рівнів економічного захисту визначаються їх значимість експертними методами; здійснюється остаточна оцінка рівня економічного захисту шляхом розрахунку узагальненого інтегрованого показника.

Кількість ключових частинних показників  $H$  і  $L$  у моделі (1), які беруться до уваги при оцінюванні тієї чи іншої складової економічного захисту суб'єкта господарювання, визначається у залежності від специфіки умов його функціонування.

Значення окремих функціональних складових, зазвичай, розраховуються на підґрунті співвідношень значень індикаторів: фактичних і нормативних (бажаних) частинних показників. Тобто індикаторами якості рівня економічного захисту можуть бути значення частинних показників у відносних одини-

цях, які отримуються шляхом їх нормалізації на основі нормативних і фактичних значень.

О. Щекович та М. Афанасьєва в [7] наводять наступну функціональну складову для визначення окремого «частинного показника»:

$$x_i = \left( \frac{\Pi_{i\phi}}{\Pi_{in}} \right)^b, \quad (2)$$

де  $\Pi_{i\phi}, \Pi_{in}$  – відповідно значення фактичних і частинних показників рівня економічного захисту;  $b$  – показник ступеня (для показників значення яких позитивно впливає на загальний рівень економічного захисту дорівнює 1, для показників значення яких негативно впливає на загальний рівень економічного захисту дорівнює -1).

За допомогою методів регресійного аналізу, ряд науковців, зокрема, Т. Васильців [2], пропонує в процесі моніторингу рівня економічного захисту підприємства визначати напрями та силу впливу основних чинників на результативний показник. Тоді, багатofакторну регресійну економіко-математичну модель процесу моніторингу ефективності використання основних фондів у системі економічного захисту підприємства можна представити формулою:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_m x_m + \dot{a}, \quad (3)$$

де  $x_1, x_2, \dots, x_m$  – чинники-аргументи, які в ході моніторингу рівня економічного захисту підприємства доцільно обирати такими, що найбільш повно будуть його характеризувати. Такі чинники-аргументи можуть бути сформовані з найбільш вагомих показників складових економічного захисту підприємства, зокрема, шляхом стохастичного факторного аналізу. При цьому результативним показником має виступати інтегрований показник рівня економічної захищеності підприємства. Для забезпечення достовірності визначення стійкості напряму та величини сили впливу окремих чинників у дослідженні економічної захищеності підприємства повинна бути залучена достатня кількість інформації ретроспективного періоду, що характеризує діяльність підприємства.

З метою оцінювання загального рівня державного регулювання системи моніторингу розвитку галузей економіки розроблено систему моніторингу, яка враховує визначені та охарактеризовані недоліки та полягає в удосконаленні ресурсно-функціонального підходу.

Методологія ресурсно-функціонального підходу передбачає проведення оцінки рівня економічного захисту за рівнем стану складових економічної захищеності, тобто шляхом оцінювання ефективності та оптимальності використання ресурсів суб'єкта господарювання.

До основних переваг такого підходу відносять його всеосяжний, комплексний характер, оскільки при цьому вивчаються основні процеси, що впливають на рівень забезпечення економічної захищеності підприємства.

На першому етапі, відповідно до розробленого алгоритму, визначено критерії оцінки рівня безпеки шляхом виділення її чотирьох рівнів: «максимальний», «нормальний», «мінімальний» та «критичний».

«Максимальний» – характеризує стан підприємства, коли рівень безпеки є найвищим стосовно економічної безпеки чи її окремої функціональної складової, або відносно окремого індикатора, значення якого є вищим за середній по галузі. «Нормальний» – визначає стан підприємства, коли рівень безпеки стосовно економічної безпеки в зальному, її окремої функціональної складової або ж певного індикатора відповідає середньогалузевому рівню або теоретично виправданому значенню для підприємств певного виду діяль-

ності. «Мінімальний» – вказує на зниження рівня безпеки та водночас зростання небезпеки, стосовно економічної безпеки підприємства, нижче значення певного індикатора за загальногалузевої рівень, наявність ознак кризового явища та ситуації стосовно певної функціональної складової. «Критичний» – відповідає стану підприємства, коли рівень небезпеки є критично високим, значення окремих індикаторів засвідчують наявність ознак кризового стану.

На другому етапі визначено перелік ключових, для підприємств на галузевому рівні, складових економічної безпеки та їх питому вагу в загальній сукупності (табл. 1).

Таблиця 1

**Градація функціональних складових економічної безпеки підприємств**

№ з/п	Функціональна складова економічної безпеки	Питома вага
1	Фінансова складова	0,35
2	Техніко-технологічна складова	0,20
3	Кадрова складова	0,35
4	Силова складова	0,05
5	Інформаційна складова	0,05
	Разом (економічна безпека)	1,0

Таблиця 2

**Шкала оцінки рівня економічної безпеки підприємств на галузевому рівні**

Рівень безпеки	Максимальний	Нормальний	Мінімальний	Критичний
Оцінка в балах	7,5-10,0	5,0-7,5	2,5-5,0	0,0-2,5

На третьому етапі визначено шкалу оцінювання певного рівня безпеки стосовно кожного окремого індикатора та економічної безпеки підприємств загалом в контексті моніторингу розвитку галузей економіки (табл. 2).

Грунтуючись на попередніх етапах, розроблено загальну модель оцінювання рівня економічної безпеки підприємств на галузевому рівні в контексті державної системи моніторингу (рис. 1).

Крім того, з урахуванням сучасних підходів до проведення змін державної галузевої політики розвитку інформаційна система моніторингу соціально-економічного розвитку галузі повинна надавати такі можливості: розробка моделі соціально-економічного стану галузі; створення динамічних моделей, що адекватно описують соціально-економічні процеси в галузі; автоматизація основних етапів моніторингу; розробка концептуального образу майбутньої галузі; специфікація завдань і цілей; розробка моделі соціально-економічного розвитку галузі; створення інформаційної системи підтримки; впровадження нового проекту розвитку галузі.

Для забезпечення згаданих функціональних можливостей, пропонується створення інформаційної системи, як основи системи моніторингу, яка складається з: інструментального комплексу для створення динамічних інтелектуальних систем в управлінні і моделюванні галузевим розвитком; створеного на базі інтелектуальної системи інструментального багатофункціонального комплексу для проведення моніторингу.

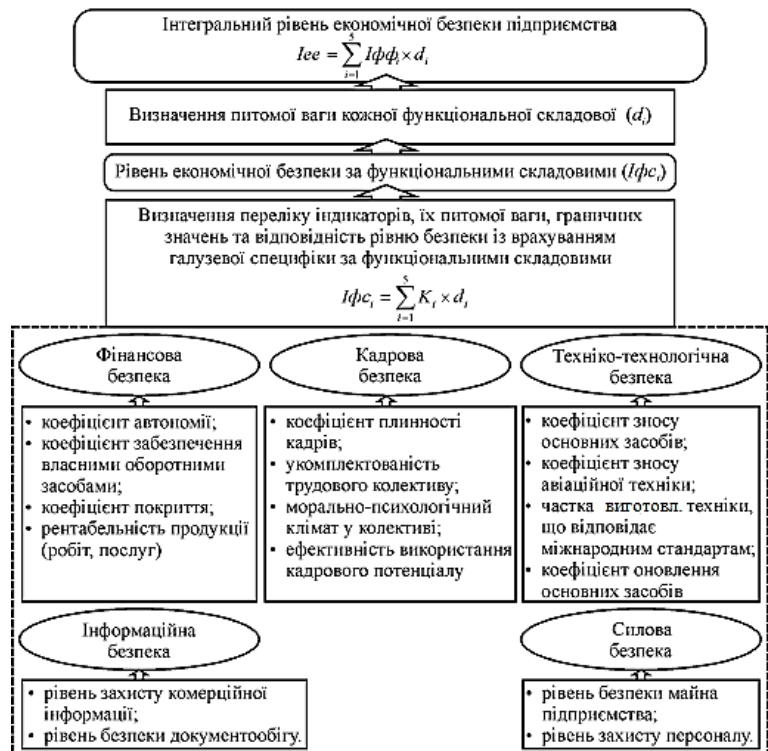
**Висновки з проведеного дослідження.** Узагальнення економічної літератури щодо методичних підходів визначення рівня економічного захисту дало можливість умовно розділити їх на дві великі групи: методики, згідно з якими оцінка рівня економічного захисту здійснюється в цілому для суб'єкта господарювання (переважно з використанням експертних оцінок) та методики, де використовується одна й та ж сукупність показників по кожній складовій економічного захисту суб'єкта господарювання, що необхідні для достовірної їх інтерпретації та визначення на їх основі остаточного інтегрованого значення рівня економічного захисту.

З метою оцінювання загального рівня державного регулювання системи моніторингу розвитку галузей економіки розроблено систему моніторингу, яка враховує визначені та охарактеризовані недоліки та полягає в удосконаленні ресурсно-функціонального підходу.

Створення системи моніторингу соціально-економічного розвитку галузі доцільно проводити в два етапи. I етап – розробка і апробація пробної системи моніторингу на базі одного із суб'єктів регіону, при цьому визначаються всі переваги і недоліки системи. II етап – створення системи моніторингу на базі всіх підприємств галузі і забезпечення функціонування загальної системи моніторингу соціально-економічного розвитку на галузевому рівні. Таким чином, на основі системи соціально-економічного моніторингу можлива реалізація політики узгодження інтересів суб'єктів галузевої системи, що забезпечить її цілісність, збалансованість і здатність до подальшого продуктивного функціонування в рамках прийнятого курсу розвитку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Економіка підприємства: підруч. / за ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.



**Рис. 1. Модель оцінювання загального рівня економічної безпеки підприємств на галузевому рівні в контексті державної системи моніторингу**

2. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
3. Ковальов Д. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства / Д. Ковальов, І. Плетнікова // Економіка України. – 2000. – № 4. – С. 35-40.
4. Марущак С.М. Проблеми застосування існуючих методик оцінки економічної безпеки діяльності підприємств / С.М. Марущак // Наукові праці. Економіка. – 2010. – Вип. 132. – Том 145. – С. 115-119.
5. Ткаченко А.М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / А.М. Ткаченко, О.Л. Резніков // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 101-106.
6. Афанасьєв Є.В. Моделювання та методологічні підходи до інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємств гірничо-металургійного та агропромислового кластерів // Є.В. Афанасьєв, О.Г. Рябека / [Електронний ресурс]: Ефективна економіка. – 2013. – № 7. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
7. Щєкович О.С. Методологічні підходи до оцінки та прогнозування економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях / О.С. Щєкович, М.Г. Афанасьєва // Економічний аналіз: зб. наук. пр. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том. 14. – № 1. – С. 184-193.

УДК 332.33(100)

**Бігуненко О.Г.**  
аспірант кафедри економічної кібернетики  
та інформаційних технологій  
Полтавської державної аграрної академії

### МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ: МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу дослідження міжнародного досвіду земельних ресурсів у розвинених країнах світу. Світова практика реформування земельних ресурсів показує, що систему управління земельними ресурсами базується на земельному кадастрі та оцінці землі. Для стимулювання розвитку реформування земельних ресурсів в Україні, першочергово необхідно зміцнити правову та законодавчу базу.

**Ключові слова:** земельні ресурси, правова база, законодавство, кадастр, оцінка землі, система управління, державне регулювання.

#### **Бігуненко Е.Г. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ**

Статья посвящена анализу исследования международного опыта земельных ресурсов в развитых странах мира. Мировая практика реформирования земельных ресурсов показывает, что система управления земельными ресурсами базируется на земельном кадастре и оценке земли. Для стимулирования развития реформирования земельных ресурсов в Украине, в первую очередь необходимо укрепить правовую и законодательную базу.

**Ключевые слова:** земельные ресурсы, правовая база, законодательство, кадастр, оценка земли, система управления, государственное регулирование

#### **Bihunenko O.G. INTERNATIONAL EXPERIENCE LAND MANAGEMENT: POSSIBILITIES OF APPLICATION IN UKRAINE**

The article analyzes the study of international experience of land in the developed world. The world practice of reforming land resources shows that the system of land management based on land cadastre and land assessment. To encourage the development of land resources reform in Ukraine, priority should strengthen the legal and legislative framework.

**Keywords:** land resources, legal framework, legislation, cadastre, land valuation, management system, state regulation.

**Постановка проблеми.** Земля національне багатство, яке було і завжди буде особливим об'єктом суспільних відносин. Узагальнення досвіду землекористування ряду передових країн дозволяє виявити основні закономірності та принципи з використанням яких відбувається ефективно управління земельними ресурсами в різних країнах світу. Фундаментальною основою ефективного управління земельними ресурсами є державне регулювання правовідносин на землю, хоча форми і підходи до правового вирішення цього питання в різних країнах істотно розрізняються. На сьогодні Україна є одним із світових рекордсменів за тривалістю земельної реформи. Для розв'язання протиріч, що виникли в системі земельних відносин, корисним є вивчення успішного міжнародного досвіду та його адаптація до вітчизняних реалій.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** З огляду на актуальність даної проблеми її дослідженням займалися зарубіжні та вітчизняні вчені. Серед яких можна виділити А.М. Третяк, Г.Е. Бистров,

Д.С. Добряк, С.І. Дем'яненко, О.В. Кірейцева та інші.

**Завдання.** Метою даного дослідження є узагальнення передового міжнародного досвіду розвитку земельних відносин в сільському господарстві, особливостей функціонування ринку землі в різних країнах, та визначення на цій основі пріоритетних напрямів ефективного землекористування в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Земельні ресурси є джерелом національного багатства, від їх використання залежить сталий економічний розвиток країни й рівень життя населення. Нині земельні відносини в Україні залишаються на етапі реформування. Для стимулювання розвитку реформування управління земельними ресурсами в Україні необхідно переймати досвід у розвинутих країнах світу, які пройшли давно рівень реформування і перейшли на рівень сталого розвитку.

Узагальнення існуючого передового досвіду регулювання земельних відносин дозволяє нам зробити



висновок, однією із найефективніших систем правового регулювання системи землекористування є система Німеччини, яка сформована з урахування швидкого зростання попиту на земельні ресурси в країні і бажанням на державному рівні зберегти сільськогосподарський потенціал країни. Основою цієї системи є Федеральний акт по використанню землі, відповідно до якого розроблені і прийняті відповідні акти в кожній із земель (регіонів) країни. Мета цього акту – підтримка традиційного сільськогосподарського виробника (фермерських господарств) і збереження за ним його земельних угідь. При цьому стимулюється сільськогосподарське виробництво орієнтоване на ретельну обробку земельних угідь і утримання обмеженого поголів'я худоби, щоб не порушувати екологічний баланс. У цілому сільське господарство розглядають, як один з основних чинників екологічної безпеки країни. Федеральні і земельні акти різко обмежують можливості переведення сільськогосподарських угідь в інші види земельних ресурсів. В акті також закладені заходи по боротьбі з міграцією населення з гірських і несприятливих для сільського господарства районів [1].

Законодавство Німеччини розмежує поняття «землеволодіння» і «земельна власність». Під власністю розуміється юридичні права особи на земельну ділянку, під володінням – фактичні права на неї, які не є формою правовідносин, а можуть бути предметом успадкування, дарування, інших форм відчуження. Землевласників у свою чергу поділяють на прямих і непрямих. До прямих відносять орендарів заставоутримувачів, до непрямих – орендодавців, а саме власників, які не є землевласниками по праву. Нині об'єднана Німеччина складається з 16 федеральних земель, де більшість сільськогосподарських земель є об'єктом оренди. Для земельного ринку Німеччини характерний високий ступінь детальної правової регламентації земельних відносин при здійсненні угод із земельними ділянками. Законодавством визначено право переважного придбання землі тими, хто живе та працює на ній, регулюється порядок забудови земельних ділянок, а також устанавлюється досить детальна процедура видання дозволів на угоди із земельними ділянками [3].

Німецьке земельне право встановлює законодавчо механізм регулювання обороту земель сільськогосподарського призначення і лісового фонду, що передбачає заборону дроблення лісових і сільськогосподарських ділянок, їх відчуження зі зміною цільового призначення і забезпечуючи розвиток високоефективного агропромислового виробництва на користь суспільства. Сільськогосподарським надають пріоритетне право на придбання сільськогосподарських угідь порівняно з особами не зайнятими в сільському господарстві. Крім того в Німеччині законодавчо встановлені умови договору оренди сільськогосподарських земель. Особлива увага при цьому приділена контролю за раціональним використанням земель, неприпустимістю введення обмежень їх господарського обороту з метою перерозподілу між «ефективними правовласниками», виконанням землевласниками правових зобов'язань, зокрема по податкових виплатах, для чого функціонують спеціальні сільськогосподарські суди. Всі операції із відчуження сільськогосподарських і лісових земель також здійснюються за спеціальним дозволом, при чому в ньому може бути і відмовлено (якщо це призводить до недоцільного зменшення або ділення земельної ділянки, або, якщо обумовлена ціна не відповідає вартості земельної ділянки). У цілому сільськогосподарські

землі охороняються активніше там, де площа їх більш обмежена. Суть охоронних заходів полягає в забороні будівництва на території сільськогосподарських угідь і розробці процедур вирішення суперечок по земельних питаннях [2].

Сучасне право Німеччини забороняє подрібнення фермерських господарств і земельних ділянок при успадкуванні та при будь-яких інших змінах власників, як і використання сільськогосподарських угідь не за цільовим призначенням або непродуктивно; передбачає державний контроль за операціями, пов'язаними з відчуженням, купівлею та продажем ділянок; віддає перевагу інтересам орендаря, а не особи, яка здає землю в оренду [4]. У Німеччині останніми роками спостерігається зростання кількості фермерських господарств, що використовують орендовану землю, а на сході країни взагалі 91,4% усієї площі сільськогосподарських угідь здається в оренду [5]. Слід зауважити, що в Німеччині умови оренди та орендна плата визначаються на договірних засадах.

Певний інтерес для України становить досвід приватизації земельних угідь в Східній Німеччині. Цікавий він із погляду того, що аналогічні приватизаційні процеси зараз відбуваються в Україні. Проте у Німеччині приватизація земельних угідь, що знаходяться у державній власності та підлягає приватизації, а це близько 37% усіх земель сільськогосподарського призначення, здійснюється через її оренду, з правом викупу. Ця земля передається у короткострокову та довгострокову оренду. За умови довгострокової оренди (від 6 до 18 років) земля може передаватися орендареві за пільговою ціною, що становить до 55% її ринкової ціни. Першочергове придбання права оренди державних земель мають нинішні орендарі (пріоритетне право) й колишні власники, які проте, не мають права вимагати повернення земельних ділянок, що належали їм раніше. При цьому встановлений розмір земельної площі до 150 га і заборонений продаж землі протягом 20 років. Орендар також повинен сам обробляти землю та проживати у відповідній сільській місцевості, де знаходиться земля. Якщо орендовані землі не купуються орендарями, то їх продають на ринку за ринковими цінами. У структурі собівартості сільськогосподарської продукції орендна лата становить 15-30%, або в середньому 200-400 євро/га, коливаючись від 50-1000 євро/га залежно від якості та місця розташування земельної ділянки. Ціна на землю в Німеччині за останні роки зросла в кілька разів. Постійно зростаючі ціни на землю підвищують надійність кредиторів і розширюють можливості кредитування [6, 7].

Корисним є узагальнення досвіду регулювання земельних відносин у Франції, враховуючи те, що ця країна є найбільшим виробником аграрної продукції серед країн Європейського Союзу. Аналізуючи чинне законодавство Франції, можна зробити висновок, що там переважають саме орендні земельні відносини, які тривалий час регулювалися Цивільним кодексом, а згодом ухваленим у вересні 1943 р. Законом «Про оренду».

Усі операції щодо купівлі, продажу, здачі в оренду земельних ділянок у Франції суворо контролюються органами влади. Якщо власник землі вирішив, наприклад, здати землю в тимчасове користування іншому підприємцю, то суму орендної плати встановлюють адміністративні органи місцевої влади.

Законом від 17 жовтня 1945 року було затверджено типовий Статут сільськогосподарської оренди, до якого законодавці, за потреби, вносять зміни та доповнення. За цим Статутом допускається оренда,

окремої земельної ділянки чи половини фермерського господарства. У першому випадку оренда встановлюється на підставі твердих платежів, у другому – залежно від одержаного врожаю і пропорційна до внесеного в господарство вкладу. При цьому розміри орендної плати можуть регламентуватися в адміністративному порядку.

Договір оренди на підставі Статуту дає чіткий перелік обов'язкових умов сільськогосподарської оренди, що стосуються об'єктів оренди, особи орендаря, обов'язків сторін, орендної плати, строків оренди. Договір оренди може бути письмовим або усним. В останньому випадку він повинен відповідати нормам типового Статуту сільськогосподарської оренди.

Оренда земель сільськогосподарського призначення у Франції є одним із найважливіших джерел одержання прибутку. Французьке законодавство детально регламентує порядок і процедуру оренди, її продовження та припинення. Переважне право на оренду земель сільськогосподарського призначення мають особи, які мають сільськогосподарську спеціальну освіту, мають стаж роботи у сільському господарстві [8].

У Франції для власників не передбачено обмеження розміру землеволодіння. Для орендарів максимально дозволено 200 га землі. Якщо орендар хоче збільшити орендовані земельні площі з 100 до 150 га за рахунок сусідської землі, він повинен подати заяву в префектуру (місцеву адміністрацію) про свої наміри, яка в свою чергу робить об'яву. Якщо знайдеться орендар, який має менше землі, ніж попередній (навіть якщо він платитиме меншу орендну плату) земля надається останньому.

Мінімальна площа земельної ділянки для початку сільськогосподарської діяльності у Франції (S.M.I. – surface minimum d'installation) фіксована в кожному регіоні. Середня по Франції – 25 га (з 1999 р. – 50 га). Якщо площа сільськогосподарського підприємства менша 25 га, допомогу таке підприємство не отримує [9].

Отже, у Франції держава регулює ринок купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, що сприяє консолідації земель і збереженню їх цільового сільськогосподарського призначення. З метою запобігання спекуляції землею (особливо в приміських зонах) діють високі податки на прибуток від швидкого перепродажу земель сільськогосподарського призначення.

Зміна права власності на земельні ділянки сільськогосподарського призначення в Польщі, як і в більшості країн Європейського Союзу, здійснюється шляхом продажу, спадкування, дарування, оренди, обміну тощо. Спеціальні правила щодо обігу земель сільськогосподарського призначення визначено Законом Польщі від 10 жовтня 1991 р. про управління державними сільськогосподарськими землями, а також Законом від 11 квітня 2003 р. про формування сільськогосподарської системи, що визначив особливості втручання держави в обіг цивільних прав – застосування переважного права на придбання земель.

Відповідно до Закону Польщі від 19 жовтня 1991 р. створено Агентство сільськогосподарської нерухомості, яким визначаються, окрім інших, форми управління майновими правами й оренда. Передача земельних ділянок в оренду здійснюється без обмежень. Агентство може проводити обмін земельними ділянками: якщо результатом обміну буде ліквідація фермерського господарства, що належить фермеру принаймні 5 років, розташованої у воєводстві, де середня площа господарства становить менше 5 га, і

натомість буде створено фермерське господарство в іншому воєводстві та змінене місце постійного проживання селянина; на прохання фермера, якщо такий обмін попереджує зменшення належної йому площі сільськогосподарських угідь унаслідок часткового їх вилучення для суспільних потреб відповідно до законодавства про управління нерухомістю.

У Польщі ринок земель регулюється переважно економічними засобами. Держава через спеціально створене Агентство сільськогосподарської власності державної казни здійснює викуп у фермерських господарств земель та нерухомості й продає їх перспективним господарствам, малоземельним, молодим селянам тощо. Пріоритет надається покупцям, які мають належну кваліфікацію [10].

Основною метою земельної реформи в Італії було підвищення ефективності використання земельних угідь, концентрацією її в руках тих, хто займається її обробіткою, та активізацією земельного ринку. Завдяки державному регулюванню цього процесу селяни купували землю за ціною, нижчою від ринкової, причому мали змогу здійснювати оплату за цю землю завдяки кредитам банків, що надавались навіть на 30 років. Кредитна ставка не перевищувала 3,5% на рік. Держава сприяла також створенню в аграрному секторі економіки відповідних інфраструктурних умов для розвитку обслуговуючих кооперативів.

В Італії державний контроль за використанням земельних ресурсів реалізується через примусову оренду (продаж) ділянки більш ефективним користувачам, якщо фермер не забезпечує ефективне господарювання. Існують обмеження на придбання землі у власність іноземцям в прикордонних зонах, що забезпечує національну безпеку країни. Введено жорсткі умови цільового використання земель різних категорій, зокрема екологічного характеру, які визначаються з урахуванням зонувannya територій, санкції за порушення встановлених правил землекористування.

Більшість країн, досліджених нами, щодо розвитку системи землекористування, характеризується значною різноманітністю економічних і географічних умов, загальною вимогою до підтримки ефективного функціонування земельного ринку є обов'язкова державна реєстрація земельних операцій і прав на землю. У світовій практиці при формуванні системи управління земельними ресурсами крім регулювання правовідносин на землю центральне місце займають ведення земельного кадастру і формування кадастрової оцінки земель. У більшості країн практикують зонувannya земель, планування, регулювання їх використання і землеволодіння на основі відповідного законодавства, направлено, перш за все, на обмеження виведення земель із сільськогосподарського обороту. Також, варто відзначити, що земельний ринок в чистому вигляді, не функціонує в жодній країні, оскільки в більшості з них існує мораторій на продаж землі іноземцям [8]. Як правило, управління земельними ресурсами здійснюється на трьох рівнях:

1. На рівні держави забезпечують збереження сільськогосподарського земельного фонду.
2. Регіональний рівень – розробляють карти і зони землекористування, плани трансформації угідь, пов'язують загальнодержавну земельну політику з регіональними умовами.
3. Районний або муніципальний рівень – проводять картування земель, забезпечують дотримання правил по захисту сільськогосподарських угідь.

Для більшості країн, що успішно реформували аграрний сектор економіки і земельні відносини, спільним є реалізація наступних заходів:

- прийняття концептуальних законодавчих актів;
- визначення порядку приватизації земель і сти- мулювання приватного сектору;
- вільна конкуренція та ринок з елементами дер- жавної регуляторної політики;
- запровадження системи соціального захисту населення від негативних явищ, пов'язаних з рефор- муванням та реорганізацією земельних відносин і аграрного сектору економіки.

Враховуючи проаналізований світовий досвід управління земельними ресурсами, в Україні доціль- ною була б реалізація наступних заходів реформу- вання земельних правовідносин:

1) завершити формування системи кадастру та реєстрації земель;

2) ввести обов'язковість землеустрою та розро- бити проекти землеустрою;

3) спростити процедуру виділення земельних ділянок;

4) створити Державний (національний) земельний банк та державний фонд земель;

5) розробити стратегію розвитку земельних відно- син, включивши програмні інструменти в розвитку аграрного сектору та сільських територій.

**Висновок.** Підсумовуючи викладене можемо зро- бити висновок, що зарубіжний досвід регулювання земельних відносин з використанням законодавчих, економічних та адміністративних важелів, який нагромаджено в інших країнах світу може бути вико- ристаний під час урегулювання земельних відносин у нашій державі. Перешкодою подальшого розви- тку земельних відносин у нашій країні є відсутність досвіду та наявність проблем державного регулю- вання земельних відносин в нових умовах. В Укра- їні на сьогодні простежується недостатня обґрунтова-

ність правової бази, недосконалість сучасної системи законодавства, що регулює такі відносини, яка стає зараз одним із чинників, що стримує розвиток усієї системи земельних відносин.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Третяк А.М. Землепорядне проектування: теоретичні основи і територіальний землеустрій / А.М. Третяк. – К.: Вища освіта, 2006. – 528 с.
2. Бистров Г.Е. Правові проблеми земельної та аграрної реформ у зарубіжних країнах: теорія, практика, підсумки, перспективи / Г.Е. Бистров. – Мінськ: БГЕУ, 2001. – 362 с.
3. Добряк Д. С. Актуальні проблеми законодавчого забезпечення розвитку ринку земель в Україні / Д. С. Добряк, А. Г. Мартин, Л. В. Паламарчук // Землеустрій і кадастр. – 2006. – № 1. – С. 3-7.
4. Євсюков Т. О. Концептуальні засади безпечного землекористу- вання / Т. О. Євсюков, А. Г. Мартин // Землеустрій і кадастр. – 2010. – № 1. – С. 26-29.
5. Зарубіжний досвід: ринок земель сільськогосподарського при- значення в Угорщині і перспективи його застосування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zsu.org.ua/index.php>
6. Дем'яненко С.І. Досвід Німеччини у кредитуванні під заставу сільськогосподарської землі / С.І. Дем'яненко. – Економіка АПК. – 2002. – № 10. – С. 134-138
7. Дудар В.Т. Аграрний сектор економіки Східної Німеччини / В.Т. Дудар. – Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 153-159.
8. Коник О. Польський досвід регулювання ринкових земельних відносин [Електронний ресурс] / О. Коник, А. Мартин. – Режим доступу: <http://www.zsu>.
9. Кірейцева О.В. Іноземний досвід формування земельного ринку/ О.В. Кірейцева // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 174-178.
10. Дудич Г. Зарубіжний досвід удосконалення земельних відносин у сільському господарстві / Г. Дудич // [Електронний ресурс]. – режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vldau/APK/2011\\_18\\_1/files/11dgriai.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2011_18_1/files/11dgriai.pdf)

УДК 330.34(477)

**Варламова І.С.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Запорізького національного університету

## ОЦІНКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Стаття присвячена оцінці рівня «сталості» розвитку національної економіки на сучасному етапі. Розглянуто поняття «розвиток», «сталий розвиток», «концепція сталого розвитку». Виокремлено структурні компоненти сталого розвитку: екологічну, економічну та соціальну. Проаналізовано компонентну структуру індексу сталого розвитку в розрізі окремих регіонів і здійснено їх групування за критерієм домінування певної компоненти. Визначено, що групування регіонів за домінуючою компонентою сталого розвитку дозволяє здійснити їх типологізацію і визначити пріоритети майбутнього розвитку. Побудовано матрицю типологізації регіонів відповідно до домінуючої компоненти сталого розвитку. Обґрунтовано, що провідну роль у реалізації концепції сталого розвитку в національній економіці відіграє ступінь гармонізації між економічною, екологічною та соціальною компонентами.

**Ключові слова:** індекс сталого розвитку, економічна компонента, екологічна компонента, концепція сталого розвитку, національна економіка, регіон, соціальна компонента, ступінь гармонізації.

### Варламова И.С. ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Статья посвящена оценке уровня «устойчивости» развития национальной экономики на современном этапе. Рассмотрено понятие «развитие», «устойчивое развитие», «концепция устойчивого развития». Выделены структурные компоненты устойчивого развития: экологическую, экономическую и социальную. Проанализировано компонентную структуру индекса устойчивого развития в разрезе отдельных регионов и осуществлена их группировка по критерию доминирования определенной компоненты. Определено, что группировка регионов по доминирующей компоненте устойчивого развития позволяет осуществить их типологизацию и определить приоритеты будущего развития. Построено матрицу типологизации регионов в соответствии с доминирующей компонентой устойчивого развития. Обосновано, что ведущую роль в реализации концепции устойчивого развития в национальной экономике играет степень гармонизации между экономической, экологической и социальной компонентами.

**Ключевые слова:** индекс устойчивого развития, экономическая компонента экологическая компонента, концепция устойчивого развития, национальная экономика, регион, социальная компонента, степень гармонизации.

### Varlamova I.S. EVALUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY AT THE PRESENT STAGE

The article is devoted to assessing the level of sustainability of national economy development at present stage. The concept of «development», «sustainable development», «the concept of sustainable development». It is selected the structural components of sustainable development: environmental, economic and social. It is analyzed the component structure of sustainable development index in the context of individual regions and implemented to group them by criteria of domination of a certain components. It is determined that the grouping of regions according to the dominant component of sustainable development allows their typology and to determine priorities for future development. It is built a matrix typology of regions according to the dominant components of sustainable development. It is proved that the leading role in implementing the concept of sustainable development in the national economy plays a the degree of harmonization between economic, environmental and social components.

**Keywords:** index sustainable development, economic component, environmental component, concept of sustainable development, national economy, region, social component, degree of harmonization.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі вибір стратегії сталого розвитку національної економіки відбувається під впливом світових тенденцій щодо вирішення проблеми гармонійного розвитку людства. Усвідомлення людством реальної небезпеки екологічної катастрофи, яка загрожує існуванню цивілізації, стало причиною початку розробки концепції сталого розвитку. Світове співтовариство виявляє все більшу зацікавленість до шляхів досягнення сталого розвитку країн і регіонів, захисту інтересів майбутніх поколінь. При цьому сталий розвиток розглядається, з одного боку, в контексті зміни відносин між людиною і природою з метою розширення можливостей економічного зростання, а з іншого – як скоординована глобальна стратегія виживання людства. Отже, актуальним на сучасному етапі є питання поєднання екологічної, економічної та соціальної компоненти розвитку таким чином, щоб при переході від покоління до покоління підвищувались якість і безпека життя людей, покращувався стан навколишнього середовища і потреби суспільства визначалися прогресивністю соціального розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сучасному етапі зацікавленість у дослідженні проблем сталого розвитку економіки не викликає сумнівів. Значну увагу проблемам сталого розвитку приділяли зарубіжні вчені, серед яких Деніс і Донелла

Медоуз та Й. Рандерсон, Г. Дейлі [1], які в основному досліджували взаємозв'язок між економічною і екологічною складовими сталого розвитку.

Серед українських науковців варто відзначити таких, як: О.І. Амоша, О.Г. Білорус, П.П. Борщевський, В.В. Волошина, Л. Гринів, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, О.П. Пристайко, В.М. Трегобчук, М.А. Хвесик [2–8] та ін., які вивчали особливості реалізації концепції сталого розвитку для національної економіки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Ученими опрацьовано теоретичні аспекти сталого розвитку, проаналізовано актуальні проблеми цієї стратегії в Україні, розглянуто регіональні та галузеві особливості. Водночас оцінка сталості розвитку національної економіки на сучасному етапі потребує більш глибокого теоретичного дослідження, деталізації та практичного аналізу.

**Мета статті** полягає в оцінці сталості розвитку національної економіки на сучасному етапі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес формування концепції сталого розвитку є тривалим і поступовим. Термін «сталий розвиток», був уведений у науковий обіг Міжнародною комісією з навколишнього середовища і розвитку. У вузькому розумінні сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього, але

не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. У широкому розумінні сталій розвиток – це процес змін, в якому експлуатація природних ресурсів, напрямки інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку, розвиток особистості та інституціональні зміни узгоджуються один з одним і зміцнюють наявний та майбутній потенціал для задоволення людських потреб і прагнень і як результат, забезпечення високого рівня життя населення [9, с. 7]. Тобто сталий розвиток – це рух, який призводить не тільки до кількісних змін від покоління до покоління, але й породжує нову якість життя людей і природного капіталу.

Слід зазначити, що концепція сталого розвитку базується на трьох основних «центрах»: природа, суспільство та виробництво. У зв'язку із цим поступово визначаються нові орієнтири, що пов'язані з питаннями участі у вирішенні проблем бізнесу, створення так званої «зеленої економіки», урахування проблем зміни клімату та зменшення нерівномірності розподілу доходів й подолання бідності. Результатом цього є сформована структура сталого розвитку, яка включає три взаємопов'язані компоненти: соціальну, економічну та екологічну. Розглянемо більш детально особливості оцінки кожної з них.

Соціальна компонента включає індикатори, пов'язані з втратою можливості соціального розвитку. У першу чергу це ризики втрати здоров'я та тривалості життя і, як наслідок, падіння життєвого потенціалу. Сукупність індикаторів оцінки соціальної компоненти включає: очікувану тривалість життя при народженні; коефіцієнт дитячої смертності; коефіцієнт природного приросту населення; вікову структуру населення та ін.

В економічній компоненті об'єднуються індикатори, які оцінюють, з одного боку, досягнутий рівень економічного зростання, а з іншого – можливості розвитку економіки. Зокрема, до першої групи можна віднести такі індикатори: відношення ВВП (у розрахунку на одну особу) до середнього значення; рівень інфляції; рівень безробіття; рівень реального промислового виробництва; відношення індексу ВВП до індексу фонду оплати праці.

Екологічна компонента сталого розвитку оцінюється системою індикаторів, що характеризують: рівень викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами на одиницю площі та одиницю ВРП; рівень викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря від рухомих джерел забруднення на одиницю площі та одиницю ВРП; утворення відходів I–III класів небезпек: на одиницю площі та одиницю ВРП; скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі води на одиницю площі та одиницю ВРП;

На основі аналізу цих компонент можна виокремити «стимулятори» – те, що сприяє реалізації концепції сталого розвитку, та «дестимулятори» – те, що заважає. Визначені «больові точки», що гальмують досягнення сталого розвитку, надають можливість сформулювати основні та пріоритетні напрямки впливу.

Залежно від рівня сталості необхідно розрізняти два типи розвитку: перший – із сильною сталістю, при досягненні високого рівня гармонізації соціальної та економічної компоненти, тобто досягнення сталості у двовірному просторі – «економіка – соціум», другий – із слабкою сталістю, яка досягається за умови реалізації виключно ресурсозберігаючої стратегії [1, с. 69–70].

Розглянемо індекс сталого розвитку та його компоненти за регіонами України (табл. 1).

Таблиця 1  
Індекс сталого розвитку та його компоненти у розрізі окремих регіонів, 2013 р.

Регіон	Індекс сталого розвитку	Субіндекси		
		індекс екологічного виміру	Індекс економічного виміру	Індекс соціального виміру
<b>Україна</b>	<b>0,918</b>	<b>0,506</b>	<b>0,210</b>	<b>0,489</b>
Київська	0,989	0,478	0,29	0,549
Хмельницька	0,969	0,566	0,162	0,556
Черкаська	0,921	0,534	0,188	0,504
Чернігівська	0,948	0,558	0,157	0,536
Вінницька	0,939	0,518	0,194	0,514
Житомирська	0,919	0,558	0,162	0,445
Донецька	0,858	0,374	0,488	0,431
Луганська	0,829	0,426	0,194	0,455
Івано-Франківська	1,01	0,523	0,111	0,496
Рівненська	0,963	0,554	0,133	0,477
Львівська	0,992	0,569	0,228	0,481
Тернопільська	1,004	0,552	0,122	0,512
Чернівецька	1,053	0,606	0,096	0,541
Волинська	0,945	0,573	0,127	0,481
Закарпатська	1,004	0,54	0,113	0,501
Дніпропетровська	0,855	0,297	0,436	0,455
Запорізька	0,882	0,413	0,215	0,505
Кіровоградська	0,827	0,535	0,144	0,43
Миколаївська	0,842	0,447	0,169	0,476
Одеська	0,862	0,456	0,273	0,46
Херсонська	0,852	0,52	0,143	0,489
АР Крим	0,673	0,497	0,28	0,436
Полтавська	0,98	0,547	0,321	0,509
Сумська	0,869	0,526	0,161	0,469
Харківська	0,967	0,495	0,348	0,526

Складено автором на основі даних: [10]

Розглянемо компонентну структуру індексу сталого розвитку в розрізі окремих регіонів і згрупуємо їх у наступні групи за відповідними критеріями (табл. 2):

- екологічний тип, в якому домінує екологічна компонента;
- економічний тип, в якому домінує економічна компонента;
- соціальний тип – з домінуванням соціальної компоненти.

Таблиця 2  
Критерії визначення типу регіону залежно компоненти сталого розвитку

Тип регіону	Критеріальні значення
Екологічний	$\bar{\delta}_1 > \bar{X}_1, \bar{\delta}_2 < \bar{X}_2, \bar{\delta}_3 < \bar{X}_3$
Економічний	$\bar{\delta}_2 > \bar{X}_2, \bar{\delta}_1 < \bar{X}_1, \bar{\delta}_3 < \bar{X}_3$
Соціальний	$\bar{\delta}_3 > \bar{X}_3, \bar{\delta}_2 < \bar{X}_2, \bar{\delta}_1 < \bar{X}_1$

Примітка:  $\bar{\delta}_1, \bar{\delta}_2, \bar{\delta}_3$  – відповідно, індекс екологічної, економічної та соціальної компоненти регіону;  $\bar{X}_1, \bar{X}_2, \bar{X}_3$  – відповідно, середні значення по кожній із компонент.

Згідно з табл. 2, типологізація регіонів буде здійснюватись відповідно до умови, що зазначена у нерівності. Так, якщо у економіці регіону індекс

Таблиця 3

Матриця типологізації регіонів за домінуючою компонентою сталого розвитку

Тип регіону	Екологічний	Економічний	Соціальний
Екологічний	Житомирська, Рівненська, Львівська, Волинська, Кіровоградська, Сумська		Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, Вінницька, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька, Закарпатська, Херсонська
Економічний		Донецька, Дніпропетровська, Одеська, Харківська, АР Крим	Київська Запорізька
Соціальний	Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, Вінницька, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька, Закарпатська, Херсонська	Київська Запорізька	

Побудовано автором самостійно

за окремою компонентою більше за її середнє значення по Україні, а індекс двох інших компонент менший за аналогічні середні показники, то будемо вважати, що ця компонента є домінуючою. Якщо в результаті аналізу виявляються регіони, для яких нерівність не виконується, то вважаємо, що в цих регіонах має місце домінування декількох компонент. Таке групування регіонів за домінуючою компонентою сталого розвитку дозволяє здійснити типологізацію регіонів і визначити пріоритети сталого розвитку.

Складемо матрицю типологізації регіонів відповідно до домінуючої компоненти сталого розвитку (табл. 3).

Побудована матриця (табл. 3) демонструє, що більшість регіонів України характеризуються домінуванням екологічної та соціальної компонент сталого розвитку (переважно західні регіони), що відповідає системі «природа – соціум». Переважанням економічної складової характеризуються Донецька, Дніпропетровська, Одеська, Харківська області та АР Крим. Екологічна і економічна складові домінують у Житомирській, Рівненській, Львівській, Волинській, Кіровоградській, Сумській областях. Зазначимо, що Полтавська область характеризується домінуванням усіх трьох компонент, тоді як Луганська та Миколаївська не мають домінуючої компоненти. Слід також підкреслити, що відсутні регіони, де домінує еколого-економічна компонента, що є актуальним для сучасного розвитку економіки, оскільки результатом цього є високий рівень соціальної компоненти.

Підкреслимо, що важливим є не лише високе значення індексу окремої компоненти, що вказує на односпрямованість розвитку регіону. Провідну роль відіграє також ступінь гармонізації між економічною, екологічною та соціальною компонентами (рис. 1).

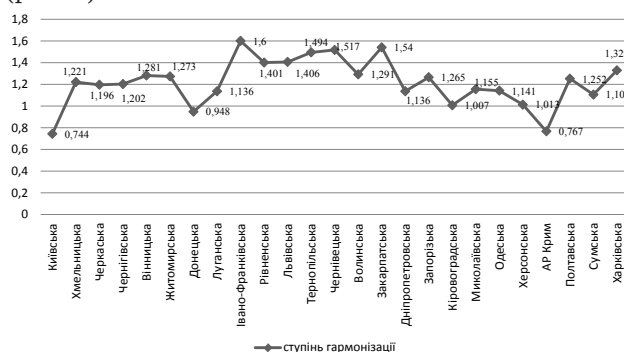


Рис. 1. Ступінь гармонізації субіндексів сталого розвитку за регіонами України

Побудовано автором на основі даних: [10]

Найбільша гармонізація між компонентами сталого розвитку спостерігається у Івано-Франківській (1,6), Закарпатській (1,54), Чернівецькій (1,517) та Тернопільській (1,494) областях. Найменш гармонізованими у своєму розвитку є: Київська (0,744), АР Крим (0,767), Донецька (0,948) області. Це пов'язано із тим, що значна роль відводиться лише одній компоненті, а інші дві залишаються поза увагою, що призводить до порушення взаємодії між компонентами сталого розвитку.

Таким чином, модель сталого розвитку є системою інтегрованих компонентів, їх суттєвих взаємозв'язків, що відображають основний зміст процесів збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку як окремого регіону, так і національної економіки в цілому.

**Висновки.** Питання реалізації концепції сталого розвитку є актуальним для України. Неузгодженість темпів економічного розвитку і екологічних стандартів, домінування природомістких галузей з високою питоною вагою ресурсо- та енергомістких застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту, низький рівень культури праці та споживання призвели до виникнення кризових змін у природі, що негативно впливає на життєдіяльність людини і суспільства. Тому на сучасному етапі постає питання гармонізації екологічної, економічної та соціальної компонент сталого розвитку. Адже зв'язок «соціум – природа» забезпечує однаковий доступ до ресурсів теперішніх і майбутніх поколінь. Взаємодія «соціум – економіка» вимагає рівномірності у розподілі доходів та подолання бідності. Не менш важливим є зв'язок «природа – економіка», який передбачає вартісну оцінку техногенних впливів на довкілля. Знайти гармонійне поєднання «природа – економіка – соціум» – найголовніший виклик сьогодення як на національному, так і на міжнародному рівнях.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя / Д. Медоуз, Й. Рандерс, Д. Медоуз; пер. с англ. Е.С. Оганесян. – М.: Академкнига, 2007. – 342 с.
2. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: [монографія] / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк [та ін.]; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2012. – 534 с.
3. Концепція сталого розвитку України / Під ред. В.В. Волошина, Н.М. Гордієнка [та ін.]. – К.: БМТ, 2000. – 17 с.
4. Гринів Л. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії / Л. Гринів. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 240 с.
5. Удосконалення управління природокористування в АПК / С.І. Дорогунцов, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин. – К.: Урожай, 1992. – 128 с.
6. Данилишин Б. Україна: проблеми розвитку і економічного зростання / Б. Данилишин // Економіка природокористування та охорони довкілля. – К.: НАНУ, 2001. – С. 2–11.
7. Дорогунцов С.І. Проблеми природокористування і шляхи їх вирішення / С.І. Дорогунцов, О.О. Гаца // Трибуна. – 1995. – № 7–8. – С. 32–33.



8. Пристайко О.П. Індикатори сталого розвитку в системі цілей розвитку тисячоліття: структура, використання, виконання / О. П. Пристайко // Економіка природокористування і охорони довкілля: щорічник наукових праць; під ред. М.А. Хвесика. – К.: РВПС НАНУ, 2010. – С. 130–136.
9. Зеркалов Д.В. Проблеми екології сталого розвитку: [монографія] / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2013. – 430 с.
10. Україна в індикаторах сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/services/ukraine-sd>.

УДК 330.101.541

Васюник Т.І.  
магістр

Львівського національного університету імені Івана Франка

## АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ РОЛЬ У ВІДТВОРЕННІ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті здійснено аналіз амортизаційної політики України часів незалежності з точки зору її впливу на відтворення основного капіталу. Відзначаючи антиінвестиційне спрямування даної політики, автор розглядає існуючі методи нарахування амортизації та надає чіткі пропозиції з ціллю посилення впливу амортизаційної політики на відтворення основного капіталу.

**Ключові слова:** амортизаційна політика, амортизація, основний капітал, методи нарахування, відтворення основного капіталу.

### Васюник Т.І. АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В ВОСПРОИЗВЕДЕНИИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье осуществлен анализ амортизационной политики Украины времен независимости с точки зрения ее влияния на воспроизводство основного капитала. Отмечая анти инвестиционное направление данной политики, автор рассматривает существующие методы начисления амортизации и предоставляет четкие предложения с целью усиления влияния амортизационной политики на воспроизведение основного капитала.

**Ключевые слова:** амортизационная политика, амортизация, основной капитал, методы начисления, воспроизведение основного капитала.

### Vasyunyk T.I. POLICY OF AMORTIZATION AND ITS ROLE IN THE REPRODUCTION OF CAPITAL NATIONAL ECONOMY

The article analyzes the depreciation policy Ukraine since independence in terms of its impact on the reproduction of capital. Noting anti focus of the investment policy, the author examines the existing methods of depreciation and provides clear proposals with the aim of strengthening the impact of the amortization policy on the reproduction of capital.

**Keywords:** amortization policy, amortization, capital assets, accrual basis, reproduction of capital.

**Постановка проблеми.** Метою цієї статті є визначення ролі і значення амортизаційної політики в процесі відтворення основного капіталу в національній економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми амортизації, обґрунтування економічно доцільних термінів служби основних засобів, дослідження впливу інноваційних чинників на їхню тривалість розглядалися у працях багатьох вітчизняних та закордонних учених, зокрема, В. Александрової, Д. Баранова, В. Будаєва, О. Балацького, Т. Васильєвої, О. Гапоненка, М. Геєця, В. Захарова, Я. Кваші, С. Козьменка, О. Кундицького, П. Массе, Л. Мельника, Е. Янча та ін.

Проте ряд теоретичних, методичних та практичних завдань щодо формування амортизаційної політики потребують удосконалення, зокрема, обґрунтування оптимального з точки зору відповідності реальним тенденціям відтворення методу нарахування амортизації.

**Постановка завдання.** Основним завданням наукового дослідження є визначення ролі та місця амортизаційної політики у відтворенні основного капіталу національної економіки, аналіз існуючих методів нарахування амортизації та надання пропозицій з метою посилення впливу амортизаційної політики на процес відтворення основного капіталу.

**Виклад основних положень.** Однією з умов економічного розвитку держави є здійснення ефективної амортизаційної політики, яка б оптимізувала параметри відтворення основного капіталу. У класичному

розумінні амортизація є відшкодуванням грошових коштів підприємства, які воно витратило, набуваючи або створюючи довгострокові активи [1, с. 102-115]. Такі активи переносять свою вартість на готовий продукт частинами залежно від періоду фізичного та морального зносу.

У світовій практиці амортизаційні відрахування є одним із основних джерел фінансування інвестицій – на їх частку припадає близько 60-70% інвестицій в основний капітал. Саме механізм амортизації дозволяє забезпечити відповідність темпів оновлення основного капіталу підприємства темпам зміни техніки та технологій.

Загально відомим є той факт, що держава впливає на процеси накопичення капіталу в різних сферах суспільного виробництва, регулює темпи й пропорції відтворення через зміни норм амортизації та регламентації методів її нарахування. Використання раціональних моделей нарахування амортизації для підприємств є стимулом до збільшення амортизаційних накопичень, які постійно поповнюють капітальні ресурси на інвестиційну підтримку виробництва.

Особливістю державної амортизаційної політики в Україні часів незалежності є її анти інвестиційне спрямування. Ситуація що склалася не сприяє, а протидіє відтворенню основного капіталу, як основи досягнення позитивної економічної динаміки та економічного зростання. На підтвердження своєї думки хочемо навести наступні дані. Так, починаючи із початку своєї незалежності норма амортизації була встановлена на рівні 4,5%, а це дозволяло експлуа-

тувати основні засоби в середньому 22,2 роки. Такі показники майже в 1,5 рази перевищували аналогічні нормативи в передових країнах. Діяла значна диференціація встановлених нормативів (близько 2000), не враховувалася специфіка виробництва. Накопичувані кошти не мали антиінфляційного захисту і швидко знецінювалися. До 1990 р. Потреба України щодо простого відшкодування покривалася менше, ніж на 50%, частково – унаслідок інфляційного знецінення коштів, частково – за рахунок нецільового використання амортизаційних сум. Переважна частина їх вилучалася у підприємства і розподілялася централізовано. Така практика дискредитувала інститут амортизації, перетворивши його на різновид податку [2, с. 56] Більш того, одним із напрямків антиінфляційної політики уряд 1992-98 рр. було примусове зменшення амортизаційних відрахувань із метою збільшення частини прибутку підприємства, яка оподатковується. Хоча, на нашу думку, державі слід було подбати про збереження амортизаційних відрахувань. Як підтверджують дослідження [3, с. 41] такий крок держави забезпечив би 40-відсоткове збільшення капітальних вкладень, негативним наслідком ігнорування амортизаційних джерел інвестування було не тільки його фактичне скорочення (у 1994 р. частка амортизаційних відрахувань в обсязі загальних капітальних вкладень скоротилася з 65% до 1,5%), але й формування від'ємної тенденції на перспективу: значна частка вітчизняних виробників зайняла пасивну й недалекоглядну позицію щодо відшкодування основного капіталу. З частковим збільшенням амортизаційних відрахувань, що відбулося в результаті індексації 1995–1996 рр., більшість з них не справилася; із того часу амортизація штучно стримується за допомогою знижуючих коефіцієнтів, тобто штучного подовження терміну служби основних засобів. Із 01.07. до 31.12.97 р. коефіцієнт зниження амортизаційних відрахувань становив 0.7., із 01.01. до 31.12.98 р. – 0.6. Наступним етапом амортизаційної політики було прийняття Закону «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 06.04.99 р. № 568. Цим законом скасовується централізація 10% амортизаційних відрахувань і виводиться коефіцієнт, що знижується до нормативу амортизаційних відрахувань і дорівнює 0.8. Фактично замість 10% зниження амортизаційних фондів підприємств, вони знижуються вже на 20%.

Змінити ситуацію на краще можна було б завдяки запровадженню Національних стандартів бухгалтерського обліку де амортизація основних засобів нараховується відповідно до П (С)БО-7 та 5-ма методами:

1. Прямолінійний метод – метод за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

2. Метод зменшення залишкової вартості (відсотковий), за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості – метод за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату

початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи із терміну корисного використання об'єкта і подвоюється.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби).

Прискорений метод амортизації відрізняється від прямолінійного (вираженого у відсотках) тільки тим, що нараховується на залишкову вартість об'єкта основних засобів, при цьому сума амортизації множить на 2. У зв'язку з тим, що амортизація нараховується на залишкову вартість об'єкта, то більшу суму амортизації нараховують у перший рік і поступово вона зменшується до кінця терміну експлуатації об'єкта.

4. Кумулятивний метод – метод за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта.

5. Виробничий метод, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації [6].

Однак, у результаті неузгодженості бухгалтерського і податкового обліку проявляється в тому, що за нормами Податкового кодексу дозволяється використовувати наступні методи амортизації [7]:

– прямолінійний, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;

– зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;

– прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється. Названі раніше методи прискореного зменшення залишкової вартості застосовуються лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, які входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби):

– кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта, що розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

– виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Крім того, у Податковому кодексі України (Розділ III, стаття 144) наведено об'єкти, які підлягають амортизації і об'єкти які не підлягають амортизації.



Таким чином, штучними чинниками недостатнього зростання обсягів амортизаційних нарахувань є державне втручання.

Недостатній обсяг амортизаційних ресурсів знижує витрати виробництва, завищує оподатковуваний прибуток, а підприємства позбавляються коштів для формування внутрішніх джерел фінансування. Це особливо негативно позначається на становищі підприємств, які мають високий ступінь зносу основних засобів. Запроваджена система нарахувань амортизації може дати позитивні результати і забезпечити збільшення фінансових ресурсів лише за умови стійкої позитивної динаміки основних засобів, але така динаміка в економіці України поки що не спостерігається.

Одним з можливих варіантів вирішення проблеми стимулювання інвестиційних процесів з метою відтворення основного капіталу є застосування способів прискореної амортизації. Переважна роль амортизаційних відрахувань у загальних інвестиціях розвинених країн тісно пов'язана з активним використанням політики прискореної амортизації.

Прискорена амортизація – це спосіб повного перенесення витрат на придбання або виробництво об'єктів основних засобів на собівартість вироблених товарів (робіт, послуг) в більш короткі терміни, ніж передбачено чинними нормами амортизації.

Переваги даного способу полягають в тому, що він не тільки може бути застосований до будь-якого методу нарахування амортизації, але і при правильному підборі спеціального коефіцієнта, що скорочує термін нарахування амортизації, здатний підвищити рівень компенсації власникові капітальних вкладень, а також забезпечити адресний регулюючий ефект для інших груп основних засобів та галузей економіки.

Вперше прискорена амортизація була застосована в США під час Другої світової війни, що дозволило в стислі терміни підвищити технічну оснащеність виробництва зброї і швидко наростити обсяги її випуску. У післявоєнний період, усвідомивши дієвість способів прискореної амортизації в промисловому розвитку, США, а пізніше й інші країни стали активно використовувати їх на постійній основі, перетворивши на найважливіший інструмент інвестиційної політики [4, с. 27].

У чому ж привабливість амортизаційних відрахувань для держави і для господарюючих суб'єктів, якщо їх частка в загальних інвестиціях розвинених країн за останні півстоліття зросла в 3 рази, а частки прибутку і позикових коштів зменшилися в 5 і у 2 рази відповідно? Справа в тому, що з точки зору держави амортизаційні відрахування, перетворені на інвестиції, є особливою і, мабуть, найефективнішою формою розвитку економіки.

Таким чином, сутність державної амортизаційної політики можна виразити наступною логічною конструкцією. Держава, проводячи активну амортизаційну політику і свідомо через неї скорочуючи свої надходження з податку на прибуток до бюджету, сприяє перетіканню грошових коштів в амортизаційний фонд підприємства, що дозволяє йому без сплати податку розширювати, модернізувати, оновлювати свій основний капітал. У результаті прискорюються темпи розвитку економіки, помітно зростає її ефективність, якість виробленої продукції та її конкурентоздатність на світових ринках. І все це разом узятє в майбутньому компенсує державі скорочення поточних надходжень від податку на прибуток до бюджету. Прискорена амортизація дозволяє стимулювати ці процеси, зокрема, прискорити процес перетікання коштів та симулювати відтворювальні процеси.

Для господарюючих суб'єктів привабливі сторони прискореної амортизації можна узагальнити наступним чином [4, с. 27]:

- у підприємств з'являються додаткові фінансові ресурси, які на відміну від вільного залишку прибутку не оподатковуються;

- амортизаційні відрахування на відміну від прибутку і позикових коштів – найбільш стабільне джерело надходження грошових коштів, так як на них набагато менший вплив чинять спади виробництва, зміни результатів фінансово-господарської діяльності, підвищення ставок за кредитами, зміна цін тощо;

- амортизаційний фонд – це власні кошти підприємств, і в разі відмови від позикових коштів вони дозволяють економити на виплаті відсотків за позиковими коштами, що в цілому підвищує ефективність виробництва;

- наявність амортизаційного фонду і необхідність його використання виключно за цільовим призначенням саме по собі дисциплінує підприємця, змушує його витратити ці кошти на розширення і модернізацію виробництва. Контроль з боку держави за цільовим використанням амортизаційного фонду, який має здійснюватися в обов'язковому порядку, позбавляє його спокуси витратити гроші на інші потреби;

- в умовах прискорення темпів технічного прогресу серйозну роль відіграє фактор часу. Гроші, отримані сьогодні, стали набагато «дорожчі» грошей, отримані через два-три роки. Прискорена амортизація дозволяє підприємцям «пересувати» отримання коштів, звільнених від податку на прибуток, на перші роки після введення основних засобів і таким чином отримувати відчутну фору за часом по відношенню до конкурентів.

В Україні на жаль немає статистичної інформації за результатами застосування прискореної амортизації господарюючими суб'єктами, а тому не можливо оцінити її вплив на відтворення основного капіталу.

Однак ми підтримуємо думку тих науковців, які вважають, що в основу рішення про застосування прискореної амортизації має бути покладений показник рентабельності підприємства. Якщо рентабельність підприємства низька (близька до нульового значення), то ефект від скорочення податкових зобов'язань також низький, а тому нарахування підприємством більшої амортизації призведе до переходу рентабельності на від'ємний рівень, а значить на погіршення фінансового стану. Разом з тим з точки зору рентабельності, збільшення амортизації негативне, а з точки зору грошових коштів – ефективно до тієї межі, коли прибуток є позитивним (підприємство економить на податкових платежах, не витрачаючи коштів), і нейтральне при бухгалтерських збитках, бо в цьому випадку сума податку на прибуток дорівнює нулю. Не даючи віддачі шляхом зниження податку на прибуток при перетинанні точки нульової рентабельності, амортизація лише формально погіршує результати бухгалтерської звітності, через це підприємства відмовляються від прискореної амортизації [7, с. 150]. Позитивне значення рентабельності дає підприємству право вибору методу амортизації, в залежності від підходу до мети власної діяльності: що є головним, чи кошти на рахунок, чи максимальний бухгалтерський прибуток. В першу чергу це залежить від форми власності підприємства.

На сучасному етапі, діючий порядок нарахування амортизації недостатньо враховує галузеве та фінансове розшарування підприємств і не сприяє їх інвестиційній діяльності.

У такій ситуації необхідно розробити нові концептуальні підходи, щодо питань амортизаційної політики держави.

**Висновки з проведеного дослідження.** З метою вдосконалення амортизаційної політики України, на нашу думку, доречним є:

1. Провести переоцінку основних засобів з метою приведення їх вартості до рівня їх реального заміщення за існуючими цінами.

2. Більш активне застосування прискореної амортизації.

3. Відновлення амортизаційного фонду і встановлення контролю з боку держави за його використанням. Слід зазначити, що відновлення, модернізація основних засобів і інвестиційна активність тісно пов'язані з економічною безпекою країни. Оскільки амортизаційні відрахування звільняються від оподаткування і знижують надходження податку на прибуток до бюджету, держава має повне законне право за допомогою економічних важелів впливати на господарюючих суб'єктів для стимулювання здійснення ними інвестицій в модернізацію і розширення основних засобів. З метою припинення використання амортизаційних відрахувань не за цільовим призначенням необхідно встановити відповідну регламентацію і контроль за їх використанням.

4. Зближення податкового та бухгалтерського законодавства в частині нарахування амортизації. Значні відмінності величин амортизаційних відрахувань у фінансовому та податковому обліку обумовлені розбіжністю методів нарахування, можливістю визначення різних строків корисного використання об'єкта для тих же цілей, а також наданої з метою оподаткування додаткової можливістю застосування амортизаційної премії.

Ми переконані, що зближення бухгалтерського та податкового законодавства з питань обліку амортизації, розробка уніфікованих методів нарахування амортизації для цілей бухгалтерського і податкового обліку надасть суб'єктам господарювання додаткові можливості управління амортизаційними відрахуваннями, знизить їх адміністративні витрати. В результаті у організацій з'явиться можливість більш ефективно використовувати різні методи нарахування амортизації, враховуючи при цьому специфіку відтворення основного капіталу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисенко З. М. Амортизаційна політика / З. М. Борисенко. – К.: Наукова думка, 1993. – 135 с.
2. Болховітінова О. Ю. Амортизационная политика и перспектива обновления основных фондов / О.Ю. Болховітінова // Економист. – 1998. – № 7. – С. 56.
3. Болховітінова О. Ю. Економічні засади і напрямки реформування амортизаційної політики / О. Ю. Болховітінова, Л. В. Довганюк // Економіка і прогнозування. – 2000. – № 2. – С. 39–51.
4. Соколов М. М. Изменения в амортизационной политике как особая форма налогового воздействия на развитие экономики / М. М. Соколов // Все о налогах, 2008. – № 3. – С. 25–33.
5. Положення [стандарт] бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [із змінами і доповненнями від 25 вересня 2009 року № 1125.
6. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронне джерело] // Інтернет-портал Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
7. Багриновский К. А. Исследование методов стимулирования перехода к ресурсосберегающим технологиям / К. А. Багриновский // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. – 1999. – № 3. – С. 149–157.

УДК 330.3

Щекович О.С.

*професор кафедри інноваційного менеджменту та управління бізнес-процесами ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

## АНАЛІЗ СТАНУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У МЕТАЛУРГІЙНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ

У статті представлені основні результати аналізу стану державного регулювання залучення прямих іноземних інвестицій в металургійну галузь України. Досліджено галузеву структуру надходження прямих іноземних інвестицій в економіку країн Центрально-Східної Європи. Визначено негативний вплив основних тенденцій прямого іноземного інвестування.

**Ключові слова:** інвестиції, прямі іноземні інвестиції, країни Центрально-Східної Європи, сфера фінансового посередництва, металургійна галузь.

### Щекович Е.С. АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ УКРАИНЫ

В статье представлены основные результаты анализа состояния государственного регулирования привлечения прямых иностранных инвестиций в металлургическую отрасль Украины. Исследована отраслевая структура поступления прямых иностранных инвестиций в экономику стран Центрально-Восточной Европы. Определено негативное влияние основных тенденций прямого иностранного инвестирования.

**Ключевые слова:** инвестиции, прямые иностранные инвестиции, страны Центральной и Восточной Европы, сфера финансового посредничества, металлургическая отрасль.

### Schckovych O.S. STATE REGULATION ANALYSIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN METALLURGICAL INDUSTRY OF UKRAINE

The paper presents key highlights of state regulation analysis of foreign direct investment in metallurgical industry of Ukraine. Industrial structure of direct foreign investment in Central and Eastern Europe is studied. Negative impact of primary trends in foreign direct investment is determined.

**Keywords:** investments, foreign direct investment, countries of Central and Eastern Europe, financial sector, metallurgical industry.

**Постановка проблеми.** Для України іноземні інвестиції мають велике значення. У зв'язку з цим необхідно використовувати досвід розвинених країн, які пропонують для перебудови економіки залучати на взаємовигідних умовах прямі іноземні інвестиції з метою розв'язання завдань структурної трансформації, розвитку виробництва і нарощування експортного потенціалу.

Інвестиції потрібні металургійній галузі для переходу до стабільної господарської діяльності, переозброєння виробництва, підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності. Особливої значущості ці процеси набувають на макроекономічному рівні, оскільки держава повинна регулювати створення у країні сприятливого інвестиційного клімату, формувати і розвивати фондовий ринок, сприяти спрямуванню інвестицій у пріоритетні галузі виробництва тощо. Виходячи з цього, дослідження теоретичних і практичних проблем державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні можна вважати своєчасними та важливими.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок в економічну теорію засад державного регулювання залучення прямих іноземних інвестицій зробили вітчизняні науковці К. Паливода, В.О. Стойка, В.Й. Башко, З. Романова, О.Б. Василиця та ін.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні стану державного регулювання залучення прямих іноземних інвестицій в металургійну галузь України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки світова економічна криза зумовила активізацію економічної думки та змусила світове економічне співтовариство проаналізувати причини виникнення цього явища, доцільним видається проведення аналізу галузевої структури припливу ПІІ в країни Центрально-Східної Європи. У ході аналізу

вчені дійшли висновку, що криза була зумовлена накопиченням надлишкового капіталу та стрімким зростанням сектору фінансових послуг, що виникає у ході переорієнтації інвестування зі сфери виробництва у сферу фінансових ринків, зокрема, у спекулятивні операції [1, с. 20; 2, с. 15].

Дослідження галузевої структури надходження ПІІ в економіку країн Центрально-Східної Європи станом на 2014 р. виявило, що у більшості цих країн інвестовані кошти надходять не у промисловість, а в операції з нерухомістю (Болгарія – 21% загального обсягу) та фінансове посередництво (Хорватія – 33%, Естонія – 25%, Словенія – 43%, Латвія – 27%, Україна – 31%, РФ – 45%). Хоча в окремих країнах кошти залучаються й в обробну промисловість (Чехія – 30%, Литва – 26%, Македонія – 36%, Словаччина – 40%, Польща – 31%, Румунія – 32%). Цікавим є випадок Угорщини, де станом на початок 2014 р. на першому місці за надходженням інвестицій перебувала професійна діяльність – 28%. Країна активно використовується для реєстрації головних офісів компаній, а також для заснування компаній спеціального призначення. Такі компанії створюються для захисту материнської структури від фінансових ризиків, приховування боргів, реальних власників чи відносин між підприємствами, які насправді пов'язані між собою.

Якщо детально розглянути країни Центрально-Східної Європи, які все ж інвестують у промисловість, то ситуація є такою. 19% ПІІ в Чехії спрямовані у виробництво транспортних засобів. У Литві першу позицію в обробній промисловості займає виробництво коксу та продуктів нафтопереробки – 9%. У Македонії найбільша частка ПІІ в промисловості спрямовується на виробництво металів та металопродукції – 12%. У Польщі основна частка ПІІ надходить у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 6%. В Румунії ПІІ у про-

мисловості спрямовані у першу чергу в нафтопереробку, виробництво пластмас та гуми – 6,3%. Отже, із перелічених країн лише у Чехії відбувається інвестування технологічного сектора, хоча у країнах Центрально-Східної Європи складальні виробництва розташовані також в Румунії, Угорщині, Польщі.

Однак у більшості країн Центрально-Східної Європи кошти залучаються не у реальний сектор, а у сферу фінансового посередництва, зумовлюючи отримання прибутку шляхом фінансових спекуляцій та гіперактивного розвитку банківського сектора. Така ситуація зумовила те, що ці країни виявилися одними із найбільш постраждалих від світової фінансово-економічної кризи. Тобто дана галузева структура припливу ПІІ негативно впливає на економічну безпеку країни-реципієнта, зумовлюючи падіння темпів росту ВВП.

Варто проаналізувати макроекономічні показники країн, що інвестували у реальний сектор економіки під час світової фінансово-економічної кризи (2009–2010 рр.), оскільки ситуація не є однозначною. Станом на початок 2010 р. у більшості країн Центрально-Східної Європи інвестовані кошти надходили в операції з нерухомістю (Болгарія – 24% загального обсягу) та фінансове посередництво (Хорватія – 35%, Угорщина – 42%, Естонія – 33%, Словенія – 44%, Латвія – 28%, Україна – 23%). Хоча в окремих країнах кошти залучалися в обробну промисловість (Чехія – 26%, Литва – 27%, Словаччина – 40%, Польща – 32%, Румунія – 31%, РФ – 32,7%). У Македонії у сферу послуг залучено 54% вкладеного капіталу, тоді як у промисловість – 30%. Найбільші темпи падіння ВВП спостерігалися у групі країн, що залучали інвестиції

переважно у сферу фінансового посередництва: Латвія – -18%, Україна – -15%, Естонія – -14%.

Здебільшого у другій групі країн, що залучали інвестиції у реальний сектор, зниження темпів зростання ВВП не було таким значним: Чехія – -4,1%, Словаччина – -4,7%. У Польщі зафіксовано зростання ВВП на 1,7%. Однак до цієї групи входять також країни, у яких зафіксовано значні темпи падіння ВВП: Литва – -15%, РФ – -7,9%, Румунія – -7,1%. Такі високі показники падіння ВВП у цих країнах пояснюються істотними обсягами інвестування у сектор фінансових послуг у минулому, що в окремих випадках перевищували обсяг інвестицій в обробку промисловість (РФ) чи були на одному рівні (Литва, Румунія).

Окрім фізичних обсягів інвестування, ще однією ознакою активного розвитку фінансового сектору слугує відношення активів до ВВП. На рисунку 1 видно динаміку зростання активів банківської системи України: приріст фінансових активів становив понад 50 п.п за 5 років, якщо взяти до уваги, що у 2005 р. відношення фінансових активів до ВВП становило 41%.

Зростання фінансових активів досягалося завдяки припливу боргового капіталу та відповідному зростанню банківського кредитування. Водночас спостерігалось зменшення активів в інших галузях національної економіки. У промисловості за період 2005–2009 рр. відбулося зниження близько 40 п.п., у сільському господарстві – 3 п.п. відповідно. Ситуація становить загрозу економічній безпеці країни, оскільки зношеність основних фондів у промисловості станом на початок 2014 р. становить 57,3%, у сільському господарстві – 34,6%. Таким чином, існує потреба в оновленні матеріальних активів.

Також свідченням значних темпів зростання фінансового сектору може слугувати середня оплата праці. Майже за два десятиліття середня реальна заробітна плата у фінансовій сфері стала найбільшою і перевищувала аналогічний показник в інших сферах економіки у 2-4 рази. Так, наприклад, для України на початку 2014 р. середня оплата праці у фінансовій сфері становила 6 477 грн, тоді як у промисловості – 3 716 грн, а середня по країні – 3 167 грн [4].

Окрім загрози, що формується від посиленого інвестування фінансового сектора, викликає занепокоєння і те, що здійснюється акцент на залученні якомога більшого обсягу інвестицій. Такі дії виглядають сумнівним з точки зору збереження стабільності економіки. Подібної думки дотримується як К. Паливода [5, с. 73], так і О. Власюк [6, с. 147-148]. Адже економіка країни може ефективно освоїти лише обмежену кількість фінансових ресурсів у зв'язку із обмеженістю інвестиційної інфраструктури, недоліками фінансового та банківського менеджменту. Так, у світі існують країни із високим відсотком залучених ПІІ у відношенні до ВВП. Як приклад наведемо фінансову систему Китаю. Але в основному в цю країну інвестують вітчизняні суб'єкти господарювання та фізичні особи [7].

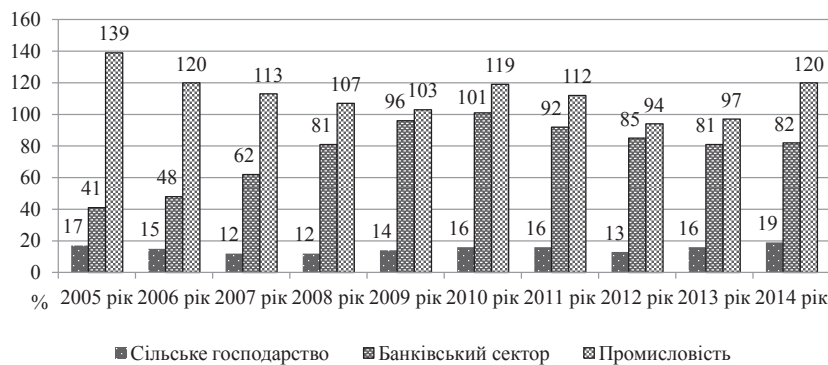


Рис. 1. Динаміка відношення активів в окремих секторах економіки до ВВП України у 2005–2014 рр., %

Складено за: [4]

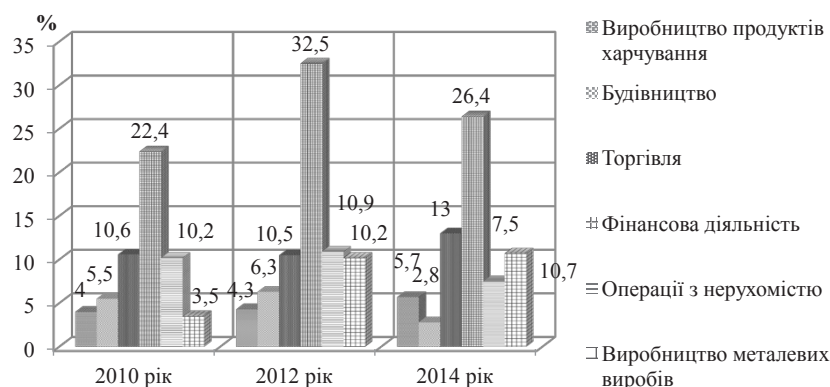


Рис. 2. Галузева структура прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2010–2014 рр., у % до загального обсягу

Складено за: [4]

Окрім того, важливу роль відіграє якісний чинник, а саме – в яку сферу спрямовані інвестиційні надходження. Тенденції, які спостерігаються на міжнародному ринку ПІІ, можна окреслити наступним чином. ТНК та фірми з країн метрополій інвестують ті види виробництва, які є обслуговуваними щодо власної виробничо-господарської діяльності. А також відбувається іноземне інвестування небажаних для країни-донора виробництв із стратегічних та екологічних причин. Крім того, сам лише високий рівень капіталовкладень в економіку не є запорукою ефективності використання залучених ресурсів. Так, в Японії велика частка інвестицій у вигляді трансфертів та державних замовлень спрямовується наближенням до уряду фінансово-промисловим групам із низькою продуктивністю їх використання [8, с. 28].

Аналіз структури прямих іноземних інвестицій (рис. 2) в Україну демонструє їхню зосередженість у галузях з високою оборотністю коштів та високою дохідністю. Однак ці галузі не є пріоритетними для розвитку економіки України, не здійснюють вагомого впливу на експортний потенціал країни, не підвищують конкурентоспроможність на світовому ринку і не посилюють економічну безпеку.

Зокрема, лідируючі позиції займають галузі, що працюють на внутрішній ринок. Ситуація дещо змінилася у 2012 р., коли у металургійне виробництво було залучено 10,2% ПІІ, що надійшли. Зрозуміло, що іноземні інвестори не зацікавлені у створенні для себе потужного конкурента на зовнішньому ринку. ПІІ нині не виконують роль рушія технологічного розвитку промисловості у реальному секторі економіки. Їхніми основними реципієнтами залишаються низькотехнологічні, енергоємні сфери виробництва, водночас відсутня зацікавленість інвесторів у підприємствах інноваційного спрямування [9, с. 66]. Тому саме державі варто створити умови для надходження інвестицій у пріоритетні галузі.

Фінансова сфера для іноземного інвестора була досить привабливим об'єктом, оскільки ставки за кредитами були високими, спостерігався бум споживчого кредитування, збільшення доходів населення зумовило інтенсифікацію депозитних вкладень. Переважно пряме іноземне інвестування відбувалося шляхом купівлі українських банків. А іноземні інвестори мали доступ до дешевих кредитних ресурсів як у материнському банку, так і на міжнародному ринку, тому вітчизняні високі кредитні ставки дозволяли забезпечувати високу рентабельність фінансової активності. Тобто було створено всі умови для отримання банками надприбутків. Подібна ситуація склалася, як прикладу, в Латинській Америці в кінці ХХ століття. Відбувалися переключення фінансових потоків з кредитування промисловості і базисної інфраструктури, не кажучи вже про високотехнологічне і наукоємне виробництво, що потребує великих інвестиційних вкладень, на більш дохідні, хоча більш ризикові фондові та біржові спекулятивні операції. Це зумовило фінансово-кредитні потрясіння, що охопили Аргентину, Уругвай, Бразилію, Парагвай. Фінансові проблеми були відчутні навіть у такій відносно стійкій країні, як Чилі [10]. Отож, не можна стверджувати, що іноземні інвестори відіграли головну роль у створенні кризових явищ у банківській системі України, однак посилили негативні наслідки у цій сфері.

Щодо роздрібної торгівлі, то місткий внутрішній ринок і тенденція до зростання обсягів споживання у супермаркетах та великих спеціалізованих магазинах призвели до активної діяльності іноземних інвесторів у цій сфері. Навіть у кризовий 2010 р. було здійснено

купівлю польським інвестфондом Abris Capital мережі «Барвінок»; власником мережі побутової техніки «Ельдорадо» стала чеська компанія PPF Group. Окрім того, на ринку діють такі мережі як «Фуршет», 20% акцій якої належить французькому роздрібному гіганту Auchan; МЕТРО Кеш енд Кері Україна – із німецьким капіталом тощо. Харчова промисловість залишається привабливою для іноземних інвесторів навіть у період кризи, завдяки стабільності споживання та стрімкому зниженню вартості активів підприємств. Так, італійська Gruppo Campari за 18 млн дол. США придбала в компанії «Оверлайн» Одеський завод шампанських вин. Американська Coca-Cola орієнтовно за 2-3 млн дол. США купила Запорізький завод безалкогольних напоїв. Французька Soufflet Group придбала у групи «СКМ» Дніпропетровський пивоварний завод «Дніпро» (орієнтовна вартість – 5-7 млн дол. США) [11].

**Висновки.** Проведене дослідження свідчить, що у більшості країн Центрально-Східної Європи кошти залучаються не у реальний сектор, а у сферу фінансового посередництва, зумовлюючи отримання прибутку шляхом фінансових спекуляцій та гіперактивного розвитку банківського сектора. Країни Центрально-Східної Європи зазнали значного негативного впливу світової фінансово-економічної кризи у зв'язку із географічною та, найголовніше, галузевою структурою залучення іноземних інвестицій, які спрямовувалися здебільшого із офшорних зон у галузі фінансового посередництва. Такий стан речей зумовив згорання планів ТНК щодо інвестування регіону Центрально-Східної Європи, оскільки фінансово-економічна криза похитнула впевненість іноземних інвесторів у здатності економік Центрально-Східної Європи протистояти фінансовим потрясінням. Також можна стверджувати, що галузева структура залучених ПІІ негативно впливає на економічний розвиток країн Центрально-Східної Європи, оскільки призводить до зростання псевдоєфективних інвестицій та вимивання коштів із промисловості та сфери високих технологій. Такі дії в подальшому призведуть до зростання технологічної залежності та, відповідно, втрати економічної самостійності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи / І. Кравченко, Г. Багратян // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 19-23.
2. Липницький Д. Економіка мильних пузирів / Д. Липницький // Контракти. – 2010. – № 11. – С. 13-17.
3. Статистична база Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // [www.imf.org](http://www.imf.org).
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Паливода К. Проблеми формування та використання інвестицій в сучасній економіці України / К. Паливода // Банківська справа. – 2007. – № 4. – С. 73-81.
6. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
7. Стойка В.О. Сучасні аспекти управління інвестиціями / В.О. Стойка // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 9. – С. 175-178.
8. Башко В.Й. Зовнішнє фінансування дефіциту бюджету в контексті інвестиційної діяльності держави / В.Й. Башко // Економіка, фінанси, право. – 2006. – № 12. – С. 27-30.
9. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2012. – 256 с.
10. Романова З. Иностранные инвестиции: Латиноамериканские уроки / З. Романова // Экономист. – 2004. – № 8. – С. 14-23.
11. Василюк О.Б. Іноземні інвестиції як чинник диспропорцій в економіці України / О.Б. Василюк // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 34. – С. 223-228.

## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 631.1.027:65.01+06.047

**Андрєєва Н.М.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри маркетингу  
Одеського національного економічного університету*

**Зіньковська Д.В.**

*аспірант кафедри маркетингу  
Одеського національного економічного університету*

### МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ: СИСТЕМАТИКА СКЛАДОВИХ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМ (ВИДІВ) ВПРОВАДЖЕННЯ

У статті запропоновано авторський підхід до маркетингового аудиту як напряму ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем та інструменту удосконалення діяльності фірми на мікро рівні. На підґрунті систематизації та аналізу існуючих наукових підходів до маркетингового аудиту запропоновано авторське бачення сутності цього поняття, розвинуто класифікацію складових, форм та видів маркетингового аудиту.

**Ключові слова:** маркетинговий аудит, маркетингова стратегія, комплекс маркетингу, класифікація, систематизація, інструментарій, види, форми маркетингового аудиту.

#### **Андреева Н.Н., Зиньковская Д.В. МАРКЕТИНГОВЫЙ АУДИТ: СИСТЕМАТИКА СОСТАВЛЯЮЩИХ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ (ВИДОВ) ВНЕДРЕНИЯ**

В статье предложен авторский подход к маркетинговому аудиту как к направлению эффективного взаимодействия предприятия с внешней средой и к инструменту совершенствования деятельности фирмы на микро уровне. На основе систематизации и анализа существующих научных подходов к маркетинговому аудиту предложено авторское видение сущности этого понятия, развито классификацию составляющих, форм и видов маркетингового аудита.

**Ключевые слова:** маркетинговий аудит, маркетинговая стратегия, комплекс маркетинга, классификация, систематизация, инструментарий, виды, формы маркетингового аудита.

#### **Andryeyeva N.M., Zinkovska D.V. MARKETING AUDIT: SYSTEMATICS OF COMPONENTS AND CLASSIFICATION FORMS (TYPES) OF IMPLEMENTATION**

The article proposed the author's approach to the marketing audit as a direction to increasing effective interaction of the enterprise with the environment and as a tool of improvement activity on the micro level. On the basis of systematization and analysis of existing scientific approaches to marketing audit was proposed author's vision of the essence of this notion, was developed the classification of components, forms and types of marketing audit.

**Keywords:** marketing audit, marketing strategy, marketing mix, classification, systematization, instrumentation, types, forms of marketing audit.

**Постановка проблеми.** Для сучасної економіки характерними є процеси глобалізації та інформатизації, що супроводжуються посиленням конкуренції на національному і міжнародному ринках. Окрім цього, для України притаманним є зниження виробничої та споживчої активності, що пов'язано із внутрішньополітичною та економічною ситуацією в країні. Це призводить до того, що для втримання конкурентних позицій підприємствам необхідно застосовувати маркетингові інструменти, які б враховували специфіку галузі і здатні були б підвищити ефективність їх функціонування. Одним із таких інструментів є маркетинговий аудит.

Маркетинговий аудит дозволяє проаналізувати діяльність підприємства, визначити конкурентну позицію відносно основних учасників ринку, виявити слабкі та сильні сторони його функціонування як у внутрішньому середовищі фірми, так і у зовнішньому. Результатом його дослідження повинна стати стратегія подальшого розвитку підприємства у відповідності до динамічного економічного, соціального, політичного та природного середовища. Це дозволяє вчасно реагувати на дії конкурентів, зміни в економіці і споживчих вподобаннях.

Однак процес організації маркетингового аудиту є недостатньо вивченим, так як йому приділялось замало уваги в першу чергу в організаційно-правовій площині. Він є не обов'язковим для виконання для вітчизняних суб'єктів господарювання. В зв'язку з цим слід відзначити, що у сьогоденні в Україні фактично не розробленими є процедури проведення маркетингового аудиту. Тому, на наш погляд, дуже важливим є питання класифікації маркетингового аудиту. Визначення форм (видів) аудиту дає можливість урізноманітнити маркетингову діяльність підприємства і вибрати найбільш ефективну форму його впровадження, що відповідатиме поставленому у статті завданню дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності поняття маркетингового аудиту, процесу його організації та класифікації займалися зарубіжні вчені, такі як Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбен, У. Обрі. Вони перші запропонували основні види і форми маркетингового аудиту.

На основі дослідження робіт іноземних науковців були розроблені підходи до класифікації маркетингового аудиту російськими дослідниками, а саме Т.Ю. Зайцевою, С.В. Очигавою, а також і вітчизня-

ними вченими – С.В. Корягіною та М.В. Корягіним, К.А. Файзулаєвою, О.Ю. Білюк та Н.І. Майоровою.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Сучасні підходи до розгляду маркетингового аудиту зазвичай ототожнюють цей термін із контролем маркетингу, проте це поняття є більш ширшим та різноманітнішим. Тому, на наш погляд, необхідним є виділення видів і форм маркетингового аудиту з урахуванням більш глибокого розуміння цього поняття.

Також слід зазначити, що на сьогоднішній час розроблено достатню кількість класифікацій маркетингового аудиту, однак вони потребують удосконалення із врахуванням особливостей динамічного економічного, соціального, політичного та природного середовища, а також процесів глобалізації, інформатизації, посиленням ролі міжнародних зв'язків.

**Постановка завдання.** Метою запропонованого дослідження є авторське визначення сутності поняття маркетингового аудиту, удосконалення процедури його впровадження на вітчизняних підприємствах (у відповідності з сучасними тенденціями та процесами, що відбуваються в суспільстві) та аналіз підходів до класифікації маркетингового аудиту (на підґрунті розробки доповнень до виділених раніше видів і форм).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасна економічна дійсність вимагає від підприємств, які прагнуть зайняти найбільш вигідну позицію на ринку, швидко реагувати на зміни у динамічному економічному, політичному, соціальному та природному середовищах, а також відповідати у своїй діяльності основним суспільним тенденціям. Це потребує від керівництва фірм значних зусиль із проведення і вдосконалення маркетингової діяльності. Виникає потреба у застосуванні найбільш сучасних і максимально ефективних маркетингових інструментів. Одним із таких інструментів, який дозволяє підприємству адаптуватися до середовища ринку, дій конкурентів і змін у макро-середовищі є маркетинговий аудит.

Для практичного використання цього інструменту необхідно спершу розробити і удосконалити понятійний апарат. Перш за все необхідно проаналізувати та удосконалити сучасні наукові підходи до визначення сутності маркетингового аудиту. Найбільш вдала типологія напрямків (підходів) до визначення маркетингового аудиту була сформована С.В. Корягіною. Автор пропонує виділити три підходи до трактування терміну «маркетинговий аудит» (див. табл. 1).

На підґрунті проаналізованих підходів ми пропонуємо удосконалити і узагальнити термін маркетинговий аудит із урахуванням сучасних тенденцій, а саме процесів глобалізації, інтеграції, інформатизації, екологізації і посилення соціальної відповідальності підприємств.

На наш погляд, *маркетинговий аудит* – це систематичний процес комплексного аналізу та об'єктивної оцінки діяльності підприємства на основі сукупності фінансових, соціальних, екологічних і ринкових показників, який забезпечує визначення місця фірми на ринку, виявлення маркетингових можливостей і слабких сторін фірми, формування найбільш ефективної стратегії маркетингу для повного задоволення потреб споживачів, одержання максимального рівня прибутку і задоволення суспільних потреб [2, с. 15].

Для найбільш ефективного використання маркетингового аудиту необхідно знати усі можливі види і форми його проведення. На наш погляд, перш за все, заслуговує уваги думка класиків маркетингу –

Ж.-Ж. Ламбена та Ф. Котлера. Жан-Жак Ламбен [3, с. 455] виділяє такі основні напрямки та етапи проведення маркетингового аудиту:

- *аудит місії фірми* (аналіз особливостей ведення бізнесу підприємства, що досліджується; визначення його місії на обраному ринку);
- *аудит стратегії позиціонування* (визначення цільових товарних ринків і сегментів, а також стратегії позиціонування на кожному з них);
- *дослідження привабливості сегментів* (визначення факторів привабливості і ризиків розвитку сегментів);
- *аналіз конкурентних переваг* (дослідження відмінних рис, сильних і слабких сторін фірми в кожному сегменті);
- *розробка стратегії розвитку* (прийняття рішення щодо стратегії розвитку на основі даних про продуктивний портфель і на підґрунті визначення напрямків діяльності фірми);
- *оцінка операційних маркетингових програм* (вивчення того, як стратегічні рішення втілюються в операційній діяльності, а саме в товарній, збутовій політиці, ціновій політиці і комунікаціях).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «маркетинговий аудит»

Підхід до визначення поняття	Сутність
Маркетинговий аудит, як етап маркетингового планування	Маркетинговий аудит є етапом процесу маркетингового планування, процедурою аналізу зовнішнього і внутрішнього маркетингового середовища з метою виявлення прихованих або недостатньо використовуваних можливостей підприємства, підвищення ефективності його маркетингової діяльності
Маркетинговий аудит, як складова контролю маркетингу	Маркетинговий аудит є складовою, напрямом або видом аналітичної функції маркетингу – контролю і спрямований на визначення проблем внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства і вироблення рекомендацій щодо їх запобігання і усунення..
Маркетинговий аудит як незалежний метод контролю	Маркетинговий аудит є незалежним методом глибокого стратегічного та оперативного контролю діяльності всієї сукупності маркетингової активності підприємства.

\*Розроблено за матеріалами [1, с. 11-13]

Треба зазначити, що наведена класифікація не розкриває комплексність маркетингового аудиту і зводиться тільки до аудиту маркетингових функцій і конкурентів, не враховуючи при цьому екологічну і соціальну складову.

Згідно із переліком питань маркетингового аудиту, який пропонує Одрі Уїлсон [4], можна виділити такі складові маркетингового аудиту:

- *аналіз системи планування маркетингу* (розгляд стратегії, цілей, задач фірми, а також плану маркетингу);
- *вивчення ринку і конкурентів* (аналіз структури і розміру ринку на якому діє фірма, а також потенційних ринків; проведення конкурентної розвідки);
- *дослідження комплексу маркетингу* (вивчення товарної, цінової, збутової, комунікативної політики. Особлива увага приділяється товару);
- *частковий аналіз мікро-середовища фірми* (дослідження взаємодії із конкурентами, споживачами, постачальниками).

Недоліком цього підходу є мінімальне вивчення макросередовища підприємства і відсутність системи розробки вирішення, виявлених у результаті аудиту, проблем.

Філіп Котлер [5, с. 117] вважав, що маркетинговий аудит складається з аналізу 6 основних компонент, а саме:

- дослідження макросередовища (аналіз факторів, які впливають на діяльність фірми, але які не піддаються впливу з боку самої фірми);

- аналіз маркетингової стратегії (передбачає дослідження цілей і задач підприємства, виділення цільових сегментів і комплекс заходів поведінки фірми на кожному з них);

- вивчення організації маркетингової діяльності (передбачає аналіз організаційної структури маркетингу на підприємстві та визначення шляхів її оптимізації);

- аналіз системи маркетингу (дослідження комплексу маркетингових заходів, що проводить фірма, з метою задоволення потреб споживачів і одержання прибутку);

- дослідження результативності маркетингу (передбачає аналіз ефективності маркетингової політики та її заходів);

- аналіз функцій маркетингу (він передбачає аналіз складових marketing-mix – товарної, цінової, збутової, комунікативної політики фірми).

У даному підході поняття складових маркетингового аудиту розширюється і доповнюється, однак при цьому, на нашу думку, не достатня увага приділяється конкурентному середовищу фірми. На основі аналізу даних підходів до визначення структури маркетингового аудиту, ми пропонуємо узагальнену структуру маркетингового аудиту (див. рис. 1):

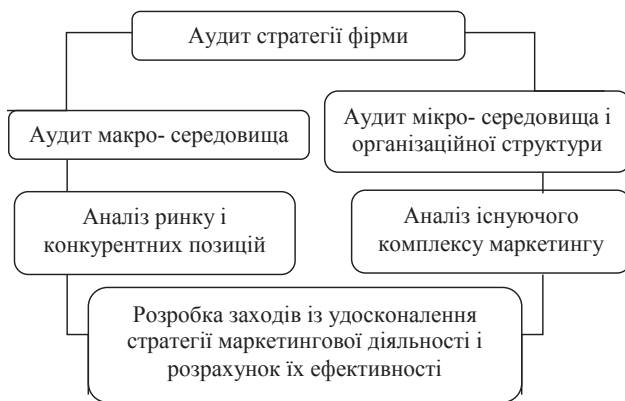


Рис. 1. Складові маркетингового аудиту

- аудит стратегії фірми – визначення місії, цілей та завдань фірми та виявлення їх відповідності потребам ринку і споживачів;

- аудит макро-середовища – дослідження факторів макро-середовища (економічного, екологічного, соціального, політико-правового, технічного, культурного), виявлення їх впливу на діяльність підприємства; аналіз заходів протидії факторам, що негативно впливають на функціонування фірми, розробка заходів із використання сприятливих факторів;

- аудит мікро-середовища і організаційної структури – аналіз взаємодії фірми із постачальниками, споживачами, посередниками, конкурентами, контактними аудиторіями, а також вивчення внутрішнього стану підприємства, задоволення його співробітників;

- аналіз ринку і конкурентних позицій – вивчення структури, розміру ринку, кількості під-

приємств на ньому, виділення відмінних рис і конкурентних переваг, позицій, які займає підприємство на ринку, пошук нових ринків збуту і визначення їх привабливості;

- аналіз існуючого комплексу маркетингу – вивчення товарної, цінової, збутової і комунікативної політики, що проводить підприємство і визначення їх відповідності вимогам ринку і споживачів;

- розробка заходів із удосконалення стратегії маркетингової діяльності і розрахунок їх ефективності – складання плану заходів із підвищення результативності діяльності фірми і прогнозування їх економічної ефективності.

Необхідним є дослідження видів маркетингового аудиту, які виділяють науковці і застосування яких на практиці можуть допомогти урізноманітнити маркетингову діяльність підприємства та удосконалити систему функціонування підприємства. Нами було проаналізовано декілька підходів до класифікації маркетингового аудиту.

Так, Зайцева Т.Ю. [6] виділила три види аудиту в залежності від цілей проведення, а саме:

- антикризовий або оптимізаційний – проводиться з метою оптимізації системи маркетингу;

- стратегічний – передбачає розробку або корегування стратегії маркетингової діяльності;

- експертний – експертиза виконання функцій маркетингу.

В залежності від суб'єкта виконання аудиту С.В. Корягіна [1, с. 15] виділяє наступні види:

- внутрішній аудит, який виконує структурний підрозділ досліджуваного підприємства;

- перекресний аудит, характерний для великих диверсифікованих підприємств, коли один відділ маркетингу того самого підприємства перевіряє роботу іншого відділу маркетингу;

- аудит з боку вищих підрозділів або організацій;
- аудит з боку спеціального аудиторського підрозділу;

- аудит, проведений спеціально створеною групою;
- спільний аудит, проводиться консалтинговою (аудиторською) фірмою із залученням маркетологів підприємства-замовника;

- зовнішній аудит, передбачає запрошення незалежних експертів – представників консалтингової чи консультативної фірми, рекламних агентств, дослідницьких чи аудиторських фірм.

- подвійний зовнішній аудит передбачає, що аудит проводять дві аудиторські фірми, які подають керівництву результати своєї роботи у вигляді двох окремих звітів, які можна порівняти і проаналізувати.

Окрім цього, С.В. Корягіна виділяє й інші ознаки класифікації [1, с. 15]. За причинами проведення вона виділяє пробний аудит, який проводиться підприємством, що застосує його вперше; попереджувачий – проводиться для своєчасного усунення недоліків у роботі фірми; антикризовий – проводиться з метою виходу із кризового становища.

Залежно від напрямку дослідження виділено аудит середовища маркетингу, аудит стратегії маркетингу, аудит організації маркетингу, аудит систем маркетингу, аудит ефективності, аудит складових маркетингу.

В залежності від часової орієнтації С.В. Корягіна виділяє ретроспективний маркетинговий аудит – передбачає аналіз показників минулої діяльності підприємства, а також перспективний – аудит майбутньої маркетингової діяльності.

К.А. Файзулаєва також пропонує декілька класифікаційних ознак маркетингового аудиту [7, с. 7].



За глибиною дослідження виділено *поглиблений* – детальне дослідження кожного параметру та *експрес-аудит* – дослідження маркетингового стану підприємства за спрощеною системою.

За змістом виділено *попередній* (який вже був проведений), *поточний* (який проводиться фірмою в даний період), а також *наступний* (проводитиметься в майбутньому).

За періодичністю К.А. Файзулаєва виділяє *періодичний* (аудит, який проводиться систематично через певні проміжки часу) та *неперіодичний* (проводиться за необхідністю).

За об'єктами маркетинговий аудит поділяється на *повний* (суцільна перевірка маркетингової діяльності підприємства) та *тематичний* (перевірка проводиться за обраними напрямками діяльності).

Дослідженням класифікації маркетингового аудиту займалися також О.Ю. Білюк та Н.І. Майорова [8]. Вони виділяють види маркетингового аудиту за джерелами інформації: *документальний* – означає аналіз документації, *пов'язаної із діяльністю підприємства*, а також *фактичний* – аналіз стану підприємства на основі спостереження за фактичною діяльністю фірми.

Окрім того за *цільовим спрямуванням* виділяють *стратегічний* (націлений на корегування стратегії діяльності фірми), *тактичний* (спрямований на корегування тактики діяльності), а також *контрольний* маркетинговий аудит (який полягає у контролі результатів маркетингової діяльності).

С.В. Очигава [9, с. 28] пропонує такі класифікаційні ознаки як класифікація *в залежності від частоти* – *початковий* (маркетинговий аудит проведений на підприємстві вперше), *повторний* (аудит, що проводиться не вперше і є можливість порівняти результати), *регулярний* (проводиться на постійній основі).

Також вчений класифікує маркетинговий аудит *в залежності від об'єкту або рівня аудиту*: на рівні служби маркетингу, системи маркетингу, інструмен-

тів маркетингу, підприємства в цілому, окремого підрозділу, окремого бізнес-проекту. За предметом дослідження: аудит результатів діяльності, аудит внутрішньої організації, аудит зовнішньої стратегії.

На підґрунті існуючого у світовій практиці досвіду щодо визначення сутності маркетингового аудиту авторами у статті проаналізовано систематизований перелік підходів до класифікації форм (видів) до маркетингового аудиту та визначені основні типологічні напрямки подальшого розвитку процедури його впровадження в Україні. Зазначена інформація наведена у таблиці 2.

На основі аналізу наведеної системної інформації, а також із урахуванням сучасних тенденцій розвитку вітчизняної економіки, ми пропонуємо додати в загальний перелік типологічних ознак ще одну, а саме класифікацію в залежності від направленості та специфіки аудиторської перевірки:

- аудит відповідності – перевірка відповідності маркетингової діяльності підприємства потребам споживачів, а також стандартам та нормам якості, які діють на цільовому та потенційних ринках
- системний аудит – перевірка ефективності функціонування маркетингової системи підприємства
- аудит ризиків – вивчення ризиків у діяльності підприємства, а також ризиків, пов'язаних із виходом на потенційні ринки.
- комбінований аудит – поєднує декілька або усі вище перераховані види аудиту.

Необхідно зазначити, що вибір виду маркетингового аудиту має високий ступінь впливу на його результативність. Тому при прийнятті рішення стосовно застосування певної форми маркетингового аудиту важливо врахувати певні фактори:

- тенденції характерні для середовища, де функціонує підприємство;
- мету, яку планується досягти;
- фінансові та людські ресурси, які можуть бути задіяні в процесі маркетингового аудиту;
- специфіку галузі функціонування т.д.

Таблиця 2

Систематика та класифікація форм (видів) маркетингового аудиту

Ознака класифікації	Види маркетингового аудиту	Автор підходу
Залежно від цілі	Антикризовий (оптимізаційний), стратегічний, експертний	Зайцева Т.Ю.
Залежно від суб'єкта виконання аудиту	Внутрішній аудит, перехресний аудит, аудит з боку вищих підрозділів або організацій, аудит з боку спеціального аудиторського підрозділу, аудит, проведений спеціально створеною групою, спільний аудит, зовнішній аудит, подвійний зовнішній	Корягіна С.В.
За причинами проведення	Попереджувачий, антикризовий, пробний	Корягіна С.В.
Залежно від напрямку аудиту	Аудит середовища маркетингу, аудит стратегії маркетингу, аудит організації маркетингу, аудит систем маркетингу, аудит ефективності, аудит складових маркетингу	Корягіна С.В.
Залежно від часової орієнтації	Ретроспективний Перспективний	Корягіна С.В.
За глибиною дослідження	Поглиблений, експрес-аудит	Файзулаєва К.А.
За змістом	Попередній, поточний та наступний	Файзулаєва К.А.
За періодичністю	Періодичний або неперіодичний	Файзулаєва К.А.
За об'єктами	Повний та тематичний	Файзулаєва К.А.
За джерелами інформації	Документальний і фактичний	Білюк О.Ю. та Майорова Н.І.
За цільовим спрямуванням	Стратегічний, тактичний і контрольний	Білюк О.Ю. та Майорова Н.І.
В залежності від частоти	Початковий, повторний, регулярний	Очигава С.В.
В залежності від об'єкту або рівня аудиту	На рівні служби маркетингу, системи маркетингу, інструментів маркетингу, підприємства в цілому, окремого підрозділу, окремого бізнес-проекту	Очигава С.В.
За предметом дослідження	Аудит результатів діяльності, аудит внутрішньої організації, аудит зовнішньої стратегії	Очигава С.В.
Залежно від направленості та специфіки аудиту*	Аудит відповідності, системний аудит, аудит ризиків, комбінований аудит	*Власна розробка авторів

**Висновки.** У сучасній економіці для того, щоб займати вигідну конкурентну позицію, підприємству необхідно враховувати тенденції розвитку суспільства, а саме глобалізаційні процеси, посилення інтеграційних процесів, збільшення ролі екологічної і соціальної складових у виробництві. З метою досягнення цих цілей необхідно впроваджувати у маркетингову діяльність найсучасніші інструменти. Одним із найефективніших з них є маркетинговий аудит.

До питання поняття, складових, видів і форм маркетингового аудиту зверталися як зарубіжні так і вітчизняні вчені. На підґрунті аналізу та узагальнення досліджень класиків маркетингу – Ж.Ж. Ламбена, Ф.Котлера та О. Уілсона, ми виділили такі складові маркетингового аудиту: аудит стратегії фірми, аудит макро-середовища, аудит мікро-середовища і організаційної структури, аналіз ринку і конкурентних позицій, аналіз існуючого комплексу маркетингу, розробка заходів із удосконалення стратегії маркетингової діяльності і розрахунок їх ефективності.

Необхідно зазначити, що питання системного огляду напрямків та класифікації маркетингового аудиту є, на думку авторів, також є дуже важливим, адже прийняття рішення щодо виду, який застосовуватиметься підприємством прямо впливатиме на ефективність. Нами було розглянуто класифікації, які пропонують сучасні науковці а також запропоновано авторські пропозиції щодо удосконалення процедури проведення маркетингового аудиту. Ми пропонуємо класифікувати маркетинговий аудит в залежності від направленості та специфіки аудиту і

виділити такі види: аудит відповідності, системний аудит, аудит ризиків, комбінований аудит.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корягіна С.В. Маркетинговий аудит навч. посіб./ С.В. Корягіна, М.В. Корягін – К: «Центр учбової літератури», 2014. – 320 с.
2. Андреева Н. М. Роль маркетингу в системі аудиторської діяльності підприємства: сучасний погляд на проблематику / Н. М. Андреева, Д. В. Зіньковська. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – № 56. – С. 11–18.
3. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг. – Санкт Петербург: Питер, 2008. – 720 с.
4. Уилсон О. Аудит маркетинга / Обри Уилсон. – Москва: Баланс Бизнес Букс, 2003. – 368 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Філіпп Котлер. – Санкт Петербург: Питер, 2003. – 800 с.
6. Зайцева Т. Ю. «Критические точки» аудита маркетинга предприятия [Электронный ресурс] / Т. Ю. Зайцева // Маркетинг. – 2010. – Режим доступа до ресурсу: [http://www.marketing.spb.ru/lib-special/case/m\\_audit.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-special/case/m_audit.htm).
7. Файзулаева К. А. Организация маркетингового аудита на промышленном предприятии: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами» / Файзулаева Каріна Алієвна – Харків, 2012. – 24 с.
8. Левітан І. Маркетинговий аудит діяльності підприємства: сутність та види [Електронний ресурс] / Ігор Левітан. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: [http://sophus.at.ua/publ/2013\\_12\\_19\\_20\\_kampodilsk/sekcija\\_5\\_2013\\_12\\_19\\_20/marketingovij\\_audit\\_dijalnosti\\_pidpriemstv\\_sutnist\\_ta\\_vidi/47-1-0-825](http://sophus.at.ua/publ/2013_12_19_20_kampodilsk/sekcija_5_2013_12_19_20/marketingovij_audit_dijalnosti_pidpriemstv_sutnist_ta_vidi/47-1-0-825).
9. Очигвава С. В. Организационно-методическое обеспечение аудита маркетинговой деятельности производственных предприятий: дис. канд. эк. наук: 08.00.05 / Очигвава С. В. – Москва, 2003. – 191 с.

УДК 658.15

**Антонова О.В.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту**Харківського торговельно-економічного інституту**Київського національного торговельно-економічного університету*

## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто методичні засади механізму управління фінансовою безпекою підприємства. Розкрито функції, методи та засоби управління фінансовою безпекою підприємства. Визначені головні принципи, на яких повинна базуватися управління фінансовою безпекою підприємства.

**Ключові слова:** механізм, фінансова безпека, фінансові інтереси, загрози, функції, принципи, суб'єкт та об'єкт управління.

### **Антонова Е.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрены методические основы механизма управления финансовой безопасностью предприятия. Раскрыты функции, методы и средства управления финансовой безопасностью предприятия. Определены главные принципы, на которых должно базироваться управление финансовой безопасностью предприятия.

**Ключевые слова:** механизм, финансовая безопасность, финансовые интересы, угрозы, функции, принципы, субъект и объект управления.

### **Antonova O.V. METHODOICAL BASES MECHANISM OF MANAGEMENT FINANCIAL SAFETY OF ENTERPRISE**

In the article methodical bases mechanism of management financial safety of enterprise are considered. The function, methods and management facilities by financial safety of enterprise are exposed. Main principles of management financial safety of enterprise are certain.

**Keywords:** mechanism, financial safety, financial interests, threats, functions, principles, subject and management object.

**Постановка проблеми.** Підприємство є основою ланкою всієї економіки, а також рушійною силою створення потрібної суспільству продукції та надання необхідних послуг. Саме тому особливу увагу потрібно приділити розробці такого механізму, який би не тільки створив сприятливі умови для ефективного функціонування підприємства, але й забезпечив йому високий рівень фінансової безпеки.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питання фінансової безпеки підприємств стали предметом пильного розгляду сучасних вчених, які істотно збагатили теоретичний та методичний інструментарій. Зокрема окремі питання фінансової безпеки знайшли своє висвітлення у працях І.О. Бланка, О.І. Барановського, О.Д. Василика, А.О. Єпіфанова, М.М. Єрмошенка, П.А. Стецюка, М.Я. Дем'яненка, О.Є. Гудзь, О.В. Родіонова та інших. Разом з тим, незважаючи на велику кількість публікацій, певні теоретичні та практичні питання, пов'язані з управлінням фінансовою безпекою залишаються дискусійними. Серед них – проблема удосконалення механізму забезпечення фінансової безпеки на рівні підприємства, ефективна дія якого здатна забезпечити захист фінансових інтересів та розвиток суб'єкта господарювання.

**Мета дослідження** полягає в обґрунтуванні методичних засад механізму управління фінансової безпеки підприємства.

**Виклад матеріалу.** Аналіз літературних джерел свідчить про те, серед вчених, що вивчають проблему фінансової безпеки не існує єдиної точки зору з приводу визначення даного поняття. На наш погляд, фінансова безпека підприємства – це здатність ефективно здійснювати господарсько-фінансову діяльність на основі оптимізації джерел формування фінансових ресурсів, що забезпечує захищеність пріоритетних збалансованих фінансових інтересів підприємства від реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого створюють передумови генерування, збереження та зростання ринкової вартості підприємства [1].

Проте для того, щоб сформулювати ефективний механізм управління фінансовою безпекою підприємства, виходячи із запропонованого визначення, необхідно чітко розуміти сутність поняття «механізм управління». Для визначення змісту цього поняття та його структурних складових необхідно дослідити сутність поняття «механізм». У науковій економічній літературі мають місце різні трактування цього терміну.

Так, в економічній енциклопедії за редакцією С. Мочерного [2] термін «механізм» розкривається в двох аспектах: по-перше, це система чи спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності та, по-друге, як система певних ланок та елементів, що приводить їх у дію.

На думку Т. Андрєєвої механізм управління фінансовою безпекою – це набір засобів, а також система організації їх використання і контролю, які дозволяють досягти найвищого рівня економічної безпеки підприємства [3, с. 223]. К. Горячева під механізмом управління фінансовою безпекою розуміє єдність процесу управління і системи управління [4, с. 6].

На нашу думку, під механізмом управління фінансовою безпекою підприємства слід розуміти сукупність основних елементів впливу (складових) на процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо забезпечення захисту його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів підприємства від реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого створюють передумови генерування, збереження та зростання ринкової вартості підприємства.

Дискусійним у даному контексті є визначення саме складу такого механізму.

Так, В. Л. Ліпкан вважає, що механізм безпеки (будь-якої) включає сукупність цілей, функцій, принципів і методів, взаємодія яких забезпечує ефективне функціонування системи безпеки [5]. Такий підхід, на наш погляд, залишає поза увагою організаційну

структуру, без якої в принципі не може функціонувати будь-яка система (механізм); організаційну культуру, що впливає на поведінку суб'єктів управління, співробітників та взагалі кінцеві фінансові результати діяльності підприємства; інструменти забезпечення безпеки як такі. Останнього зауваження позбавлений підхід В. В. Шликова, відповідно до якого механізм (система) економічної безпеки та її провідна складова – фінансова безпека включає використовувані засоби, методи і заходи, сукупність яких спроможна захистити структурні підрозділи, зберегти й ефективно використовувати фінансові, матеріальні та інформаційні ресурси [6].

Досить розгорнуто подібний підхід представлено в роботі І.О. Бланка, який вважає, що механізм управління фінансовою безпекою підприємства повинен містити такі складові: система державного нормативно-правового регулювання фінансової безпеки підприємства, ринковий механізм регулювання фінансової безпеки підприємства, внутрішній механізм управління фінансовою безпекою підприємства, система методів управління, система інструментів управління [7]. Разом з цим, автор детально висвітлює систему найважливіших концепцій, що складають основу теоретичного базису управління фінансовою безпекою підприємства, конкретизує завдання управління у розрізі його пріоритетних фінансових інтересів.

Такий підхід є більш комплексним, ніж попередні, але і в ньому відсутня організаційна структура та організаційна культура управління фінансовою безпекою підприємства.

Досить системним, на наш погляд, є підхід М.М. Єрмошенка, який відносить до механізму управління фінансовою безпекою такі складові: економічні закономірності; цілі і задачі управління; функції; організаційну структуру; принципи, методи, кадри, техніку і технологію управління; критерії оцінки ефективності системи управління [8].

Розповсюдженою є думка, що механізм управління економічною безпекою підприємства повинен включати методи (організаційно-технологічні, соціально-економічні, адміністративні, правові, соціально-психологічні, інформаційні), інструменти та заходи їх реалізації. До складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства С.В. Васильчак відносить такі елементи: сукупність фінансових інтересів підприємства, функції, принципи і методи управління, організаційну структуру, управлінський персонал, техніку і технології управління, фінансові інструменти, критерії оцінювання рівня фінансової безпеки. У такому розумінні механізм фінансового забезпечення підприємства становить єдність процесу управління та системи управління, що відповідає існуванню діалектичної суперечності змісту (процес управління) і форми (структура управління) [9, с. 152].

Ставлячи за мету – розробити механізм, який дозволить оптимально управляти фінансовою безпекою підприємства на основі широкого кола принципів та забезпечить ефективне функціонування підприємства й підвищенням до нього довіри на ринку, О.В. Черевко розроблено відповідний механізм, що містить багато складових, проте за-суттю, більше являє собою план діяльності, аніж механізм управління досліджуваним явищем [10].

На підставі викладеного вважаємо за доцільне використовувати наступний компонентний склад механізму управління фінансовою безпекою підприємства, що містить сукупність фінансових інтересів підприємства та загорз, функцій, принципів і методів управління, організаційна структура та культура,

методи та засоби управління, критерії оцінки рівня фінансової безпеки. У такому розумінні механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства відповідає запропонованому визначенню.

Так, фінансові відносини, фінансова діяльність, фінансові ресурси – є об'єктом управління фінансовою безпекою, з яким суб'єкти, тобто власник, фінансовий аналітик, антикризовий управляючий, перебувають у постійній взаємозалежності та взаємозв'язку.

Розглядаючи механізм фінансової безпеки підприємства більшість дослідників виокремлюють таку складову як цілі та завдання. На наш погляд, у контексті дослідження елементів механізму управління саме фінансовою безпекою, виходячи з визначення даного поняття, доцільніше використовувати поняття «фінансові інтереси».

Сучасні економічні словники визначають інтерес як предмет зацікавленості, бажань та спонукальні мотиви діяльності економічних суб'єктів. Одночасно інтерес може трактуватися як головна рушійна сила економічних суб'єктів, що виступає у формі матеріальних, духовних, грошових та майнових інтересів.

Під час визначення фінансових інтересів дослідники проблем фінансової безпеки акцентують увагу на специфіці фінансових відносин економічних суб'єктів. На їх думку, фінансові інтереси є проявом, з одного боку, економічних відносин підприємства, з іншого, – суперечностей фінансової діяльності самого підприємства. Продовжуючи думку, М.М. Єрмошенко відзначає, що породжуються фінансові інтереси об'єктивною необхідністю повного забезпечення підприємства усіма видами фінансових ресурсів для здійснення ефективної діяльності, а проявляються у фінансовій діяльності і забезпечуються завдяки використанню фінансових інструментів [8].

У свою чергу, І. О. Бланк відзначаючи, що фінансові інтереси підприємства становлять частку системи економічних інтересів, яка проявляється в сфері фінансових відносин, надає досить змістовне їх визначення. На думку дослідника, фінансові інтереси є «формою прояву об'єктивних потреб підприємства в сфері його фінансової діяльності, збалансованих з потребами інших суб'єктів фінансових відносин, задоволення яких забезпечує реалізацію основних цілей фінансової діяльності на кожному етапі його фінансового розвитку» [7, с. 27-28].

У даному контексті слід відзначити, що головний (глобальний) фінансовий інтерес підприємства нерозривно пов'язаний з головною метою функціонування підприємства в цілому і реалізується разом з нею в єдиному комплексі. З розвитком мікроекономічної теорії змінюються підходи економістів до визначення головної мети функціонування підприємства. У зв'язку з цим, зазначимо, що протягом двох останніх десятиліть пріоритетний розвиток в США, Європі, Японії отримала концепція не максимізації прибутку, а максимізації ринкової вартості підприємства. Модель максимізації ринкової вартості підприємства як головної цільової функції його розвитку передбачає, що всі управлінські рішення в будь-якій сфері діяльності повинні бути спрямовані, в першу чергу, на максимально можливий приріст реальної ринкової його ціни, тобто забезпечувати неперервне зростання вартості підприємства на ринку.

Обґрунтування головного (глобального) фінансового інтересу підприємства дозволяє визначити пріоритетні фінансові інтереси, що віддзеркалюють систему найважливіших фінансових інтересів суб'єкта господарювання, які вимагають захисту у процесі управління фінансової безпеки.

На наш погляд, найбільш повною та обґрунтованою є система пріоритетних фінансових інтересів підприємства, що вимагає захисту в процесі забезпечення його фінансової безпеки, запропонована І.О. Бланком. Дана система включає [7]: високий рівень інвестиційної активності та інноваційної діяльності; фінансову стабільність та ефективну нейтралізацію фінансових ризиків; достатність сформованих фінансових ресурсів для забезпечення розвитку підприємства й швидкого та ефективного подолання фінансових ризиків; зростання рівня фінансової рентабельності.

Механізм управління фінансовою безпекою підприємства буде найбільш ефективним у тому випадку, коли він посилює мотивацію діяльності людей. При такому механізмі узгодженість інтересів взаємодіючих сторін досягається вибором методів і ресурсів управління відповідно до природи факторів управління, на які здійснюється вплив. При неузгодженості інтересів неможливе здійснення ефективного впливу на реалізацію головного та системи пріоритетних фінансових інтересів суб'єкта господарювання.

Поряд з визначенням пріоритетних фінансових інтересів, важливим елементом управління фінансовою безпекою є загрози.

Так, загроза – це сукупність умов та факторів, що здійснюють дестабілізуючий вплив на функціонування та фінансовий розвиток підприємства. Н.М. Внукова визначає загрозу як явище, що виникає внаслідок певних подій у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, яке може негативно позначитися на його діяльності, зокрема, фінансовій [11].

На наш погляд, у процесі управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання доцільно досліджувати загрози за рівнем фінансової діяльності, джерелами походження, можливістю передбачення, характером прояву, рівнем імовірності реалізації, можливістю локалізації наслідків загроз, розмірами можливого збитку, тривалістю у часі, етапами життєвого циклу підприємства.

Сутність будь-якого явища, у тому числі, й фінансової безпеки, виражається в її функціях, тобто в тих завданнях, для рішення яких воно призначено. Функція у філософському сенсі – це форма, спосіб прояву активності, життєдіяльності системи та її компонентів. У функціях будь-якої системи знаходить свій вираз її поведінка, яка диктується властивими їй закономірностями. Функція розглядається, з одного боку, як відносно відокремлена ділянка управління, з іншого, як системна сукупність завдань, які має реалізовувати суб'єкт управління. Тому сукупність певних функцій управління складає сам процес управління. З огляду на це, сукупність функцій слід включати до складу механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства. До складу основних функцій управління фінансовою безпекою підприємства можна віднести такі [12]: планування; організацію і регулювання; стимулювання; контроль.

У процесі планування розробляються оперативні та щорічні фінансові плани, концепції, стратегічні програми і прогнози забезпечення фінансової безпеки підприємства. У процесі організації і регулювання суб'єкт управління застосовує фінансові інструменти й технології. У такому разі суб'єктом управління виступає організаційна структура, яка реалізує сукупність організаційних, фінансових і правових методів управління, завдяки використанню яких реалізуються управлінські рішення щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства. Суб'єктом управління в процесі стимулювання виступає та ж організація, яка застосовує сукупність економіч-

них і соціально-психологічних методів управління. Контроль у вигляді обліку, аналізу й аудиту являє собою зворотний зв'язок між наміченими на підприємстві фінансовими цілями і мірою їх реалізації. При цьому, усі функції управління фінансовою безпекою підприємства пов'язані між собою у єдиний процес.

Будь-який вид управління базується на принципах, до формулювання яких й донині у спеціальній літературі не вироблено єдиного підходу. Між тим, підприємство являє собою складну систему і вірний висновок щодо поточного рівня фінансової безпеки та перспектив її зміцнення за рахунок різних важелів можливий за умови комплексного вивчення багатосторонніх різноспрямованих зв'язків та взаємної обумовленості функціонування усіх елементів (складових) системи на основі системного підходу. Виходячи з цього, управління фінансовою безпекою підприємства повинно виходити з наступних основних принципів:

- системності, який дозволяє розглядати фінансову безпеку як систему взаємопов'язаних елементів з багаторівневою ієрархією;

- комплексності, який передбачає дослідження та оцінку усіх аспектів розвитку підприємства та вивчення усіх причинних залежностей;

- принцип об'єктивності, який передбачає використання достовірних даних, які реально відображають існуючий стан фінансової безпеки тощо.

Разом із загальними принципами, під час управління фінансовою безпекою доцільно спиратися і на наступні спеціальні принципи [10]:

- застосування програмно-цільового управління;

- обов'язкове визначення сукупності власних фінансових інтересів підприємства у складі його місії;

- інтегрованість підсистеми управління фінансовою безпекою підприємства із загальною системою фінансового менеджменту;

- забезпечення збалансованості фінансових інтересів підприємства, окремих його підрозділів і персоналу;

- необхідність постійного моніторингу реальних і потенційних загроз;

- відповідність заходів щодо забезпечення фінансової безпеки економічній стратегії розвитку підприємства, його місії;

- координація реалізації заходів щодо забезпечення фінансової безпеки на підприємстві;

- наявність зворотного зв'язку;

- мінімізація витрат на забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Різноманіття підходів до управління фінансовою безпекою як самостійним об'єктом зумовлює застосування і різних методів та засобів управління нею.

Так, значна кількість наукових розробок щодо управління фінансовою безпекою підприємства стосується використання інструментів фінансового менеджменту. А багато проблемних питань з управління фінансовою безпекою підприємства відображаються при розробці фінансової політики підприємства і управління фінансами.

На етапі виникнення та розвитку теорії безпечного функціонування підприємства формування підходів до управління економічною та зокрема фінансовою безпекою підприємства найбільшого розвитку набув інформаційний підхід шляхом збереження комерційної таємниці та мінімізації розголосу фінансової інформації. Цей підхід до фінансової безпеки підприємства передбачав забезпечення надійності інформаційної системи підприємства та збереження інформаційних ресурсів шляхом проведення спеці-

альних перевірок осіб, що допускаються до роботи з фінансовими документами та недопущення її незаконного розповсюдження [13, с. 38].

На підставі застосування ресурсно-функціонального підходу забезпечення фінансової безпеки підприємства вимагає прийняття рішень за наступними питаннями: забезпечення адаптації підприємства до змін ринкової кон'юнктури та якості реалізації управлінських функцій (планування, облік, аналіз).

Програмно-цільовий підхід до управління фінансовою безпекою підприємства передбачає формулювання проблемної ситуації; визначення цільової настанови управління фінансової безпеки (визначення мети, постановка завдань) та розробки програм реалізації сформульованої політики [14, с. 88].

Вартісний підхід до управління фінансовою безпекою підприємства сформувався у межах погляду на підприємство як особливий інвестиційний товар, який володіє корисністю та вартістю для інвесторів. Виходячи з цього, безперечною ознакою фінансової безпеки підприємства є розмір його вартості.

Поряд з різноманітним методом управління фінансовою безпекою, в економічній літературі пропонуються різноманітні методичні підходи та критерії, які можуть бути використані для оцінки фінансової безпеки підприємств.

На наш погляд, з метою уникнення пасток під час ідентифікації рівня фінансової безпеки доцільно інструментарій, в основі якого лежить здатність здійснювати обчислення результуючої змінної з урахуванням правил логічного висновку, що базується на експертних знаннях із предметної області.

На наш погляд, методика оцінки фінансової безпеки підприємств з використанням інструментарію нечіткої логіки, містить наступні переваги: дозволяє не просто отримати однозначну кількісну відповідь на запитання «Яка ймовірність виникнення фінансової кризи (мінімальна, середня, висока)?», завдяки своїй нелінійній природі й подвійному згортанню підхід є прийнятно чутливим до зміни індикаторів; відповідає принципам системності та комплексності; дозволяє чітко визначити та кількісно оцінити критерії, які ідентифікують погіршення фінансової безпеки, що полегшує вибір ефективних превентивних заходів.

**Висновки.** Такий чином, розкриття методичних засад механізму управління фінансовою безпекою підприємства сприяє його практичному застосуванню в діяльності суб'єктів господарювання різних

галузей. Певні елементи механізму забезпечення фінансової безпеки у первісному вигляді на вітчизняних підприємствах вже сформовані, проте вимагають удосконалення, інші – перебувають на стадії зародження та повинні застосовуватись з метою забезпечення належного рівня фінансової безпеки господарюючих суб'єктів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гросул В. А. Оцінка фінансової безпеки підприємств роздрібно торгівлі: монографія / В. А. Гросул, О. В. Антонова. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2015. – 249 с.
2. Економічна енциклопедія. В 3 т. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. Андрєєва Т.Є. Аналіз економічної безпеки діяльності підприємства як економічної категорії / Т.Є. Андрєєва, Т.Е. Петровська, І.Г. Грицькова // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. – 2009. – № 87. – С. 219–224.
4. Горячева К.С. Формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства // Менеджер. – 2004. – № 2 (28). – С. 96–103.
5. Ліпкан В.А. Безпекознавство: Навч. посібник. – К.: Європ. ун-т, 2003. – 208 с.
6. Шлыков В.В. Экономическая безопасность предприятия (во что обходится хозяйствующим субъектам защита собственности и способы минимизации возможных потерь) // РИСК. – 2007. – № 6. – С. 61–63.
7. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
8. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Київ. нац. торг-екоп. ун-т, 2001 – 309 с.
9. Васильчик С. В. Управління фінансовою безпекою підприємства / С. В. Васильчик, Н. В. Процикевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 151–153.
10. Черевко О. В. Принципи управління фінансовою безпекою підприємства / О. В. Черевко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – 2014. – № 4.
11. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств; проблеми теорії та практики: монографія / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк. – ІНЖЕК, 2006. – 184 с.
12. Картузов Є. П. Аналіз механізму управління фінансовою безпекою підприємства // Актуальні проблеми економіки, 2012. – № 7(133). – С. 118–124.
13. Нагірна О. Інформаційна та фінансова безпека компанії, або «рекрутинг чужими руками». Частина I / О. Нагірна // Практика управління. – 2007. – № 8(8). – С. 38–40.
14. Кракос Ю. Б., Разгон Р. О. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86–97.



УДК 656.7:061.5:347.734(045)

**Астапова Г.В.***доктор экономических наук, профессор,  
Национальный авиационный университет***Омельяненко С.Л.***кандидат экономических наук,  
младший научный сотрудник Государственного музея авиации  
Национального авиационного университета***Абазина О.А.***аспирант  
Национального авиационного университета*

## КОРПОРАТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ АВИАПРЕДПРИЯТИЙ И КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОЛЛЕКТОРСКОГО СПОСОБА КОРПОРАТИВНОГО ЗАХВАТА

В статье раскрыта сущность, представлены схемы корпоративного взаимодействия авиапредприятий и коммерческих банков. Выявлены возможности и направления организации коммерческими банками корпоративного захвата авиапредприятий путем использования коллекторских методов воздействия на работников авиапредприятий, имеющих кредитные обязательства. Определены последствия корпоративного захвата корпоративного объединения коммерческим банком коллекторским способом.

**Ключевые слова:** корпоративное взаимодействие, авиапредприятия, коммерческие банки, корпоративный захват, коллекторы, коллекторское агентство, физические лица, обязательства, неправомерные действия, коллекторский способ.

### **Астапова Г.В., Омельяненко С.Л., Абазина О.А. КОРПОРАТИВНА ВЗАЄМОДІЯ АВІАПІДПРИЄМСТВ ТА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОЛЛЕКТОРСЬКОГО СПОСОБУ КОРПОРАТИВНОГО ЗАХОПЛЕННЯ**

У статті розкрито сутність, представлені схеми корпоративної взаємодії авіапідприємств та комерційних банків. Виявлено можливості та напрями організації комерційними банками корпоративного захоплення авіапідприємств шляхом використання колекторських методів впливу на працівників авіапідприємств, що мають кредитні зобов'язання. Визначено наслідки корпоративного захоплення корпоративного об'єднання комерційним банком колекторським способом.

**Ключові слова:** корпоративна взаємодія, авіапідприємства, комерційні банки, корпоративне захоплення, колектори, колекторське агентство, фізичні особи, зобов'язання, неправомірні дії, колекторський спосіб.

### **Astapova G.V., Omelyanenko S.L., Abazina O.A. CORPORATE INTERACTION OF AVIATION ENTERPRISES AND COMMERCIAL BANKS IN THE CONTEXT OF COLLECTION METHOD OF CORPORATE SEIZURE**

The article reveals the essence, are diagrams of corporate interaction between aviation enterprises and commercial banks. Identified opportunities and organizing commercial banks corporate seizure of aviation enterprises through the use of collection methods to influence employees of aviation enterprises with credit commitments. Determine the impact of the corporate seizure of corporate union commercial bank debt collection process.

**Keywords:** corporate interaction, aviation enterprises, commercial banks, corporate seizure, collectors, collection agency, individuals, liabilities, illegal actions, collection method.

**Постановка проблеми.** Специфика деятельности предприятий авиасектора, которые включают производственные, транспортные и научно-исследовательские структуры, связана с объективной заинтересованностью в активном использовании научно-технических и инновационных разработок в производственной деятельности и в процессе коммерческой эксплуатации авиационного транспорта. Это объясняет экономическое взаимодействие производственных, транспортных и научно-исследовательских предприятий авиасектора, которое с развитием корпоративных отношений переформатировалось в корпоративное взаимодействие. Коммерческие банки, выступая участниками корпоративного взаимодействия, могут преследовать не только цель получения процентных доходов, но и захват прав собственности путем их изъятия у работников авиапредприятий в порядке исполнения ими кредитных обязательств.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемам организации банковского кредитования посвящены исследования таких ученых и специалистов, как Л. Омельянович [1], В. Кочетков [2], Д. Рач [3], О. Папаики, Т. Савченко, И. Готовчиков, И. Бригченко, И. Цупора, Н. Волковой, и прочих. Вместе с тем, результаты исследований не дают представления о корпоративном взаимодействии, особенностях уча-

стия коммерческих банков в данном процессе, использования ими услуг коллекторских агентств.

**Постановка задачи.** Целью данного исследования выступает обоснование сущности и схем корпоративного взаимодействия авиапредприятий и коммерческих банков, возможностей и направлений организации банками корпоративного захвата через осуществление коллекторских методов воздействия на работников авиапредприятий, имеющих кредитные обязательства.

**Изложение основного материала исследования.** Корпоративное взаимодействие – это совокупность экономических отношений между предприятиями разных сфер деятельности и разных форм собственности по поводу образования, выработки и потребления конечной продукции по принципу корпоративного участия. Участниками процесса корпоративного взаимодействия выступают: 1) авиапромышленные предприятия; 2) авиаремонтные предприятия; 3) авиакомпания; 4) аэропорты; 5) научно-исследовательские учреждения; 6) коммерческие банки.

Причиной или основанием (в конечном итоге результатом) корпоративного взаимодействия выступает образование или наличие экономической заинтересованности участников в организации совместного производства, эксплуатации, потребления конкрет-

ного объекта. В качестве объектов общих интересов выступают: инновационные разработки (в том числе по энергосбережению и обеспечению энергоэффективности), другие объекты интеллектуальной собственности, конечная продукция и тому подобное. Экономические интересы участников предопределены особенностями дальнейшей полезной реализации результата корпоративного взаимодействия. С учетом этой особенности участники объединяются в следующие группы: разработчики результата корпоративного взаимодействия (например, инновационной продукции) – участник 5; потребители в производственных целях – участники 1 и 2; потребители-эксплуатанты – участники 3 и 4; финансовая инфраструктура – участник 6.

Независимо от особенностей результата, сформированы следующие четыре схемы корпоративного взаимодействия авиапредприятия с коммерческими банками:

Схема 1 – Корпоративное объединение участников. Данная схема предусматривает аккумуляцию капитала участников путем создания нового юридического лица, деятельность которого связана непосредственно с использованием результата корпоративного взаимодействия (например, с использованием инновационной разработки), для последующего обеспечения регулярного получения доходов от участия в капитале.

Схема 2 – Договорное объединение участников. Данная схема предусматривает образование договорного объединения путем заключения договора о сотрудничестве между авиапредприятием и кредитных соглашений с коммерческим банком для разового получения доходов по результатам полезного использования результата корпоративного взаимодействия.

Схема 3 – Корпоративное финансирование. Согласно данной схеме, участник 5 – Научно-исследовательское учреждение получит кредит от банка, коммерческие кредиты и инвестиции от авиапредприятий для создания результата корпоративного взаимодействия – инновационной разработки. После полезной реализации инновационной разработки участники получают регулярные (от предоставленных инвестиций и коммерческих кредитов), разовые (от предоставленных кредитов) доходы.

Схема 4 – Банковское корпоративное кредитование. Аналогично предыдущей схеме, участник 5 тоже привлекает банковский кредит для создания результата корпоративного взаимодействия – инновационной разработки. В дальнейшем предоставляет созданную инновационную разработку как коммерческий кредит авиапредприятиям, обеспечивает себе вместе с ними регулярное получение доходов от ее коммерческой эксплуатации и постепенно осуществляет погашение банковского кредита и процентов (обеспечивает образование доходов коммерческому банку).

Физические лица-работники авиапредприятий могут также быть участниками образования нового юридического лица по первой схеме, если это предусмотрено уставом или учредительным договором. Банк как участник схемы может вести двойную игру – с одной стороны финансировать предмет корпоративного взаимодействия, с другой – создавать условия роста собственной корпоративной доли без увеличения объемов финансирования, а за счет изъятия инструментов корпоративного участия у физических лиц путем использования услуг коллекторской компании.

Физические лица – участники корпоративного объединения выступают также потребителями кредитных услуг банков. Известно, что самый простой и доступный способ для физических лиц обзаве-

стись благами цивилизации – это банковский кредит. На практике срабатывает простое правило: чем легче доступ к деньгам, тем тяжелее их возвращают заемщики. Речь в первую очередь идет о физических лицах и скоринговой системе, когда кредиты выдаются за 15-20 минут. Помочь банку расстаться с нелюбимыми долгами банку может коллекторское агентство (КА), причем способом получения последних прав корпоративного участия.

Существуют две схемы работы коллекторских компаний по возвращению долга. Первая – коллекторская компания заключает договор с банком о том, что будет представлять его интересы во всех инстанциях. Вторая схема заключается в выкупе долгов по дисконту. КА призваны помочь банкам расстаться с безнадежными долгами (по данным НБУ до 10% потребительских кредитов, выданных банками своевременно не возвращаются).

Указанные схемы являются законными если речь идет о неплатежеспособности клиентов, возникшей вследствие объективных и субъективных причин не по инициативе банка-кредитора.

В случае прямой заинтересованности банка сделать физических лиц – заемщиков неплатежеспособными должниками для последующего их согласия погасить долг путем передачи корпоративных прав, которыми стремятся завладеть банк-кредитор, реализуется следующая схема действий. В договоре кредитования часто присутствует пункт о том, что заемщик разрешает банку напоминать о долге. На первом этапе с помощью КА должнику объясняется, что невозвращенный в срок кредит – это не проблема банка, а проблема заемщика. Затем в ход идет звонки клиенту, СМС-сообщения, работа с родственниками, личные встречи и т.д. IT-технологии позволяют коллекторским компаниям охватить большой сегмент работы с физическими лицами. И, как правило, через 1-2 месяца прессинга должник устает и соглашается погасить долг путем отчуждения корпоративных прав в пользу банка. Иногда действия коллекторов носят противозаконный характер, которые проявляются в агрессивной «разъяснительной» работе с заемщиком и его семьей. Коллекторы часто привлекают к работе по «выбиванию долгов» сотрудников силовых ведомств.

Часто коллекторские компании стараются взыскать с должника и остаток непогашенных займов, и проценты, и пеню, и неустойку за весь период, даже за не предусмотренный законодательством. Это в свою очередь делает возможным изъятие всего объема корпоративных прав в пользу коммерческого банка и реальной угрозой потери участия в корпоративном взаимодействии.

Реализация коллекторского способа корпоративного захвата коммерческим банком может иметь позитивные и негативные последствия. С одной стороны, рост величины корпоративного участия банка способствует активизации его кредитной деятельности в пользу корпоративного объединения, с другой – банк, увеличив свою корпоративную долю, использует ее как объект продажи на активном фондовом рынке по завышенной стоимости. Последнее может выступать фактором недостижения цели создания корпоративного объединения, поскольку выход банка из состава участников создает угрозу отсутствия финансирования инновационного проекта.

Указанное свидетельствует о необходимости осуществления аналитиками созданного корпоративного объединения диагностики вероятности корпоративного захвата и своевременного проведения корпоративного анализа по данному направлению.



**Результати проведенного дослідження.** Корпоративне взаємодія авіапредприємств з фінансовими установами наряду з економічними вигодами має загрозу захопту прав власності. Інструментами такої форми корпоративного захопту виступають кредитні зобов'язання фізичних осіб – працівників авіапредприємств-учасників процесів корпоративного взаємодія. Протидія загрози корпоративного захопту авіапредприємств комерційними банками пропонується здійснювати шляхом своєчасної діагностики намірів і можливостей комерційного банку щодо захопту прав власності. Комплексний підхід до розв'язання проблеми мінімізації загрози корпоративного захопту дозволяє сформувати комплекс заходів.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Омелянович Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: навчальний посібник. / Л.О. Омелянович, О.О. Папа-

іка, А.Ф. Кононенко та ін. – Донецьк, ДонДУЕТ, 2006. – 209 с.

2. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти [монографія]. / В.М. Кочетков. – К.: КНЕУ, 2002. – 238 с.
3. Рач Д.В. Шляхи зниження неповернення кредитних засобів. / Д.В. Рач. // Вісник Східноукраїнського університету. – 2002. – № 2. – С.35.
4. Астапова Г.В. Оцінювання кредитоспроможності авіапідприємств-позичальників в процесі їх корпоративної взаємодії з комерційними банками. / Г.В. Астапова. // Вісник Національного авіаційного університету. – № 2 (55). – К.: НАУ, 2013. – С. 246-250.
5. Астапова Г.В. Аналіз схем корпоративного захоплення промислових підприємств. / Г.В. Астапова, М.Ю. Мілявський. // Вісник Донецького університету економіки та права: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонУЕП, 2008.- № 1-2. Серія: „Економіка та управління». – С. 139-146.
6. Астапова Г.В. Організаційно-економічний механізм управління авіатранспортним підприємством [монографія]. / Г.В. Астапова, О.В. Ареф'єва, В.В. Матвєєв та ін. – Київ: Центр Ученої літератури, 2014. – 304 с.

УДК 664.91.93

**Берегова Т.А.**

*аспірант кафедри економіки промисловості  
Одеської національної академії харчових технологій*

## ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАСІБ ЇХ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті досліджуються основні тенденції розвитку м'ясопереробних підприємств України, на підставі яких визначено їх проблеми та перспективи подальшого функціонування в сучасних умовах. З'ясовано особливості формування внутрішнього економічного механізму управління на вітчизняних м'ясопереробних підприємствах як важливого напрямку ефективного управління їх діяльністю. Обґрунтовано необхідність його формування на досліджуваних підприємствах з метою підвищення конкурентоспроможності та досягнення стану економічної безпеки підприємства.

**Ключові слова:** внутрішній економічний механізм, управління, ефективність, м'ясопереробні підприємства, економічна безпека.

### **Береговая Т.А. ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СРЕДСТВО ИХ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

В статье исследуются основные тенденции развития мясоперерабатывающих предприятий Украины, на основании которых определены их проблемы и перспективы дальнейшего функционирования в современных условиях. Выявлены особенности формирования внутреннего экономического механизма управления на отечественных мясоперерабатывающих предприятиях как важного направления эффективного управления их деятельностью. Обоснована необходимость его формирования на исследуемых предприятиях с целью повышения конкурентоспособности и достижения состояния экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** внутренний экономический механизм, управление, эффективность, мясоперерабатывающие предприятия, экономическая безопасность.

### **Beregova T.A. FORMATION OF INTERNAL ECONOMIC MECHANISM OF MEAT-PROCESSING ENTERPRISES' FUNCTIONING AS A MEAN OF EFFECTIVE MANAGEMENT**

The major trends at Ukrainian meat-processing enterprises are investigated in the article, which is determined on the basis of its problems and the prospects for further operation in modern conditions. The formation of the internal economic management mechanism at the domestic meat-processing enterprises is investigated as the important direction of efficient management of their activities. The necessity of its formation is justified at the investigated enterprises in order to improve the competitiveness and achieve the state of enterprise's economic security.

**Keywords:** internal economic mechanism, management, efficiency, meat-processing enterprises, economic security.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах мінливого зовнішнього середовища актуальним для вітчизняних м'ясопереробних підприємств є питання ефективного управління їх діяльністю, що пов'язане з побудовою внутрішнього економічного механізму функціонування підприємств. Йдеться про зміну відносин власності, різноманітні організаційно-правові форми ведення бізнесу, методи впливу фінан-

сового механізму на ефективність виробничої діяльності підприємств, прагнення виробників продукції до виготовлення безпечної, якісної та конкурентоспроможної продукції. Цей внутрішньо-економічний механізм представляє собою цілісну виробничо-технічну, організаційну та економічну систему, що здатна швидко й гнучко адаптуватись до зовнішнього середовища. За рахунок цього можна досягти

ефективного розвитку підприємства, підвищити його конкурентоспроможність та забезпечити його економічну безпеку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним аспектам формування внутрішнього економічного механізму функціонування підприємств присвячені наукові дослідження О.М. Гребешкова, М.Г. Грещак, І.І. Килимник, О.І. Котляров, П.В. Круш, Г.В. Стадник, В.І. Торкатюк, Р.В. Тульчинський, І.І. Цигилик та ін. Однак, недостатньо розробленими є методичні та прикладні аспекти щодо удосконалення підходів та показників складових внутрішнього економічного механізму функціонування підприємств.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз особливостей діяльності м'ясопереробних підприємств України та побудова внутрішнього економічного механізму їх функціонування як важливого напрямку ефективного управління їх діяльністю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** М'ясопереробна галузь посідає чільне місце в продовольчому комплексі України, від її ефективності залежить як продовольча безпека країни, так і конкурентоспроможність економіки в цілому. Однак, на сьогоднішній день вітчизняні підприємства м'ясопереробної галузі працюють в досить складних конкурентних умовах (проблема власних сировинних ресурсів, їх якість, ціна, відповідність вимогам нормативного простору ЄС).

Успішне розв'язання зазначених проблем залежить від наявності ефективно побудованого внутрішнього економічного механізму функціонування підприємств галузі, який представляє собою сукупність економічних методів і важелів, що діють на всіх рівнях управління і дають змогу відповідно до об'єктивних економічних законів розвитку суспільства активно впливати на виробничу діяльність колективу з метою досягнення економічних і соціальних завдань, що стоять перед ним на сучасному етапі [9, с. 3].

Формування внутрішнього економічного механізму функціонування підприємств передбачає, на думку вченого [6, с. 151], вирішення наступних завдань:

- забезпечення функціонування підприємств на основі використання економічних важелів впливу на колективи їх підрозділів та окремих працівників з метою виконання планових завдань та підвищення ефективності використання виробничих ресурсів;
- орієнтацію на вирішення тактичних завдань;
- скорочення кількості протиріч в процесі управління підприємством і його ланками;
- організацію договірних відносин на підприємствах (як між різними підрозділами по горизонталі, так і між підрозділами та апаратом управління – по вертикалі);
- стимулювання розвитку ініціативи колективів у пошуку шляхів своєчасного та якісного виконання планових завдань з раціональним використанням виробничих ресурсів;
- розмежування і конкретизація функцій між підрозділами підприємства;
- забезпечення відповідальності колективів і окремих працівників за кількість, якість, своєчасність виконання робіт, використання виробничих ресурсів і на цій основі ліквідація зрівнялівки;
- організацію системи ефективних взаємодій між підрозділами підприємства;
- формування системи узгодженості інтересів працівників підприємства та їх матеріального заохочення;
- збереження стабільності виробничої системи.

Для з'ясування того, наскільки вітчизняні підприємства м'ясопереробної галузі відповідають зазначеним вимогам, проаналізуємо основні тенденції їх розвитку за останні роки.

Актуальність досліджуваної проблеми обумовлена тим, що сегмент м'ясної переробки займає достатньо велику нішу в харчовій промисловості України, поступаючись за обсягами реалізованої продукції лише секторам молочного виробництва та виробництва напоїв [1]. Щодо темпів росту виробництва, то порівняно з харчовою галуззю в цілому за 2007–2014 рр. виробництво м'яса та м'ясопродуктів збільшувалося швидше, за винятком 2008–2009 рр. (див. табл. 1).

Наведені дані свідчать, що протягом останніх років структура виробництва м'ясопереробної галузі зазнала серйозних змін, про що свідчить значне

Таблиця 1

Виробництво основних видів м'яса та м'ясопродуктів за 2007–2014 роки [1]

Продукція м'ясопереробної галузі	Роки								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>1</sup>	2014 р. до 2007 р., %
М'ясо ВРХ свіже чи охолоджене, тис. т	160	128	94,3	87,2	64	61,8	62,8	55,9	34,94
М'ясо ВРХ заморожене, тис. т	61,5	39,4	26,9	24,1	17,8	16,2	25,4	17,4	28,29
М'ясо свиней свіже чи охолоджене, тис. т	179	157	130	164	202	191	222	237	132,40
М'ясо свиней заморожене, тис. т	24	14,2	5,4	7,5	8,6	13,3	10,6	14,5	60,42
М'ясо свійської птиці свіже чи охолоджене, тис. т	458	572	649	693	689	691	778	710	155,02
М'ясо свійської птиці заморожене, тис. т	90,1	82,3	90,1	90,7	68,9	75,5	139	160	177,58
Вироби ковбасні, тис. т	330	335	272	283	292	294	294	267	80,91

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця 2

Динаміка виробництва ковбасних виробів в Україні та Одеській області\*

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво ковбасних виробів в натуральному виразі в Україні (тис. т)	335,50	272,20	283,10	292,00	294,40	294,10
Базисні темпи росту (зниження), %	100,00	81,13	84,38	87,03	87,75	87,66
Виробництво ковбасних виробів в натуральному виразі в Одеській області (тис. т)	10,29	7,86	7,74	7,36	7,33	7,39
Базисні темпи росту (зниження), %	100,00	76,43	75,25	71,53	71,30	71,84

\* Складено автором за даними [3; 8]

падіння виробництва ВРХ на користь свинини свіжої та продуктів свійської птиці, які останнім часом посідають перше місце в структурі виробництва м'яса в Україні.

Нарощування поголів'я м'яса птиці пояснюється інвестиційною привабливістю, оскільки для досягнення кондиційної ваги курятини потрібен значно менший період часу, ніж для виробництва яловичини та телятини, дефіцит м'яса яких, призвів до значного нарощування поголів'я (48,9% у структурі виробництва м'яса в 2013 р.) [7, с. 80], а також найменшими витратами матеріальних засобів і затратами людської праці на одиницю виробленої продукції, а також продукція птахівництва є порівняно дешевою та доступною для населення країни [4, с. 119].

Слід відмітити, що переважна кількість м'ясної сировини витрачається на ковбасне виробництво, значна частина – на м'ясні консерви, заморожені та охолоджені напівфабрикати. Сегмент виробництва ковбасних виробів є одним із провідних у м'ясній промисловості України. Його частка складає 14,5% від загального обсягу всієї продукції м'ясопереробної галузі та 30% від загального обсягу готової м'ясної продукції. Рівень споживання ковбасних виробів є свого роду індикатором добробуту нації [5]. За останні 10 років обсяг ринку ковбасних виробів збільшився у два рази й оцінюється понад 7 млрд. грн. На придбання ковбасних виробів населення нашої країни витрачає в середньому 6,7% продовольчого бюджету [2].

Що стосується динаміки виробництва ковбасних виробів, то тут спостерігається негативна тенденція як в цілому по Україні, так і по Одеській області (див. табл. 2).

Згідно даним таблиці 2 з 2008 по 2013 роки значення показника виробництва ковбасних виробів скоротилося відповідно на 41,40 і на 2,9 тис. тон. Слід зазначити, що в цей період відносно падіння обсягів ковбасних виробів в Одеській області у 2,3 рази перевищило середньогалузевий рівень (28,16%

проти 12,30%). Це, в свою чергу, негативно вплинуло й на показники результативності діяльності м'ясопереробних підприємств в Одеській області (див. табл. 3).

За даними таблиці 3 спостерігається негативна тенденція у більшості показників. Так, в 2013 році порівняно з 2008 роком на 30,44% знизився обсяг виробництва ковбас, і на 11,42% – обсяг реалізованої продукції. Негативним є також зниження показника фондівіддачі – 42,26%, коефіцієнта оборотності оборотних коштів – на 48,61%, середньорічної чисельності працівників – 20 чол. та середньорічного виробітку продукції – на 13,72%.

В таблиці 4 наочно відображено зниження ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств в Одеській області.

Незважаючи на збільшення величини середньорічної вартості основних виробничих фондів та оборотних коштів підприємств, рентабельність виробництва продовжувала падати до 2009 року, а з 2010 року можна спостерігати позитивну тенденцію даного показника. Однак, слід відмітити, дуже низький рівень рентабельності виробництва у 2013 році (1,77%).

Проведений аналіз свідчить про наявність певних проблем на шляху розвитку досліджуваної галузі.

Оскільки вітчизняний ринок ковбасних виробів вирізняється високим рівнем конкуренції, більш детально зупинимося на основних тенденціях його розвитку.

Протягом 2012–2013 років виробництво ковбас в Одеській області здійснювалося на 21-му підприємстві, з яких 15 – є статистично великі та середні, а 6 – статистично малі підприємства. До великих підприємств відносяться такі найбільш відомі м'ясопереробні підприємства, як СП ТОВ «Векка», ПП фірма «Гармаш», ТОВ «Еремівський м'ясокомбінат», ТОВ «Лібра», ТОВ «Титан», ТД «Левада» та ін.

Досліджувана підгалузь є перспективною для розвитку, але водночас є чутливою до змін зовнішнього

Таблиця 3

**Показники результативності діяльності м'ясопереробних підприємств Одеської області [8]**

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Відхилення з 2008 по 2013 роки	
							Δ	%
Обсяг виробленої ковбасної продукції у натуральному виразі, тон	10098	7677	7717	6974	7198	7024	-3074	-30,44
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	486874	448907	431361	265784	295020	431272	-55602	-11,42
Середньорічна величина основних виробничих фондів, тис. грн	119689	135041	150562	147827	155026	183548	63859	53,35
Середньорічна величина оборотних коштів, тис. грн	84803	99655	111675	113406	122667	145962	61159	72,12
Показник фондівіддачі основних фондів, грн/грн	4,07	3,32	2,87	1,80	1,90	2,35	-1,72	-42,26
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, оборотів	5,74	4,50	3,86	2,34	2,41	2,95	-2,79	-48,61
Середньорічна чисельність працівників, чол.	1593	1585	1064	1218	1115	1283	-310	-19,46
Середньорічний виробіток продукції у натуральному виразі на 1 працівника, тон/чол.	6,34	4,84	7,25	5,73	6,46	5,47	-0,87	-13,72

Таблиця 4

**Показники ефективності діяльності на м'ясопереробних підприємствах Одеської області [8]**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютне відхилення з 2007 по 2013 роки
Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства, тис. грн	7738	-1060	-2697	141	1479	1290	5827	-1911
Середньорічна величина основних фондів та оборотних коштів підприємства, тис. грн	181980	204492	234696	262237	261233	277692	329510	147530
Рентабельність виробництва, %	4,25	-0,52	-1,15	0,05	0,57	0,46	1,77	-2,48

Таблиця 5

## Матеріаломісткість виробництва ковбасних виробів на м'ясопереробних підприємствах Одеської області [8]

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво ковбасних виробів у натуральному виразі на МПП Одеської області, тис. т.	10,29	7,86	7,74	7,36	7,33	7,39
Витрати на сировину і матеріали у собівартості ковбасних виробів на МПП Одеської області, тис. грн.	256489	219562	224565	229445	253370	264102
Питома величина матеріальних витрат на 1 тону ковбасних виробів, тис. грн./т.	23,5	25,4	28,6	29,1	32,9	35,2

середовища, про що свідчать звуження сировинної бази виробництва м'ясопереробної продукції внаслідок стрімкого скорочення поголів'я великої рогатої худоби (ВРХ), переважно низький техніко-технологічний рівень виробництва, повільне впровадження сучасних систем керування якістю та безпекою продукції, значна залежність обсягів виробництва від коливання попиту на продукцію, зростання дебіторської заборгованості, посилення та ускладнення характеру конкурентної боротьби між виробниками.

Крім того, на підприємствах досліджуваної галузі існують проблеми зі зниженням ефективності діяльності окремих підрозділів, що проявляються у порушенні технологічної та виробничої дисципліни, послабленні контролю за якістю виробляємої продукції, незацікавленості окремих працівників та підрозділів у підвищенні результативності праці. Вирішення цих проблем залежить від формування на досліджуваних підприємствах дієвого внутрішнього економічного механізму функціонування підприємства.

Це, в першу чергу, пов'язано з налагодженням тісних взаємозв'язків між виробничими підрозділами, обумовленими формою їх спеціалізації (на м'ясопереробних підприємствах – технологічна спеціалізація). На рис. 1 подано типову виробничу структуру м'ясопереробних підприємств, що відображає тісні виробничі взаємозв'язки між підрозділами.



Рис. 1. Виробничу структуру м'ясопереробного підприємства

Відділення ковбасного цеху розташовані відповідно до руху предметів праці в процесі виготовлення ковбасної продукції, що зображено на рис. 2 [6, с. 155].

Рис. 1 та 2 наочно демонструють наявність тісних технологічних взаємозв'язків між підрозділами м'ясопереробних підприємств. Це обумовлює керівництво суб'єктів господарювання формувати систему матеріальної відповідальності між підрозділами за порушення технології виробництва, за несвоєчасну поставку сировини, напівфабрикатів, енергоресурсів, збільшення кількості бракованої продукції тощо.

По-друге, формування внутрішнього економічного механізму функціонування м'ясопереробних підприємств визначається їх забезпеченістю сировиною, оскільки 70–80% у загальному обсязі витрат на виробництво ковбасних виробів відводиться на калькуляційну статтю – «Сировина і матеріали».

В таблиці 5 представлено матеріаломісткість виробництва ковбасних виробів на м'ясопереробних підприємствах Одеської області.

Аналіз даних таблиці 5 свідчить про стійку тенденцію до збільшення питомої ваги матеріальних витрат на 1 тону ковбасної продукції за останні роки.

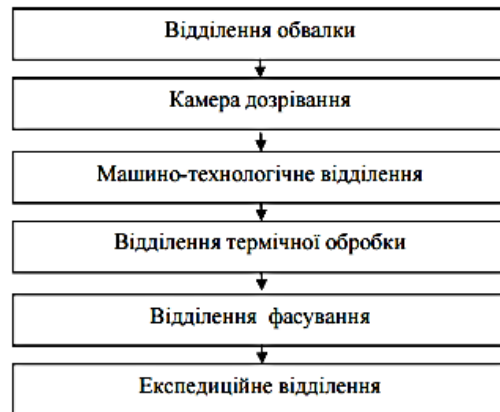


Рис. 2. Виробничу структуру ковбасного цеху м'ясопереробного підприємства

Крім цього, в ході дослідження було з'ясовано, що на м'ясопереробних підприємствах є високим рівень споживання енергії, що обумовлено особливостями технологічного процесу, необхідністю підтримання певного температурного режиму в процесі виробництва, використанням різного механічного і автоматичного обладнання.

Враховуючи це, керівництво підприємств має використовувати таку систему матеріального заохочення працівників підрозділу, яка б містила в собі елементи преміювання за економію сировини та матеріалів, а також за економне та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів, переходячи на енерго- та ресурсозберігаючі технології.

У зв'язку з високим рівнем конкуренції та високотехнологічним виробництвом м'ясопереробні підприємства повинні також активізувати свою інноваційну діяльність для досягнення кращих результатів на ринку. Витрати на інновації м'ясопереробних підприємств Одеської області подано у табл. 6.

Таблиця 6

## Витрати на інновації на м'ясопереробних підприємствах Одеської області (тис. грн) [10]

Роки	Статистично малі підприємства	Великі та середні підприємства	Всього
2006	0	1294,00	1294,00
2007	0	3299,90	3299,90
2008	0	3104,00	3104,00
2009	0	5152,10	5152,10
2010	0	2254,00	2254,00
2011	0	3379,00	3379,00
2012	0	3325,20	3325,20
2013	0	3210,30	3210,30

Дані табл. 6 свідчать, що протягом всього періоду дослідження відсутня позитивна динаміка до зміни

витрат на інноваційний розвиток м'ясопереробних підприємств Одеської області, внаслідок чого середні витрати на інноваційний розвиток є незначними у певної групи підприємств. Так, у 2013 році витрати на інновації в розрахунку на одне підприємство в середньому становили всього 152,86 тис. грн. Це є результатом низького рівня інноваційного розвитку досліджуваних підприємств, у зв'язку з чим доцільно включати в систему матеріального заохочення підрозділів підприємств, як складову внутрішнього економічного механізму їх функціонування, показники преміювання за інноваційний розвиток та участь персоналу в інноваційній діяльності підприємств [6, с. 156].

**Висновки з проведеного дослідження.** В результаті дослідження особливостей діяльності вітчизняних підприємств м'ясопереробної галузі України в сучасних умовах була доведена необхідність формування внутрішнього економічного механізму функціонування підприємств м'ясопереробної галузі. Крім того, обґрунтовано доцільність побудови матеріальної складової внутрішнього економічного механізму функціонування підприємств досліджуваної галузі, враховуючи необхідність стимулювання специфічних аспектів діяльності суб'єктів господарювання, а саме: формування системи матеріальної відповідальності між підрозділами за порушення технології виробництва, за несвоєчасну поставку сировини, напівфабрикатів, енергоресурсів, за велику кількість бракованої продукції; преміювання працівників за економію сировини та матеріалів, за раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів; преміювання працівників підрозділів за інноваційний розвиток та участь в інноваційній діяльності підприємства.

Запропонований сформований внутрішній економічний механізм функціонування за своєю специфікою є достатньо адаптованим до умов та особливостей м'ясопереробних підприємств.

Економічні зміни сьогодення створюють об'єктивні умови для визначення методів та під-

ходів ефективного управління суб'єктами господарювання.

До перспектив подальших наукових розробок у зазначеному напрямі можна віднести удосконалення методичних підходів щодо побудови дієвої системи матеріального стимулювання працівників підприємств та розширення системи показників їх матеріального заохочення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виробництво основних видів промислової продукції за 2007–2014 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>
2. Вязовская С. Демократический продукт. Тенденции на рынке полукопченых колбас Украины / С. Вязовская. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.meatbusiness.ua//article.php?p=604&j=2>
3. Зведений річний баланс м'ясопереробних підприємств Одеської області за 2007–2013 рр. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2014. – 14 с.
4. Кирилюк Д.О. Аналіз сучасного стану ринку продукції птаховництва в Україні / Д.О. Кирилюк // Економіка АПК, 2014. – № 2. – С.116–119.
5. Коняк І.В. Стан та перспективи розвитку ковбасних виробів в Україні / І.В. Коняк // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 4. – С. 12–19.
6. Своробович Л.М. Особливості діяльності підприємств м'ясопереробної галузі як об'єкту формування внутрішнього економічного механізму / Л.М. Своробович // Вісн. соціально-економічних досліджень, 2014 рік. – Випуск 3 (54). – С. 150–157.
7. Соломчук Л.М. Дослідження сучасного стану сировинної бази і ринку м'ясної продукції в Україні / Л.М. Соломчук // Наук. праці НУХТ, 2015. – Том 21. – № 2. – С. 78–85.
8. Україна у цифрах у 2013 році: стат. зб. / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2014. – 239 с.
9. Цигилик І.І. Підприємство і внутрішній економічний механізм в умовах підприємництва / І. І. Цигилик // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 11. – С. 3–9.
10. Черновалов А. Деньги возьмут на рога / А. Черновалов // Газета «Коммерсантъ Украина». – 2012. – № 69 (1559). – С. 1.

УДК 338.2:68

**Беляєва Н.С.***кандидат економічних наук,  
асистент кафедри менеджменту сфери послуг  
Київського національного університету технологій та дизайну***СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

Стаття присвячена аналізу необхідності здійснення стратегічного управління у сучасних умовах та ролі стратегії при його реалізації. Визначено місце та основні елементи формування стратегії підприємства, основні фактори, що впливають на її вибір. Охарактеризовано основні параметри елементів процесу розробки стратегії.

**Ключові слова:** стратегічне управління підприємством, механізм стратегічного управління, стратегія підприємства, розробка стратегії, ресурси підприємства, потенціал підприємства.

**Беляева Н.С. СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Статья посвящена анализу необходимости осуществления стратегического управления в современных условиях и роли стратегии при его реализации. Определено место и основные элементы формирования стратегии предприятия, основные факторы, влияющие на ее выбор. Охарактеризованы основные параметры элементов процесса разработки стратегии.

**Ключевые слова:** стратегическое управление предприятием, механизм стратегического управления, стратегия предприятия, разработка стратегии, ресурсы предприятия, потенциал предприятия.

**Bieliaieva N.S. ENTERPRISES STRATEGY AS AN ELEMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT MECHANISM**

The article analyzes the need for strategic management in modern conditions and the role of strategy in its implementation. It defines the place and the basic elements of forming enterprises strategy, and the main factors that influence on its choice. The main parameters of the strategy development process are characterized.

**Keywords:** enterprises strategic management, strategic management mechanism, enterprise strategy, development strategy, enterprises resources, enterprises potential.

**Постановка проблеми.** Сучасність функціонування підприємств характеризується швидкими змінами зовнішнього середовища, появою нових запитів споживачів, зростанням конкуренції за ресурси, створенням нових можливостей для виробництва, що забезпечуються досягненнями науки та техніки, розвитком світових інформаційних мереж, технологій, зміною ролі людських ресурсів; це, а також інші причини зумовили зростання значення стратегічного управління, що проявляється у підвищенні уваги менеджерів до вивчення практичних аспектів даного поняття як у вітчизняній практиці, так і у зарубіжній.

В той же час, коли у країнах з розвинутою ринковою економікою спрямованість на організацію майбутнього стає необхідною складовою стратегічного мислення менеджерів сучасних організацій, а стратегічний менеджмент розглядається як обов'язковий елемент загальної системи управління організацією, у практиці діяльності українських підприємств механізм стратегічного управління перебуває в стадії формування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Новий підхід до стратегічного управління пов'язаний із дослідженнями класиків американського менеджменту – І. Ансоффом [1], П. Друкером, М. Портером [2]. Крім того, вагомий внесок у розвиток цього напрямку зробили такі вчені, як: Д. Акер, В. Герасимчук [3], В. Єфремов, І. Ігнат'єва [4], Д. Кліланд, М. Круглов, В. Маркова, Г. Мінцберг, З. Шершньова [5] та багато інших.

**Постановка завдання.** Завдання здійснення стратегії є найбільш складною і трудомісткою частиною стратегічного управління. Це завдання стосується всіх рівнів управління і має бути враховано більшістю підрозділів підприємства. Конкретне здійснення стратегії розпочинається з ретельного аналізу, усвідомлення того, що саме підприємство має зробити по-іншому і краще для успішного досягнення поставленої мети. Кожен керівник підрозділу підприємства, якщо він бажає процвітання підприємства в цілому, зобов'язаний дати відповідь на запи-

тання: що саме необхідно зробити на його ділянці, змінити, покращити, щоб внести позитивний вклад у виконання загальної стратегії, та як це можливо зробити найкращим чином. А оскільки механізм стратегічного управління є різним для різних підприємств, тобто залежить від специфіки діяльності самого підприємства, його організаційної структури, цілей та інше – дане питання потребує постійного вивчення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне управління – процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове управління підприємством, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі найістотніші зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які мають постійно розвиватися, коригуватися і змінюватися.

Унікальність систем стратегічного управління конкретними підприємствами базуються на твердженні про неможливість застосування однакових систем стратегічного управління для різних організацій; мова може йти тільки про загальні характеристики: певний набір принципів, методів, форм, механізмів, тобто такого інструментарію стратегічного управління, який не суперечить сутності визначеного типу управління. Специфічні особливості середовища, цілей, розвитку та відповідних стратегій вимагають будувати системи стратегічного управління з урахуванням цих особливостей.

Проте еволюція систем управління підприємством проходила паралельно із змінами умов діяльності підприємств, підвищенням рівня нестабільності зовнішнього середовища. Таким чином, з часом система стратегічного управління підприємством все більш ускладнювалася і змінювався зміст стратегії підприємства, що є одним з елементів механізму стратегічного управління, та розробляється в процесі здійснення стратегічного управління.

Стратегія підприємства – це система заходів, яка розрахована на перспективу і забезпечує досягнення

конкурентних цілей, шляхом координації й розподілу ресурсів підприємства. По суті, стратегія – це координуючий, об'єднуючий фактор між цілями і ресурсами фірми.

Стратегія визначає, що підприємство має робити в загальному, для досягнення своєї цілі та виконання своєї місії. Звісно, що кожна стратегія створює обмеження, які відображують особливості і напрямки діяльності підприємства. Вибір здійснюється за такими показниками, як: продукти і послуги, які виробляються і надаються організації; їх об'єм і номенклатура; ринки збуту та ресурси; можливості росту; оборот капіталу, розміщення коштів тощо.

Вихідною ідеєю, що відображає сутність концепції стратегічного управління, є ідея необхідності врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні цілей підприємства; стратегії в цьому випадку виступають як інструменти досягнення цілей, а для реалізації стратегій необхідно, щоб усе підприємство функціонувало у стратегічному режимі.

Таким чином, стратегія створює основу для стратегічного управління і формулює стратегічні плани (стратегічне планування). Погодження стратегії здійснюється на вищому рівні управління підприємством. В процесі розробки стратегії проводиться:

- оцінка потенціалу підприємства, його можливостей і ресурсів;
- аналіз внутрішніх факторів, які забезпечують укріплення позицій підприємства;
- аналіз зовнішніх факторів, які потребують прийняття заходів, направлених на коригування курсу;
- оцінка альтернативних напрямків діяльності підприємства;
- прийняття перспективних рішень.

Всі ці дії є вкрай важливими та послідовність їх виконання має забезпечуватися керівництвом організації. Для того щоб правильно визначити стратегію, необхідно ретельно вивчити внутрішній стан підприємства та зовнішні фактори впливу. Лише чітко уявляючи становище свого підприємства на ринку, враховуючи особливості ринку, генеральний менеджмент може краще визначити стратегію, котра сприятиме досягненню поставленої мети і фінансових результатів. Неправильне оцінювання ситуації підвищує ризик неправильної розробки стратегії та в перспективі втрата конкурентних позицій на ринку або і вихід з нього.

Розробка стратегії і починається з діагностування та прогнозування розвитку середовища підприємства, а результати цього стануть базою для формування його місії, цілей, вибору стратегій.

Макросередовище складається з елементів-факторів непрямої дії, тобто вони переважно прямо не пов'язані з конкретним підприємством, зате створюють певне сприятливе або несприятливе середовище для його господарсько-бізнесової діяльності.

При розробці стратегії варто враховувати вплив наступних факторів макросередовища:

- стану економіки країни;
- політико-правових відносин;
- ефективності державного регулювання економіки;
- рівня НТП;
- рівня соціального розвитку;
- стану культури, ціннісних орієнтацій в суспільстві;
- дієвості профспілок, партій і громадських організацій;
- демографії;

- природних умов, екології;
- міжнародного становища;
- надзвичайних обставин, яким не могли запобігти керівники (форс-мажорних).

Мікросередовище – це середовище безпосереднього впливу на підприємство, тобто це учасники ринку, які безпосередньо контактують з підприємством.

Фактори мікросередовища:

- конкуренти і конкурентне середовище в цілому;
- покупці;
- постачальники;
- партнери;
- місцеві органи профспілок, партій, громадських організацій;
- місцеві органи влади тощо.

Внутрішнє середовище – це елементи та фактори, що визначають внутрішній стан, сильні і слабкі сторони і, значною мірою, ефективність діяльності підприємства. Підприємство є системою, що складається з підсистем: виробництво, збут, фінанси, маркетинг та інші. Діагностика внутрішнього середовища означає оцінку стану підсистем і елементів цього середовища, їх взаємодію і системний вплив на рівень виробництва, його ефективність і конкурентоспроможність підприємства, та виявлення його сильних і слабких сторін.

До факторів внутрішнього середовища підприємства відносять:

- його виробничий потенціал;
- кадрово-управлінський потенціал;
- конкурентоспроможність продукції і конкурентний потенціал;
- організація маркетингу і збуту;
- фінансовий стан;
- ефективність виробництва;
- стратегія, місія і цілі;
- організаційна структура і культура;
- організація виробництва і праці;
- мотиваційні механізми;
- екологічність виробництва;
- соціальна ефективність;
- імідж підприємства тощо.

Результатом діагностики внутрішнього стану підприємства мають стати уявлення про його сильні і слабкі сторони, його потенціал. Сильні сторони є базою підприємства для конкурентної боротьби, для розробки і реалізації стратегії. Їх слід зміцнювати. Слабких же сторін потрібно рішуче позбуватись. Сильні і слабкі сторони виявляють при порівнянні з підприємствами-конкурентами.

Стратегічний напрям діяльності визначається за результатами аналізу середовища функціонування підприємства, а також на основі його ресурсної бази та фінансової спроможності. В цілому, зазначений аналіз можна провести за допомогою SWOT-аналізу (англ.: S – Strength – сильні сторони; W – Weakness – слабкі сторони; O – Opportunities – можливості; T – Threats – загрози) – інструменту для визначення стратегічної ситуації суб'єкта господарювання. Він підпорядковується основному принципу – стратегія має забезпечувати правильну відповідність внутрішніх можливостей підприємства (його сильних і слабких сторін) зовнішній ситуації (зумовленої, частково, її можливостями та небезпеками (загрозами)). Таким чином, послідовність здійснення SWOT-аналізу передбачає визначення й аналіз зовнішніх можливостей і загроз, аналіз внутрішніх сильних і слабких сторін підприємства та на основі цього розроблення та прийняття стратегічних і тактичних рішень.

Окрім того, стратегія управління будується на стратегічних цілях підприємства, на майбутній структурі господарської діяльності, на науковому, виробничому, службовому потенціалі підприємства, але не на існуючій структурі та потенціалі, тобто передбачає прогнозування того, яким буде підприємство у перспективі, як зміниться, які можливості реалізує, а не на тому, що воно має зараз.

Таким чином, стратегія підприємства складається, по-перше, з добре продуманих цілеспрямованих дій, по-друге, з реакції на непередбачений розвиток подій. Стратегію краще всього розглядати як комбінацію із запланованих дій і швидких рішень щодо адаптації до нових умов ринку. Завдання складання стратегії включає розробку плану дій та адаптування їх до ситуації, що змінилася (частково чи кардинально).

Якщо повернутися до загальних характеристик побудови стратегії підприємства, то перелік типових стратегічних рішень із яких підприємство має здійснити свій вибір, включає такі позиції:

- збереження досягнутих позицій на ринках збуту продукції при зміні умов ринку;
- збільшення обсягів продажу при збереженні структури і номенклатури продукції та географії ринків;
- збільшення обсягів продажу за рахунок освоєння нових видів продукції при збереженні географії ринків;
- збільшення обсягів продажу за рахунок освоєння нових видів продукції і виходу на нові ринки збуту;
- зменшення обсягів продажу за рахунок згортання виробництва нерентабельних та неконкурентоспроможних видів продукції;
- збільшення частки обсягу продажів на ринку без зниження ціни тощо.

По суті, даний набір визначений відповідно до теорії М. Портера [2,

с. 65], який передбачає, що підприємство може домогтися успіху в конкурентному суперництві шляхом:

- підтримання низьких витрат (лідерство на основі витрат) – спрямовано на створення стійких конкурентних переваг за рахунок нижчих витрат, ніж у конкурентів, із метою залучення широкого кола покупців;
- пропозиції продукції, яка краща за продукцію конкурентів (стратегія диференціації продукції) – виробництво унікальної продукції, що відрізняється від продукції конкурентів і має для споживачів більшу цінність, ніж низькі ціни;
- концентрації діяльності на специфічному сегменті ринку (лідерство у вузькій сфері діяльності – стратегія фокусування, або стратегія ринкової ніші, заснована на диференціації продукції) – виробництво продукції для окремої групи споживачів за окремими характеристиками.

Слід зазначити, що сучасні умови господарювання не дають підприємствам можливості реалізувати ці стратегії у чистому вигляді, тому пропонується враховувати і такі підходи до стратегії конкуренції сучасного підприємства:

- стратегія оптимальних витрат – надає споживачам можливість одержати за свої гроші більшу цінність за рахунок комбінації низьких витрат і ширшої диференціації продукції;

- стратегія фокусування, або стратегія ринкової ніші, заснована на низьких витратах, – орієнтована на вузький сегмент покупців, де підприємство випереджає своїх конкурентів за рахунок менших витрат на виробництво.

Очевидно, що підходи до управління будуть відрізнятися залежно від обраного стратегічного напрямку. Останній включає аналіз того, що обґрунтовує зміну технології, метод, який підприємство обрало для конкурентної боротьби [4, с. 247–249]. В той самий час, у стратегічному управлінні вибір технології не може бути виправданий вибором тільки стратегії подальшого розвитку. Це рішення передбачає вибір способу, методу, шляху, тобто того, яким чином підприємство аналізуватиме та управлятиме своєю діяльністю.

У реальній практиці рідко стратегія підприємства настільки добре продумана і складена, що може реально витримати перевірку часом. Навіть кращі бізнес-плани мають передбачати пристосування до змінюваних умов ринку, запитів клієнтів, стратегічного маневрування конкурентів, виникаючих нових можливостей і загроз, непередбачених подій. Саме тому розробка стратегії – динамічний процес, і керівництво повинне регулярно переоцінювати ситуацію, переглядаючи та оновлюючи стратегію, коли це необхідно. При цьому слід зазначити, що незначні зміни стратегії необхідні від випадку до випадку, особливо в кризових ситуаціях, але вони не можуть здійснюватися надто часто без виникнення організаційної плутанини та відповідного негативного ефекту. Добре продумана стратегія, як правило, діє кілька років, потребуючи лише незначних змін для її пристосування до змінюваних умов.

**Висновки з проведеного дослідження.** Вибір стратегії здійснюється на основі порівняння перспектив розвитку підприємства в різних видах діяльності та створення пріоритетів для забезпечення майбутнього розвитку. Вище керівництво підприємства формує загальну стратегію, розподіляє відповідальність між виконавцями, координує проведення заходів по реалізації стратегічних завдань. В останні роки стратегічне управління дедалі більше доповнюється якісними особливостями, що дає підстави твердити про його трансформацію у систему стратегічного підприємництва.

Роль стратегічного управління для українських підприємств визначається умовами їхньої діяльності, що кардинально змінилися в нинішній час, високим рівнем нестабільності зовнішнього середовища, інтеграційними процесами, які відбуваються, глобалізацією бізнесу. За нинішніх умов відсутність розробленої стратегії розвитку та комплексу заходів з її реалізації гальмує розвиток організації або взагалі призводить до кризи та зникнення її з ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Стратегическое управление / Игорь Ансофф; [сокр. пер. с англ. Л. И. Ивенко]. – М.: Прогресс, 1987. – 519 с.
2. Портер М. Стратегія конкуренції / Майкл Портер; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
3. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: [навч. посіб.] / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
4. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління: підручник / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонова. – К.: Центр учбової л-ри, 2013. – 600 с.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 1999. – 385 с.



УДК 658:330.142.26:005.336.1

**Батракова Т.І.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Запорізького національного університету***Бондар В.В.***магістр  
Запорізького національного університету*

## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню значення оборотних засобів для діяльності підприємства. Розглянуто сутність ефективного використання оборотними засобами підприємства. Систематизовано основні напрями підвищення ефективності використання оборотних засобів підприємства в сучасних умовах.

**Ключові слова:** оборотні засоби, управління оборотними засобами, зовнішні фактори, внутрішні фактори, ефективне використання оборотних засобів, напрями підвищення використання оборотних засобів.

### **Батракова Т.И., Бондарь В.В. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена исследованию значения оборотных средств для деятельности предприятия. Рассмотрена сущность эффективного использования оборотными средствами предприятия. Систематизированы основные направления повышения эффективности использования оборотных средств предприятия в современных условиях.

**Ключевые слова:** оборотные средства, управление оборотными средствами, внешние факторы, внутренние факторы, эффективное использование оборотных средств, направления повышения использования оборотных средств.

### **Batrakova T.I., Bondar V.V. DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF THE USE OF TURNOVER MEANS OF ENTERPRISE**

The article is sanctified to research of value of turnover means for activity of enterprise. Essence of the effective use is considered the turnover means of enterprise. Basic directions of increase of efficiency of the use of turnover means of enterprise are systematized in modern terms.

**Keywords:** turnover means, management, external factors, internal factors, effective use of turnover means, directions of increase of the use of turnover means, turnover means.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки особливого значення набувають питання ефективного використання оборотних активів, що пов'язане з фінансовим менеджментом підприємства, адже обґрунтована й виважена політика управління оборотними активами формує ідеологію управління фінансами, орієнтовану на реалізацію заходів, що спрямовані на підвищення ефективності їх використання, а, в окремому випадку – на збільшення їх вартості і вартості бізнесу у цілому. Таким чином, раціональна ефективна політика використання оборотних засобів створює необхідні умови для ефективно-виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства. Існування ряду негативних економічних явищ в Україні призводять до того, що забезпечення виробничої діяльності оборотними засобами стає проблемою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розробку теоретичних основ і напрямів щодо формування та ефективного використання оборотних засобів зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені економісти, як В.Т. Андрійчук, Г.Ф. Білоусенко, Р. Бейлі, І.О. Бланк, Ю. Брігхем, М.В. Грільчина, Л.А. Демчук, Я.Н. Кагнер, Н.С. Лисиціан, А.М. Мороз, М.З. Пізенгольц, Д.В. Полозенко, П. Ревентлоу, Ван Хорн та інші.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в узагальненні засад ефективного використання оборотних засобів підприємств, дослідження та пошук напрямів підвищення ефективності використання оборотних активів на підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оборотні засоби є найбільш мобільною частиною аван-

сованої вартості. Перебуваючи в постійному русі та здійснюючи кругообіг, вони суттєво впливають на фінансовий стан підприємства. Звідси постає потреба в поглибленому дослідженні ефективності їх функціонування в ринкових умовах господарювання [1].

Основне значення оборотних засобів для підприємства – забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції, повного і своєчасного фінансування підприємницької діяльності за мінімальних витрат коштів та товарно-матеріальних цінностей.

Суть оборотних засобів виявляється через їх функції. Знаходячись безперервно в обороті підприємства, оборотні засоби є джерелом фінансування витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції з моменту утворення виробничих запасів до часу надходження виручки від реалізації готової продукції. Цим самим оборотні кошти виконують свою найважливішу функцію – виробничу, тобто забезпечення безперервного процесу виробництва завдяки постійному (безперебійному) процесу формування на підприємствах запасів та заділів матеріальних активів. Крім того, оборотні засоби покликані забезпечити своєчасне і точне здійснення платіжно-розрахункових операцій, тим самим вони виконують свою другу функцію – платіжно-розрахункову. Вона, перш за все, впливає на стан тієї частини коштів, яка залучена в сферу обігу, безпосередньо впливаючи на стан розрахунків і в цілому на грошовий обіг [2].

Оборотні засоби – це сукупність грошових коштів, авансованих для створення і використання оборотних виробничих фондів та обігових фондів для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції [3, с. 273].

У складі оборотних засобів, що перебувають у сфері виробництва, найбільша частка припадає на запаси сировини, матеріалів, палива, запасних частин для ремонту тощо. У промисловості вони становлять більше ніж половину матеріальних цінностей.

Структура оборотних засобів характеризується співвідношенням їх окремих елементів у загальному обсязі оборотних засобів, яке виражається у відсотках. Ця структура може бути досить різною в залежності від галузі, до якої належить підприємство, але в цілому по промисловості 2/3 оборотних засобів – це оборотні фонди, а 1/3 – фонди обігу [4, с. 293].

Оборотні засоби призначені забезпечувати динамічну складову економічної діяльності підприємства. У процесі кругообігу вони проходять три стадії перетворень:

1) Заготовча стадія – «гроші – оборотні засоби» – охоплює період, необхідний для створення виробничих запасів. Оборотні засоби на цій стадії у вигляді грошей використовують для закупівлі сировини, матеріалів та інших предметів праці.

2) Виробнича стадія – «оборотні засоби – готова продукція» – починається з отримання предметів праці і завершується відправленням готової продукції на склад підприємства. Оборотні засоби на цій стадії мають вигляд предметів праці, незавершеної та готової продукції.

3) Стадія реалізації – «готова продукція – гроші» – починається з надходження готової продукції на склад підприємства і завершується отриманням виручки від реалізації продукції. Оборотні засоби на цій стадії перебувають у вигляді готової продукції та грошей [5, с. 70].

Для того, щоб ефективно використовувати оборотні засоби потрібно визначити фактори, від яких залежить величина і стан оборотних засобів підприємства.

До зовнішніх факторів відносяться:

- загальна економічна ситуація в країні;
- особливості податкового законодавства;
- темпи інфляції (дефляції);
- рівень ставок банківського кредитування;
- тенденції розвитку інвестиційного ринку (інвестиційний клімат);
- економічний потенціал регіону.

В умовах ринкової економіки найбільшого значення для підприємств промисловості набувають такі зовнішні чинники, як взаємовідносини підприємства з контрагентами – постачальниками сировини і матеріалів, а також зі споживачами готової продукції. Від ступеня налагодженості контактів з даними контрагентами безпосередньо залежать величини запасів сировини, матеріалів, готової продукції на складах, дебіторській заборгованості. Крім того, величина оборотних активів залежить від своєчасності розрахунків з постачальниками по придбаних цінностях, оскільки при погашенні кредиторської заборгованості перед контрагентами, підприємству відшкодовується сплачений ПДВ, що у свою чергу, зменшує величину оборотних засобів на дану величину [1].

До внутрішніх факторів, від яких залежить величина і стан оборотних засобів підприємства можна віднести:

- 1) Виробничі:
  - раціональне використання та зберігання оборотних засобів;
  - технологія виробництва;
  - оптимальна структура оборотних засобів;
  - співвідношення грошових коштів та дебіторської заборгованості;
  - система нормування оборотних засобів;

– оптимальне співвідношення основних та оборотних засобів.

2) Організаційно – управлінські:

- рівень організації виробництва та управління;
- організація виробничих запасів;
- управління дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- правління грошовими коштами.

3) Економічні:

- наявність вільних грошових коштів;
- спеціалізація та концентрація виробництва.
- економічні зв'язки та відношення з постачальниками та покупцями

4) Соціальні:

- забезпеченість трудовими ресурсами;
- продуктивність праці;
- форми організації мотивації.

Для підприємств промисловості первинного значення набувають такі чинники, як тривалість виробничого циклу підприємства. Залежно від виду продукції, що випускається, виробничий цикл підприємства може вагатися від одного дня до декількох місяців, що впливає на величину незавершеного виробництва.

До найбільш значимих внутрішніх чинників слід також віднести стан основних фондів підприємства. Наприклад, погіршення стану основних фондів приводить до підвищення витрат на ремонт, обслуговування устаткування тощо, внаслідок чого зростає величина витрат, що відносяться на собівартість продукції. Для того, щоб собівартість продукції не мала істотних стрибків, частина витрат списується на витрати майбутніх періодів, включений в структуру оборотних засобів підприємства. У зв'язку з цим наявність або відсутність подібних витрат також відбивається на величині оборотних засобів підприємства [4, с. 294].

Ефективне використання оборотних засобів – це таке їх функціонування, під час якого забезпечується стійкий стан фінансових ресурсів та досягаються найвищі результати діяльності при найменших витратах підприємства [3, с. 285].

Ефективне використання оборотних коштів є одним із першочергових завдань підприємства в сучасних умовах; забезпечується це прискоренням їхньої оборотності на всіх стадіях кругообігу.

На стадії створення виробничих запасів передбачається:

- раціональне використання оборотних коштів;
- ліквідація наднормативних запасів матеріалів;
- удосконалення нормування;
- поліпшення організації постачання, у тому числі через установалення чітких договірних умов та їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту;
- поліпшення організації господарства, зокрема впровадження комп'ютеризації і механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних операцій на складах.

На стадії незавершеного виробництва:

- упровадження новітньої техніки та технології, зокрема безвідхідної;
- розвиток стандартизації й уніфікації;
- удосконалення форм організації виробництва;
- удосконалення оплати праці й економічного стимулювання, економного використання матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів;
- удосконалення основних фондів, насамперед їх активної частини.

На стадії обігу:

- раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків;

- своєчасне оформлення документації та прискорення її руху;
- втримання договірної та платіжної дисципліни [3, с. 288].

Грамотне управління оборотними коштами підприємства сприяє зниженню витрат на виробництво і збут продукції. Зниження питомих витрат сировини, матеріалів, палива, забезпечує виробництву великі економічні вигоди. Економія матеріальних ресурсів великою мірою сприяє зниженню собівартості промислової продукції. В даний час матеріальних витрат припадає на частку до 75% всіх витрат виробництва. Економія у споживанні матеріальних ресурсів істотно впливає на зниження собівартості продукції і надає позитивну дію на фінансовий стан підприємства. Найефективнішим способом зниження матеріальних витрат є використання систем постачання сировини, матеріалів і комплектуючих безпосередньо в технологічні процеси.

Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Чим менше вони затримуються на окремих стадіях, тим швидше завершується їхній кругообіг.

Економічне значення оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству сум грошових коштів для здійснення процесу виробництва і реалізації продукції. Оборотність оборотних засобів безпосередньо впливає на кінцеві результати роботи підприємства, зокрема, приріст прибутку та рівень рентабельності.

Прискорення оборотності оборотних коштів зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на кожному грошовою одиницю поточних витрат підприємства; по-друге, вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Внаслідок прискорення оборотності фінансових коштів зменшується потреба в них, відбувається процес вивільнення цих коштів з обороту.

Прискорення обертання оборотних активів призводить як до підвищення ефективності їх використання, так і зростання ефективності діяльності підприємства. За умов прибуткової роботи підприємства наслідком прискорення процесу обертання оборотних коштів є збільшення величини виробленої продукції та річного прибутку. У разі, коли існують обмеження щодо попиту на продукцію, яку виробляє підприємство, прискорення процесу обертання призводить до вивільнення з обороту певної суми оборотних коштів і появи можливості їх використання в іншому напрямку діяльності підприємства з метою отримання додаткового прибутку або досягнення певного соціального ефекту.

При невиправданому низькому рівні оборотного капіталу господарська діяльність не підтримується на належному рівні, звідси – можлива втрата ліквідності, періодичні збої в роботі і низький прибуток. Політика управління оборотним капіталом повинна забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності й ефективністю роботи підприємства [1].

Пошук шляхів поліпшення ефективного використання оборотних засобів передбачає також впровадження сучасних технологій та інших досягнень науково-технічного прогресу, що забезпечують економію ресурсів, здешевлення виробництва і зростання якості продукції. Важливу роль у цьому відіграє удосконалення відносин з іншими господарюючими суб'єктами, контрагентами даного підприємства. Мова йде про удосконалення умов матеріально-технічного обслуговування. Крім того, покращання

свого становища на ринку передбачає стабільність у відносинах з покупцями, вибір форм розрахунків, що гарантують платежі і забезпечують прискорення завершення реалізації продукції і надходження коштів на рахунки підприємства. Це не тільки сприяє поліпшенню фінансового стану конкретного підприємства, а й забезпечує закріплення господарських зв'язків, поліпшення фінансової і платіжної дисципліни [2].

Основними напрямками підвищення ефективності використання оборотних засобів є:

- зменшення матеріальних запасів на складах підприємства за рахунок зниження наднормативних запасів матеріалів, палива, інструменту, внаслідок поліпшення постачання, за рахунок зниження норм витрат матеріалів на одиницю продукції;
- зменшення тривалості циклу виробництва основної продукції за рахунок застосування нової техніки і технології, підвищення продуктивності праці, норм витрат ресурсів, зменшення часу перебування в заділах деталей, складальних одиниць;
- скорочення залишків нереалізованої продукції через прискорення реалізації, підвищення ефективності роботи служби маркетингу, удосконалення розрахунків, поліпшення комплектності постачань;
- підвищення ритмічності виробництва внаслідок рівномірності випуску і відвантаження продукції, удосконалення планування і організації виробництва;
- розвиток концентрації, спеціалізації і кооперування;
- удосконалення асортименту продукції і підвищення якості виробів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, з метою більш ґрунтовного розуміння змісту поняття «оборотні засоби» та для цілей економічного аналізу пропонується наступне його визначення: оборотні засоби – це авансована вартість частини оборотних активів підприємства для забезпечення безперервного кругообороту, які послідовно змінюють свою функціональну форму у вигляді засобів сфери виробництва та сфери обігу.

Основне призначення оборотних засобів – забезпечення безперервності процесу виробництва й реалізації продукції, повноти і вчасного фінансування підприємницької діяльності за мінімальних витрат коштів та товарно-матеріальних цінностей.

Ефективне використання оборотних засобів має велике економічне і соціальне значення для підприємства в сучасних умовах господарювання. Основними напрямками управління оборотними активами є: скорочення матеріальних запасів на складах за рахунок зниження наднормативних запасів матеріалів, палива, інструменту, внаслідок поліпшення постачання, за рахунок зниження норм витрат матеріалів на одиницю продукції; зменшення тривалості циклу виробництва основної продукції за рахунок застосування нової техніки і технології, підвищення продуктивності праці, норм витрат ресурсів, зменшення часу перебування в заділах деталей, складальних одиниць; скорочення залишків нереалізованої продукції через прискорення реалізації, підвищення ефективності роботи служби маркетингу, удосконалення розрахунків, поліпшення комплектності постачань; підвищення ритмічності виробництва внаслідок рівномірності випуску і відвантаження продукції, удосконалення планування і організації виробництва; розвиток концентрації, спеціалізації і кооперування; удосконалення асортименту продукції і підвищення якості виробів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Кулакова С.Ю. Методологічні аспекти управління оборотними засобами підприємства [Електронний ресурс] / С.Ю. Кулакова, Д.М. Лозовський // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – 2013. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2516>
2. Ніколенко Ю.В. Основи економічної теорії / Ю.В. Ніколенко: підручник. – 3-тє вид. – К.: ЦУЛ, 2003. – 540 с.
3. Іванілов О.С. Економіка підприємства / О.С. Іванілов: підручник – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
4. Єщенко П.С. Сучасна економіка / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін: навч. посіб. – К.: Вища шк. 2005. – 327 с.
5. Макарівська Т.П. Економіка підприємства / Т.П. Макарівська, Н. М. Бондар: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К.: МАУП, 2003. – 304 с.

УДК [005.935:005.53]:657.6

**Виноградова О.В.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри менеджменту і бізнес-моделювання  
Державного університету телекомунікацій*

**Кондрашов О.А.**

*аспірант кафедри менеджменту і бізнес-моделювання  
Державного університету телекомунікацій*

## **МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Досліджена еволюція дефініції «методика контролю»; обґрунтоване авторське визначення методики внутрішнього контролю процесу прийняття управлінських рішень. Зазначена методика формалізована з урахуванням деталізованого надання об'єктів та параметрів контролю. В складі об'єктів контролю виокремлено процеси, ресурси, результати та дії посадових осіб. Параметри, які характеризують зазначені об'єкти – законність, економічна доцільність, повнота, своєчасність, правильність.

**Ключові слова:** методика внутрішнього контролю, управлінські рішення, об'єкти, параметри, документальні способи контролю, фактичні способи контролю.

### **Виноградова Е.В., Кондрашов А.А. МЕТОДИКА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Исследована эволюция дефиниции «методика контроля»; обосновано авторское определение методики внутреннего контроля процесса принятия управленческих решений. Указанная методика формализована с учетом детального предоставления объектов и параметров контроля. В составе объектов контроля выделены процессы, ресурсы, результаты и действия должностных лиц. Параметры, характеризующие указанные объекты – законность, экономическая целесообразность, полнота, своевременность, правильность.

**Ключевые слова:** методика контроля, управленческие решения, объекты, параметры, документальные способы контроля, фактические способы контроля.

### **Vynogradova O.V., Kondrashov O.A. METHOD OF INTERNAL CONTROL MANAGERIAL DECISION-MAKING IN THE ENTERPRISE**

The evolution of the definition of «control technique»; justified by the author's definition of internal control methods of decision-making. This procedure is formalized in view of the detailed objects and control parameters. As part of the objects of the control processes are allocated resources, the results and the actions of officials. The parameters characterizing these objects – rule of law, economic feasibility, completeness, timeliness, accuracy.

**Keywords:** methods of control, management decisions, objects, settings, documentary control methods, the actual methods of control.

**Постановка проблеми.** Методичне забезпечення наряду з інформаційним та регламентним є базою, основою ефективного функціонування як системи контролю взагалі, так і контролю процесу прийняття управлінських рішень зокрема. Незважаючи на тривалість та багатогранність наукових досліджень категоріального апарату, дефініція «методика контролю» все одно має певні неузгодженості та дискусійні моменти. Складність та специфіка такого об'єкту контролю, як управлінські рішення (далі УР) вимагає відповідної методики контролю, яка дасть змогу максимально ефективно розв'язувати завдання внутрішнього контролю.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Досліджуючи думки фахівців відносно дефініції «методика контролю», зазначимо:

- незаперечним є виділення сукупності (взаємозв'язку) способів та прийомів контролю;
- переважна більшість фахівців розглядаючи методику контролю, вказує на параметри перевірки:

законність, достовірність, доцільність, вірогідність, тощо [1-7];

- окремі дослідники вказують на інформаційне забезпечення, яке застосовується під час реалізації способів та прийомів контролю [2; 3; 5];

- деякі фахівці підкреслюють об'єкт контролю [8-10];

- зустрічається представлення видів контролю (попереднього, поточного, наступного) [11];
- акцентують увагу на синтезі документального дослідження та оцінці фактичного стану [3; 5; 6].

Серед розглянутих визначень виокремлюється позиція Шигун М.М., яка підкреслює взаємозв'язок результатів контролю та управлінських рішень [12].

Цілоком обґрунтованим буде твердження про неузгодженість думок фахівців щодо визначення методики контролю та необхідності подальшого розвитку цієї дефініції у контексті об'єкту контролю – управлінських рішень.

**Постановка завдання.** Викладене вище є підставою для формування завдання дослідження наступним чином: надати визначення методиці внутрішнього контролю процесу прийняття УР на підприємстві та обґрунтувати методику його проведення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження, яке проводиться, враховує тотожність теоретико-методичної основи економічного (господарського) та внутрішнього контролю в частині сутності та складу методу.

Зважаючи на наявні відмінності між способом та прийомом контролю, вважаємо обов'язковим при визначенні методики контролю процесу прийняття управлінських рішень говорити саме про сукупність способів та прийомів.

По-перше, визначення способу контролю залежить від цілої низки об'єктивних та суб'єктивних факторів. У різні періоди часу, за різних обставин навіть для одного й того ж об'єкту можуть застосовуватись різні способи контролю.

По-друге, застосування прийомів документального або фактичного контролю залежить рівною мірою від специфіки об'єкту, завдань та параметрів контролю. Усі, або практично усі існуючі прийоми можуть бути застосовані до такого об'єкту контролю як процес прийняття управлінських рішень.

Враховування теорії контролю дає підставу стверджувати, що методи контролю, які є визначальними при розробці методики, включають загальнонаукові, специфічні та запозичені.

Загальнонаукові методи використовуються в теоретичних і емпіричних дослідженнях; вони притаманні будь-якій науково-практичній діяльності; мають об'єктивний характер; основою їх формування є закономірні зв'язки і відношення предметів. Специфічні методи контролю враховують його особливості як теоретичної науки, так і практичної діяльності. Запозичені методи контролю передбачають застосування методів (або окремих елементів методів) з інших наук. Так, наприклад із статистики можуть застосовуватись методи формування вибіркової сукупності; із аналізу методи оцінки ефективності реалізації контрольної функції управління; тощо.

Враховуючи думку що: «Методи контролю як способи досягнення практичного результату реалізуються в методиках, правилах його проведення, певних конкретних діях, які деталізують порядок його проведення» [13, с. 79], з якою ми повністю погоджуємось, пропонуємо наступну дефініцію методики внутрішнього контролю процесу прийняття управлінських рішень – це реалізація суб'єктом внутрішнього контролю сукупності загальнонаукових, специфічних та запозичених методів, яка за допомогою прийомів та способів контролю дає можливість обробляти інформацію та надавати оцінку процесу прийняття та результативності УР, ресурсам підприємства та діям посадових осіб відповідно до встановлених завдань.

Формування методики внутрішнього контролю не доцільно здійснювати у розрізі під об'єктів мається на увазі виокремлення наприклад у складі процесу прийняття УР етапу підготовки та етапу розробки і прийняття УР, або у складі ресурсів виділяти ресурси, які задіяні в процесі прийняття УР та на які спрямовані УР. Це, на нашу думку пов'язано з однорідністю та схожістю вказаних об'єктів, яка і буде визначальною при виборі методів, способів та прийомів контролю; останні будуть дублювати одне одного.

Формалізована методика внутрішнього контролю процесу прийняття управлінських рішень надана у табл. 1.

Перший об'єкт який ми детально розглянемо – процес прийняття управлінських рішень. Розглядаючи методику внутрішнього контролю першого етапу – процесу підготовки УР, підкреслимо, що в даному випадку мова йде про попередній контроль, тобто реалізацію превентивних заходів. Другий етап процесу прийняття УР, а саме його розробка і безпосереднє прийняття супроводжується поточним внутрішнім контролем.

Застосування нормативно-правової та економічної перевірки дасть змогу оцінити законність та економічну доцільність альтернативних варіантів управлінських рішень, які готуються. Оцінка повноти процесу підготовки УР можлива при застосуванні логічної перевірки за рахунок дослідження реаль-

Таблиця 1

Формалізація методики внутрішнього контролю процесу прийняття управлінських рішень.

Об'єкти внутрішнього контролю		Вид контролю	Методи контролю, які використовуються для перевірки вказаних параметрів				
			законність	економічна доцільність	повнота	свочасність	правильність
ПРОЦЕС	Підготовка управлінських рішень	Попередній	Нормативно-правова перевірка	Економічна перевірка	Логічна перевірка	Порівняння, логічна, взаємна та хронологічна перевірка	Арифметична перевірка. Методи економічного та фінансового аналізу.
	Розробка і прийняття управлінських рішень	Поточний					
РЕСУРСИ	Ресурси задіяні в процесі прийняття управлінських рішень	Попередній, поточний, наступний		Логічна перевірка, техніко-економічні розрахунки.	Спостереження, експертиза, контрольний обмір, контрольний запуск сировини у виробництво		Нормативна, формальна, логічна, арифметична, взаємна та зустрічна перевірки.
	Ресурси на які спрямовані управлінські рішення, що приймаються						
РЕЗУЛЬТАТ	Управлінські рішення	Поточний		Економічна перевірка	Порівняння, логічна, взаємна та зустрічна перевірка		Формальна, логічна та арифметична перевірка.
	Реалізація управлінських рішень	Поточний, наступний					
Дії посадових осіб		Попередній, поточний, наступний	Логічна, економічна перевірка. Методи економічного та фінансового аналізу				

ності підготовки усіх можливих альтернативних варіантів УР.

Своєчасність підготовки та прийняття УР оцінюється шляхом порівняння, логічної та взаємної перевірки і дає можливість оцінити оптимальність (мінімальність) періоду між виникненням проблеми та її вирішенням.

Підготовка і прийняття управлінських рішень супроводжується процесом оцінки економічної ефективності від їх впровадження. Для цього застосовуються методи економічного (фінансового) аналізу. Арифметична перевірка дасть змогу оцінити об'єктивність проведених оцінок і як результат вірність вибору найкращого УР з числа підготовлених альтернативних варіантів.

Усі методи контролю процесу прийняття УР, які були розглянуті вище, відносяться до числа документальних методів. Спосіб застосування того чи іншого методу залежить від ступеня значущості об'єкту контролю, його впливу на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання. У випадку контролю процесу прийняття УР говорити про суцільний спосіб реалізації методик контролю недоцільно. Раціональним буде проведення вибіркового операцій, а в разі потреби (виявлення відхилень) застосування суцільного контролю. Критерієм відбору інформації для контролю дослідженого об'єкту доцільно визначити не типовість управлінських рішень які підготовлюються, розробляються та приймаються. Саме у випадку виникнення нетипової, ситуації можливі помилки та шахрайство під час процесу прийняття УР. Виявлення відхилення, яке може вплинути на думку користувачів інформації, є підставою для внесення корективів у план контролю та впровадження комбінованих або суцільних способів контролю.

Методика контролю ресурсів, які або задіяні в процесі прийняття УР, або на які спрямовані УР що приймаються, значно складніша хоча б вже за рахунок застосування сукупності як документальних, так і фактичних методів контролю. Умовно і один і інший об'єкт контролю в подальшому будемо називати ресурси УР якщо не будуть розглядатися принципи відмінності.

Внутрішній контроль ресурсів УР може бути попередній, поточний та наступний. Превентивні заходи які реалізуються за допомогою попереднього контролю є найбільш раціональними та дієвими; такими, які суттєво підвищують якісний рівень управління. Застосування поточного та наступного контролю також має позитивний вплив на систему управління та результативність діяльності суб'єкта господарювання, але вони не повинні бути основними формами контролю в протидію попередньому. Перевірка законності ресурсів УР здійснюється за допомогою методів нормативно-правової перевірки, які дають змогу оцінити як законність застосування ресурсів, задіяних в процесі прийняття УР (фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, тощо), так і законність визначення ресурсів в якості об'єкту, на який спрямована дія прийнятих УР.

Максимально об'єктивна оцінка економічної доцільності ресурсів УР можлива при застосуванні як методів документального, так і методів фактичного контролю. Методами документального контролю, застосування яких сприяє розв'язанню сформованих задач є: логічна перевірка та техніко-економічні розрахунки. Останні є запозиченим методом контролю який дає змогу провести аналітичне (кількісне) обґрунтування як економічної доцільності ресурсів, задіяних в процесі підготовки УР, так і оцінки еко-

номічної ефективності (раціональності, доцільності) ресурсів, на які спрямована дія УР. Вказані методи дають змогу оцінити необхідність застосування тих або інших ресурсів, обґрунтованість кількості задіяних ресурсів та можливість оптимізації їх переліку та величини.

Спостереження, експертиза, контрольний обмір, контрольний запуск сировини у виробництво – це ті методи фактичного контролю які застосовуються під час оцінки економічної доцільності ресурсів УР.

Ці ж самі методи документального та фактичного контролю, які запропоновані нами для застосування під час перевірки економічної доцільності ресурсів УР, використовуються для контролю повноти ресурсів УР.

Своєчасність ресурсів УР перевіряється за допомогою сукупності таких методів документального контролю як:

- порівняння. Дає змогу співставити час прийняття управлінського рішення та час використання (списання) ресурсів, необхідних для його виконання; або ресурсів на які спрямована дія управлінського рішення;

- логічна перевірка є підґрунтям оцінки майже будь якого параметру контролю, в тому числі і своєчасності ресурсів УР;

- хронологічна перевірка передбачає розгляд документів за датами (днями, місяцями), за порядком розміщення документів; що є необхідним елементом під час оцінки своєчасності ресурсів УР;

- взаємна перевірка полягає у дослідженні різних документів по одній господарській операції. Якщо говорити про управління ресурсами, то мова, перш за все, повинна йти по накладні (прибуткові, видаткові або на внутрішнє переміщення) та розпорядчий документ що є з одного боку результатом прийняття УР, а з іншого підставою для здійснення «руху» ресурсів (наказ, розпорядження, договір, тощо).

Оцінка правильності відображення в системі обліку підприємства ресурсів УР можлива при застосуванні цілої низки способів документального контролю: нормативна, формальна, логічна, арифметична перевірка, взаємна та зустрічна перевірки.

Достатнім для повної оцінки ресурсів УР буде вибіркового способу контролю, який як і у попередньому випадку, за необхідністю може бути замінений на комбінований або суцільний.

Наступним загальним об'єктом внутрішнього контролю є результат процесу прийняття УР, який поділяється на безпосереднє саме прийняте управлінське рішення та процес реалізації управлінського рішення. Відносно самого управлінського рішення доцільно говорити про поточний контроль за допомогою якого оцінюється результат процесу підготовки, розробки та прийняття УР; реалізація управлінських рішень перевіряється під час реалізації поточного та наступного внутрішнього контролю.

Незважаючи на різний характер виокремлених об'єктів: статичний та динамічний, методи контролю не будуть мати принципових відмінностей і тому будуть розглянуті нами в цілому для такого об'єкту, як результат УР.

Законність результатів УР, як і усіх вище згаданих об'єктів, з одного боку оцінюється за допомогою нормативно-правової перевірки, з іншого, якщо внутрішній контроль законності процесів підготовки та розробки і прийняття УР підтвердив відсутність відхилень, то немає необхідності проводити оцінку законності того, що було вже проконтрольовано заздалегідь. Для цього об'єкту можливі порушення

законності пов'язані з реалізацією управлінських рішень, де дійсно можливі помилки та шахрайство.

Аналогічна ситуація спостерігається і з контролем економічної доцільності результатів УР. Якщо відхилення не було встановлено під час перевірки процесів підготовки та розробки і прийняття УР, то застосування економічної перевірки доцільно лише до такого об'єкту, як реалізація управлінських рішень.

Повнота та своєчасність результатів УР контролюється за допомогою порівняння, логічної, взаємної та зустрічної перевірки. Хронологічна перевірка додатково застосовується з метою оцінки своєчасності як безпосередньо самого УР, так і процесу його реалізації. Реалізація вказаних методів до об'єкту «управлінські рішення», дасть можливість оцінити ступінь повноти та своєчасності розв'язання окреслених задач управління, прийнятими УР. В той же час ці самі методи внутрішнього контролю застосовані до реалізації управлінських рішень стануть підставою для надання висновків щодо повноти та своєчасності впровадження усіх складових елементів, етапів та частин.

Правильність результатів УР можливо оцінити застосовуючи сукупність наступних методів внутрішнього контролю: формальна, логічна та арифметична перевірка.

Останній об'єкт внутрішнього контролю процесу прийняття УР – дії посадових осіб. Цей об'єкт, у зв'язку з його складністю та винятковістю, суттєвим впливом на процес і результат управління, потребує попереднього, поточного та наступного внутрішнього контролю. Але, незважаючи на виключну значущість вказаного об'єкту, вважаємо недоцільним застосовувати до нього суцільний спосіб контролю. Вибірковий спосіб, по-перше, буде достатнім при відсутності відхилень та порушень та у випадку їх наявності але незначного впливу як на процес управління, так і на користувачів інформації; по-друге, організація внутрішнього контролю дій посадових осіб повинна передбачити можливість переходу від вибіркового до суцільного контролю у разі потреби.

За допомогою нормативно-правової перевірки оцінюється законність дій посадових осіб відносно процесу прийняття управлінських рішень. Оцінка доцільності дій посадових осіб може бути проведена з використанням логічної та економічної перевірки, методів економічного та фінансового аналізу. Це, на нашу думку, один з найбільш складних та важливих параметрів внутрішнього контролю процесу прийняття УР: якщо дії посадових осіб не містять зловживань та спрямовані на досягнення мети функціонування підприємства, то пошук помилок та перекручень не буде викликати складностей; навмисне викривлення інформації з корисною метою, супроводжується приховуванням та завуальованістю здійснених зловживань, що значною мірою ускладнює процес контролю.

Оцінка повноти та своєчасності дій посадових осіб відповідно до об'єкту контролю – процесу прийняття УР – стає можливою при застосуванні наступних методів контролю:

– логічна перевірка є основою основ під час проведення контролю вказаних параметрів. Завдяки саме логічній перевірці можливе виявлення відхилень у повноті та своєчасності дій посадових осіб щодо процесу прийняття УР;

– порівняння – дає змогу провести оцінку дій посадових осіб за наступними напрямками: фактичні дії та заплановані; дії, які були реалізовані у звітному періоді з діями в попередніх періодах у схожих

ситуаціях; фактично виконані дії з досвідом, який наопрацювала теорія та практика управління;

– взаємна та зустрічна перевірки дадуть можливість оцінити не лише повноту, а і своєчасність дій посадових осіб за рахунок співставлення або різних документів по одному управлінському рішенню (взаємна перевірка), або різних екземплярів одного і того ж документа (зустрічна перевірка);

– застосування хронологічної перевірки є підставою для надання висновків щодо своєчасності дій посадових осіб. В сучасний період саме швидкість прийняття УР, є одним з найголовніших чинників який визначає ефективність функціонування і системи управління зокрема, і системи суб'єкта господарювання взагалі.

Застосування логічної, формальної та арифметичної перевірки до такого параметру як правильність дій посадових осіб дасть можливість максимально ефективно розв'язати сформовану задачу та отримати необхідні підстави для надання обґрунтованих висновків.

Узагальнюючи запропоновану методіку процесу прийняття УР, необхідно акцентувати увагу на схожості прийомів контролю, які застосовуються для перевірки одних і тих же параметрів різних об'єктів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження дало змогу розв'язати сформовані завдання. Методика внутрішнього контролю процесу прийняття управлінських рішень, визначена нами як реалізація суб'єктом внутрішнього контролю сукупності загальнонаукових, специфічних та запозичених методів, які за допомогою прийомів та способів контролю дають можливість обробляти інформацію та надавати оцінку процесу прийняття та результативності УР, ресурсам підприємства та діям посадових осіб відповідно до встановлених завдань. З урахуванням наданої дефініції була розроблена методика внутрішнього контролю, яка відповідно до об'єктів та параметрів контролю процесу прийняття УР на підприємстві визначає документальні та фактичні методи контролю.

Подальшого дослідження вимагають, на наш погляд, способи контролю. Нами була підкреслена доцільність застосування вибіркового способу контролю до розглянутих об'єктів, але потребують уточнення та обґрунтування методи та критерії відбору інформації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутынец Ф.Ф. Предмет и объекты контроля в сельскохозяйственных предприятиях / Ф.Ф. Бутынец. – К.: УСХА, 1976. – 108 с.
2. Белобжецкий И.А. Финансово-хозяйственный контроль в управлении экономикой / И. А. Белобжецкий. – М.: Финансы, 1979. – 160 с.
3. Шпиг А. А. Ревизия и контроль в торговле / А. А. Шпиг. – М.: Экономика, 1982. – 232 с.
4. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія / Є. В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
5. Виговська Н.Г. Методологія господарського контролю / Н.Г. Виговська // Облік і фінанси АПК. [Електронний ресурс]. Режим доступу до журн.: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/60/35/>
6. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: монографія / В. Ф. Максимова. – К.: АВРІО, 2005. – 264 с.
7. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: підруч. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – 2-ге вид. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
8. Финансовое планирование и контроль / под ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора; [пер. з англ.]. – М.: ИНФРА, 1996. – 480 с.

9. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту: монографія / В. С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 196 с.
10. Сотникова Л. В. Внутренний контроль и аудит: учебник / Л.В. Сотникова. – М.: «Финстатинспорм», 2000. – 239 с.
11. Контроль в системе внутрихозяйственного расчета / [Б.И. Валуев, Л.П. Горлова, В.В. Муравская и др.] – М.: Финансы, 1987. – 239 с.
12. Шигун М. М. Розвиток адаптивної системи аудиту і ревізії в умовах ринку: дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Шигун Марія Михайлівна. – Ж., 2003. – 310 с.
13. Бардаш С. В., Осадча Т. С. Методи контролю у сфері господарювання: теоретичний та праксеологічний аспекти / С.В. Бардаш, Т.С. Осадча // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 76–79.

УДК 338.46:631.11

**Вислободська Г.П.**

*аспірант кафедри статистики та аналізу  
Львівського національного аграрного університету*

## ВИРОБНИЧА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПОСЛУГА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

В даній статті досліджено сутність та значення такого поняття як «виробнича послуга». Розглянуто основні характеристики та ознаки виробничих послуг з економічної точки зору. Виділено особливості застосування виробничих послуг в галузі сільського господарства.

**Ключові слова:** послуга, виробнича послуга, сільське господарство, сільськогосподарські підприємства, споживачі послуг, продавці послуг.

### **Вислободская Г.П. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ УСЛУГА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

В данной статье исследована сущность и значение такого понятия как «производственная услуга». Рассмотрены основные характеристики и признаки производственных услуг с экономической точки зрения. Выделены особенности применения производственных услуг в области сельского хозяйства.

**Ключевые слова:** услуга, производственная услуга, сельское хозяйство, сельскохозяйственные предприятия, потребители услуг, продавцы услуг.

### **Vyslobodska H.P. PRODUCTIVE AGRICULTURAL SERVICE AS ECONOMIC CATEGORY**

The article deals with the essence and meaning of such concept as «production service». The main features and characteristics of production services from an economic point of view have been considered. The peculiarities of the use of production services in the field of agriculture.

**Keywords:** service, production service, agriculture, agricultural enterprises, consumers of services, providers of services.

**Постановка проблеми.** Сьогодні в сучасному економічному просторі все більшої популярності набуває сфера послуг. Зростання вагомості ринку послуг проявляється у збільшенні кількості працівників, зайнятих у цій галузі та рості частки послуг у валовому внутрішньому продукті. Для економіки кожен із численних видів послуг має важливе значення, в тому числі значимими є і виробничі послуги.

Однією з найважливіших галузей народного господарства України є галузь сільського господарства. Тому актуальним є питання визначення ролі та впливу виробничих послуг на діяльність суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки, виникає необхідність визначення «виробничої сільськогосподарської послуги» як економічної категорії, встановлення її ролі та місця в економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням дослідження визначення поняття «послуги» як економічної категорії займалися багато вітчизняних та зарубіжних економістів-дослідників, зокрема Ф. Котлер [1], Р. Малері [2], К. Лавлок [3], О. Любіцева [4], О. Моргулець [5] та інші. Проте їхні дослідження більшою мірою стосуються висвітлення «послуги» в економічному просторі загалом. Частина науковців підходили до визначення ролі послуг з точки зору менеджменту та маркетингу – Л.В. Ткаченко [6], В.М. Мальченко [7] тощо. Майже не досліджено категорії «виробнича послуга» та «виробнича сільськогосподарська послуга». Можна лише знайти поодинокі публікації про послуги та виробничі

послуги в сільському господарстві, зокрема в Н. Бондарчук [8] та певні дослідження про виробничі обслуговування – О. Атамас [9] та ін.

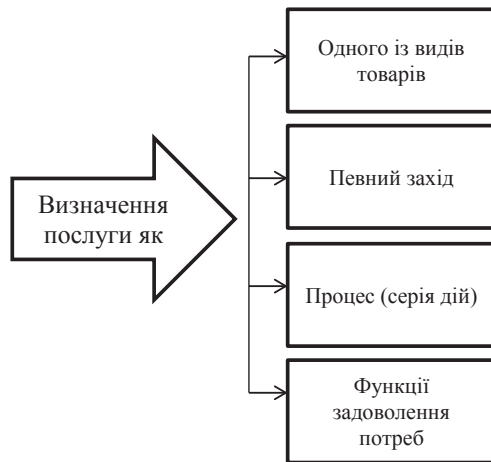
**Постановка завдання.** Головною метою цієї роботи є дослідити сутність та значення такого поняття як «виробнича послуга», розглянуто основні характеристики та ознаки виробничих послуг з економічної точки зору, виділити особливості застосування виробничих послуг в галузі сільського господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На основі проведених досліджень проблематики визначення поняття «послуга» можна стверджувати, що єдиного єдиного точно визначеного трактування даного поняття в економічній літературі немає. Трактують поняття «послуга» формувалося та змінювалося в ході розвитку економіки як науки та становлення суспільства загалом. На сьогоднішній день існують сотні тлумачень послуги. Така неоднозначність ідентифікації даного визначення пов'язана з існуванням великої кількості видів послуг, які надаються практично у всіх галузях економіки.

Аналізуючи різноманітні дефініції поняття «послуга», ми дійшли висновку, що більшості з них притаманні певні спільні риси, що дає змогу виділити кілька підходів до трактування послуги як економічної категорії (рис. 1).

Слід зазначити, що на сьогоднішній день переважна більшість економістів визначають послугу як діяльність, результатом якої є створення певної цінності чи досягнення корисного ефекту [4; 10; 11; 12].





**Рис. 1.** Підходи до трактування поняття «послуга»\*  
\*Джерело: власна розробка автора

На думку науковців, економічною основою будь-якого виробництва є товар, що може мати як матеріальну, так і нематеріальну форму – бути послугою.

Більшість класифікацій послуг виділяє одним із їх видів виробничі послуги.

В залежності від того чи операції з купівлі-продажу послуг є пов'язаними з матеріальним товаром в економічній літературі виділяють виробничі та невиробничі послуги [13; 14, с. 674]. Проте одна послуга може споживатися в процесі виробництва іншої цінності (наприклад такої, що немає матеріальної форми – послуги). Тому доцільним є зараховувати послугу до виробничої в тому випадку, коли її безпосередньо застосовують у процесі виробництва іншого блага – матеріального товару чи послуги. Тобто виробнича послуга є одним із головних елементів процесу виробництва певного виду продукції.

Економічний інтернет-словник визначає виробничі послуги як «виконання окремих операцій по виробництву продукції, виконанню робіт та наданні послуг, переробці сировини (матеріалів), контроль за виконанням встановлених технологічних процесів, технічне обслуговування основних засобів та інші схожі роботи, а також транспортні послуги сторонніх організацій і структурних підрозділів підприємства з перевезення вантажів всередині організації, зокрема переміщення сировини, матеріалів, інструментів, деталей, інших вантажів зі складу в цехи та відділи і доставка готової продукції відповідно до договорів постачання» [15].

Сфера послуг та галузь сільського господарства тісно взаємопов'язані між собою, оскільки здійснюючи свою діяльність суб'єкти господарювання аграрного ринку з однієї сторони споживають послуги, а з іншої можуть виступати в ролі продавців послуг.

Вирощування сільськогосподарських культур та відгодівля тварин здійснюється відповідно до технології виробництва сільськогосподарської продукції – «впорядкованому у часі і просторі переліку виробничих операцій, засобів і ресурсів, що використовуються для забезпечення досягнення поставленої виробничої мети» [16, с. 260]. Одним із видів таких операцій є виробнича послуга.

Виробники продукції сільського господарства, незалежно від форми власності для виготовлення своєї продукції споживають виробничі послуги. Оскільки в сільському господарстві розрізняють два напрямки рослинництва та тваринництва, то доцільно буде розділити виробничі послуги в цій галузі на виробничі

послуги в рослинництві та виробничі послуги в тваринництві відповідно.

Відповідно до способу віднесення на собівартість готової продукції пропонуємо поділяти прями та непрямі виробничі сільськогосподарські послуги. Кожний вид містить свій перелік послуг, як можна згрупувати. Наприклад, виробничі послуги в рослинництві можна розділити на 4 групи, кожна з яких містить свій перелік виробничих сільськогосподарських послуг (табл. 1).

Ринок виробничих сільськогосподарських послуг – це сукупність суб'єктів господарювання – виробників і покупців послуг, необхідних інфраструктурних підрозділів, взаємодіючих у межах певної території у зв'язку й з приводу купівлі-продажу послуг [17; 18].

Для ринку виробничих сільськогосподарських послуг характерний ряд особливостей:

- виробничі сільськогосподарські послуги є одним із основних компонентів виробничої діяльності всіх без винятку суб'єктів господарювання аграрної сфери;

- виробничі сільськогосподарські послуги стоять на одному рівні із засобами і ресурсами виробництва, беруть безпосередню участь у виробничому процесі, а свою вартість переносять на вартість готової сільськогосподарської продукції;

Таблиця 1  
**Виробничі послуги в рослинництві\***

Група послуг	Виробничі послуги, що включаються в групу
I. Основний обробіток ґрунту.	1. Оранка 2. Дискування 3. Луцнення стерні 4. Чизелювання 5. Плоскорізнний обробіток
II. Передпосівний обробіток ґрунту та сівба (садіння)	1. Боронування; 2. Протруювання насіння; 3. Культиваж; 4. Навантаження та доставка добрив; 5. Сівба (садіння); 6. Коткування посівів.
III. Догляд за посівами	1. Застосування гербіцидів та пестицидів; 2. Міжрядного обробітку ґрунту; 3. Меліорації та осушення земель тощо.
IV. Збирання урожаю та підготовка продукції до первинної реалізації.	1. Комбайнування; 2. Викопування картоплі; 3. Збір інших культур; 4. Транспортування продукції з поля; 5. Сушіння зерна; 6. Збір та обробка побічної продукції (соломи, гички тощо).

\*Джерело: сформовано автором на основі [16]

- оскільки сільськогосподарське виробництво ґрунтується на використанні землі як основного засобу виробництва, то відповідно і діяльність з надання-отримання виробничих сільськогосподарських послуг також прив'язано до землі, тобто здійснюється на певній території та залежить від індивідуальних характеристик кожної окремої ділянки;

- однією із основних особливостей виробничих послуг, що вирізняє їх від інших категорій послуг є те, що вони застосовуються лише в чітко визначений момент і у встановленій послідовності, відповідно до технології виробництва продукції. Іншими словами, якщо наприклад перукарські послуги чи послуги таксі можна споживати в будь-який момент часу, то виробничі послуги застосовуються в певній послідовності: доставка насіння → сівба → збір урожаю, і неможливо змінити порядок споживання виробничих послуг. Більше того, в сільському господарстві при використанні виробничих послуг повинні врахо-

уватися такі чинники як сезонність, природно-кліматичні умови. Так, скажімо посів озимих зернових культур здійснюють лише восени.

На споживання (надання) виробничих послуг в галузі сільського господарства впливає ряд факторів:

1. Природно-кліматичні фактори – кількість опадів, природні різновиди ґрунтів, рельєф місцевості, засміченість кущами, камінням тощо;

2. Біологічні фактори – це біологічні властивості с-г рослин, вегетаційний період загалом та і тривалість фаз розвитку зокрема, співвідношення основної та побічної продукції, фізіологічні властивості рослин;

3. Технологічні фактори (якість виконання попередньої операції, вологість, щільність, питомий опір, забур'яненість ґрунту, його структурний і механічний склад, розмірні характеристики культурних рослин, їх вологість, полеглість, дози внесення добрив, пестицидів, їх фізико-механічні характеристики, глибина обробітку);

4. Технічні фактори (експлуатаційна надійність, потужність, тягове зусилля, габаритні розміри, ширина захвату, радіус повороту, колія, маса, годинні та питомі втрати палива, кількість передач і інтервал швидкостей, маневреність, тип робочих органів, місткість баків, висоту зрізування, ступінь подрібнення і очищення, втрати зерна);

5. Енергетичні фактори (енергетичні еквіваленти тракторів, сільськогосподарських машин, додаткового обладнання, плавно-мастильних матеріалів і інших матеріалів);

6. Економічні фактори (відрахування на податки, на амортизацію, оплата за кредит, страхування, зберігання, заробітна плата, вартість технологічних матеріалів, ремонту, технічного і технологічного обслуговування, ринкова вартість (ціна) виробленої продукції тощо);

7. Людські і соціальні фактори (рівень кваліфікації і виконавчої дисципліни працівників, формами власності підприємства, кредитування, договірними відносинами, інфраструктурою технологічного, технічного, побутового обслуговування, загальножиттєвим рівнем тощо).

Таким чином, виробнича сільськогосподарська послуга – це діяльність, в процесі якої створюється економічне благо (послуга як товар), яке в свою чергу є незамінним елементом процесу виробництва сільськогосподарської продукції.

**Висновки з проведеного дослідження.** На основі вище сказаного можна зробити висновки, що:

– стрімке зростання ролі сфери послуг спричинило зростання інтересів науковців до дослідження цієї проблематики та виникненню необхідності проведенню подальших досліджень даної теми;

– послуга є надзвичайно широкою категорією та включає в себе велику кількість видів послуг, одним з яких є виробнича послуга;

– виробнича послуга – це вид послуги, що споживається суб'єктами господарювання в процесі виробництва певного виду продукції;

– оскільки сільське господарство є однією з головних галузей економіки України, то важливим є дослідження поняття «виробнича сільськогосподарська послуга».

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер; [под общ. ред. Е. М. Пеньковой]. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
2. Семёнов В. М. Сервис промышленных товаров / В. М. Семёнов, О. Е. Васильева. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 208 с.
3. Семёнов В. М. Сервис промышленных товаров / В. М. Семёнов, О. Е. Васильева. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 208 с.
4. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг / О. О. Любіцева. – К.: Альтарс, 2002 – 436 с.
5. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
6. Ткаченко Л.В. Маркетинг послуг / Л.В. Ткаченко – Дніпропетровськ: Видавництво ДУЕП, 2002. – 192 с.
7. Мальченко В.М. Маркетинг послуг: Навч. посібник / В.М. Мальченко – К.: КНЕУ, 2006. – 360 с.
8. Бондарчук Н.В. Ринок та виробничі послуги в АПК // Агросвіт. – 2010. – № 3. – С. 22-25.
9. Атамас О.П. Сутність виробничого обслуговування та напрямки його розвитку в аграрному секторі економіки. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2012\\_2/2-2012-13.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2012_2/2-2012-13.pdf).
10. Иванов Н. Н. Управление сферой услуг: инфраструктурный подход: монография / Н. Н. Иванов; М-во образования РФ; СПбУЭФ; ВЭШ. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 143 с.
11. Мягков П. А. Малые предприятия / П. А. Мягков. – М.: Экономика, 1992. – 140 с.
12. Пащук О. В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід / О. В. Пащук. – К.: Професіонал, 2005. – 560 с.
13. Кадирус І.Г. Розвиток виробничо-технічних послуг фермерських і селянських господарств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.Г. Кадирус. – Дніпропетровськ, 2012. – 20 с.
14. Государственные услуги в системе взаимодействия власти, бизнеса и общества: (Теория взаимодействия власти, бизнеса и общества) / В. Ф. Уколов В.Ф. [и др.]; [под общ. ред. В. Ф. Уколова]. – М.: Экономика, 2008. – 624 с.
15. Справочник руководителя [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – 2004. – Режим доступу: <https://slovari.yandex.ru/~> (дата звернення 05.12.2015) – Назва з екрана.
16. Експлуатація машин і обладнання: Навчальний посібник / Ружицький М.А., Рябець В.І., Кіяшко В.М. та ін. – К.: Аграрна освіта, 2010. – 617с.
17. Обслуговування та напрямки його розвитку в аграрному секторі економіки Атамас О.П. Сутність виробничого. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2012\\_2/2-2012-13.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2012_2/2-2012-13.pdf).
18. Чернюк Л.Г. Виробнича інфраструктура АПК України: стан та перспективи розвитку / Л.Г. Чернюк, Л.С. Афанасьєва. – К.: РВПС НАН України, 2000. – 101 с.

УДК 658.589:621

**Воробйова Л.Д.***кандидат технічних наук,  
доцент кафедри економіки  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського***Квятковська Л.А.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

## ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

У статті розглянуто основні методичні підходи щодо оцінки інноваційного розвитку підприємств, проаналізовано показники індикатори інноваційного розвитку, доведено необхідність оцінювати інноваційний розвиток за трьома аспектами, які охоплюють оцінювання ресурсів, результатів та ефективність розвитку підприємств машинобудування.

**Ключові слова:** інновації, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, інтегральний показник інноваційного розвитку підприємства.

### **Воробьева Л.Д., Квятковская Л.А. ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ**

В статье рассмотрены основные методические подходы к оценке инновационного развития предприятий, проанализированы показатели индикаторы инновационного развития, доказана необходимость оценивать инновационное развитие по трем аспектам, которые охватывают оценивания ресурсов, результатов и эффективность развития предприятий машиностроения.

**Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, инновационная деятельность, интегральный показатель инновационного развития предприятия.

### **Vorobyova L.D., Kwiatkowski L.A. THE ASSESSMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENGINEERING ENTERPRISES: METHODOLOGICAL APPROACHES**

The article describes the main methodological approaches to the assessment of the innovative development of the enterprises, analyzed performance indicators of innovation development, proved the need to evaluate innovative development in three areas that cover the evaluation of resources, results and effectiveness of the development of mechanical engineering.

**Keywords:** innovation, innovative development, innovative activity, the integral index of innovative development of the enterprise.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах глобалізації економіки і науково-технічного прогресу, забезпечення високого рівня інноваційної активності машинобудівних підприємств належить до числа головних пріоритетів. Роль інновацій на машинобудівних підприємствах зростає, а інноваційні процеси на підприємствах з часом стануть перманентними, які охоплюють усі структурні елементи виробничої системи і виробничі процеси. А високий рівень розвитку виробничо-технічної бази і якості продукції не уявляється можливим без підвищення інноваційного потенціалу промислових підприємств та ефективних методів оцінки інноваційного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням оцінювання інноваційного розвитку підприємств України присвячені фундаментальні праці українських учених Амоші О.І., Андрієнко В.М., Брюховецької Н.Ю., Білопольського М.Г., Василенка О.В., Гейця В.М., Дідченко О.І., Заблоцького Б.Ф., Ільєнкової С.Д., Йохни М.А., Краснокутської Н.В., Нейенбурга В.С., Павленка І.А., Федулової Л.І. та інших.

**Постановка завдання.** Активне нарощування інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств в сучасних умовах господарювання необхідне для розвитку вітчизняного виробництва, підвищенню його конкурентоспроможності і економіки країни в цілому. Тому на сучасному етапі особливої актуальності набуває більш глибоке й комплексне дослідження питань оцінки інноваційного розвитку підприємств машинобудування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При оцінюванні інноваційного розвитку підприємства існують взаємопов'язані наукові проблеми щодо застосування кількісних і якісних методів в оцінці економічних процесів і явищ та можливості і доцільності оперування узагальнюючими показниками інноваційного розвитку.

Багато учених притримується думки, що інноваційний розвиток – багатопланове економічне поняття, тому оцінка його за допомогою одного універсального показника не можлива. Отже, необхідна комплексна система показників, що характеризують загальну ефективність інноваційного розвитку підприємства і ефективність використання окремих елементів системи його забезпечення.

Альтернативою оцінюванню може бути використання економетричних та індексних методів, що дають змогу встановити наявність статистичних зв'язків між окремими факторами інноваційного розвитку підприємства. Так, С.В. Онишко пропонує скористатись методом канонічних кореляцій: знайти найбільше значення канонічного коефіцієнта кореляції між двома латентними відгуками у лінійних рівняннях інноваційного розвитку підприємства, де елементами прогнозування виступають певні однорідні сукупності факторів, а значення коефіцієнтів цих рівнянь відповідають найбільшому значенню канонічного коефіцієнта кореляції. Автор наголошує: «Методика розрахунку коефіцієнта канонічної кореляції спрямована на пошук його максимального значення, що дає додаткові підстави інтерпретувати резуль-

тат як розвиток». Використання індексного методу дає можливість аналізу змін явища (індивідуальний індекс) або групи явищ (груповий індекс) за певний проміжок часу і дозволяє виявити ступінь участі окремого фактора (зміни елементу системи забезпечення інноваційного розвитку) в зміні загального показника інноваційного розвитку. Якщо індексний метод належить до «статичних», то метод регресійного аналізу є «динамічним» і може застосовуватись для побудови прогнозних значень інноваційного розвитку підприємства залежно від зміни певного елемента системи його забезпечення (або їх групи) на підставі математично доведеної взаємозалежності.

Неоднозначними є методичні принципи розрізнення абсолютного і відносного рівнів інноваційного розвитку підприємства. На думку Г. Башнянина абсолютний показник може бути визначений як різниця між абсолютними результатами інноваційної діяльності і витратами ресурсів. За різного співвідношення витрат і результатів автор виокремлює три типи розвитку: від'ємний, нульовий, позитивний. Відносний розвиток визначається як норматив ефективності функціонування системи, який також може бути від'ємним (в діапазоні від  $-1$  до  $0$ ), нульовим та позитивним (від  $0$  до  $+1$ , «хоча потенційно може бути як загодно більшим від  $1$ »).

А.В. Гриньовим розглядається внутрішній (абсолютний) рівень інноваційного розвитку і зовнішній – порівняння з відповідним показником конкурентів. А.С. Поважний досліджує розвиток через відносні показники, визначаючи рівень інноваційного розвитку підприємства через приналежність до певного класу.

Дискусійною в методології визначення рівня інноваційного розвитку підприємства є і одиниця вимірювання. Вітчизняні дослідження 70–80-х рр. минулого століття об'єднані ідеєю натурального вимірника інноваційного розвитку підприємства, який має вимірюватись у тих самих одиницях, що й обсяг виробництва. Але впровадження ринкових основ в економіку країни спонукало до зміни «точки зору» на інноваційний розвиток підприємства з «внутрішньої» (виробничої) на «зовнішню» (споживачів,

кредиторів, інвесторів і т.і.). Метою оцінювання рівня розвитку підприємства, в т.ч. й інноваційного, виступають: визначення вартості бізнесу для купівлі-продажу, застави, страхування; визначення межі росту виробництва і збуту інноваційної продукції підприємства та оптимізація темпів зростання; прогнозування майбутніх грошових потоків тощо.

Отже, грошовий вимірник набув пріоритету як результат використання вартісного методу оцінювання і просто як універсальна одиниця вимірювання в економіці. Перевагою грошового вимірника є порівнянність складових системи ресурсного забезпечення інноваційного розвитку підприємства, а недоліком – ускладнення оцінки загального рівня інноваційного розвитку підприємства, необхідністю аналізу і врахування динаміки цін, валютних курсів, процентних ставок тощо.

При оцінюванні інноваційного розвитку підприємства можуть бути використані наступні підходи: ресурсний підхід, у рамках якого виокремлено метод «ключового чинника», інвестиційний метод, метод «суми ресурсів», метод продуктивності ресурсів, метод оцінки конкурентоспроможності інноваційного бізнесу та результатний підхід, який включає вартісний та виробничо-комерційний методи.

В проаналізованих методичних підходах автори пропонують оцінювати інноваційний розвиток підприємства майже виключно або з позицій ресурсного забезпечення, або з точки зору отриманих результатів. Але доцільно було б поєднати ресурсне оцінювання з результатним, додавши до них оцінювання результативності та ефективності ресурсного забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Грунтуючись на функціональній організації господарської діяльності було розглянуто ряд коефіцієнтів та показників, що розроблені Л.В. Балабановою, О.А. Бридіною, І.Г. Онищуком, Н.П. Резніком та ін., які дозволяють дати оцінку роботі підрозділів підприємства по досягненню поставлених перед ними інноваційних цілей і завдань, сприйнятливість виробництва до товарно-інноваційного розвитку, ефективності інноваційної діяльності підприємства та інші значущі для інноваційного розвитку показники.

Таблиця 1

Показники індикатори інноваційного розвитку підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Значення змінної
Показник кваліфікації наукових кадрів	$D_{кн} = \frac{Z_{окр.пред}}{Z_{окр.ф.}} \times 100\%$	де $D_{кн}$ – показник кваліфікації наукових кадрів; $Z_{окр.пред}$ – обсяг дослідно-конструкторських робіт, виконаних силами підприємства без залучення сторонніх організацій, тис. грн.; $Z_{окр.ф.}$ – повний фактично виконаний обсяг дослідно-конструкторських робіт, тис. грн.
Показник виконання маркетингових прогнозів	$D_{мп} = \frac{V_{ГТ.факт}}{V_{ГТ.план}} \times 100\%$	де $D_{мп}$ – показник виконання маркетингових прогнозів; $V_{ГТ.план}$ – планований обсяг продажів інноваційних товарів, грн.; $V_{ГТ.факт}$ – фактичний обсяг продажів інноваційних товарів, грн.
Показник витрат інвестиційних коштів	$D_{рі} = \frac{I_{ф.}}{I_{пл.}} \times 100\%$	де $D_{рі}$ – показник видатку інвестиційних коштів; $I_{ф.}$ – розмір інвестиційних коштів фактично витрачених на реалізацію інноваційного проекту, грн.; $I_{пл.}$ – розмір інвестиційних коштів які планується витратити на реалізацію інноваційного проекту, грн.
Показник виробничого ресурсозбереження	$D_{рс} = \frac{C_{ф.}}{C_{пл.}} \times 100\%$	де $D_{рс}$ – показник ресурсозбереження; $C_{ф.}$ – собівартість фактична, грн.; $C_{пл.}$ – собівартість планова, грн.
Показник реалізації проекту в обумовлені строки	$D_{рт} = \frac{T_{ф.}}{T_{пл.}} \times 100\%$	де $D_{рт}$ – показник реалізації проекту в заданий термін; $T_{ф.}$ – час, фактично витрачений на розробку інноваційного проекту, міс. ; $T_{пл.}$ – час, який було заплановано витратити на розробку інноваційного проекту, міс.
Показник результативності інноваційного розвитку	$D_{ртвр} = \frac{\Pi_{ін}}{\Pi_{підпр}} \times 100\%$	де $D_{ртвр}$ – показник результативності інноваційного розвитку; $\Pi_{ін}$ – чистий прибуток, отриманий підприємством за рахунок реалізації інноваційної продукції, грн.; $\Pi_{підпр}$ – загальний розмір чистого прибутку, отриманого підприємством при реалізації всієї продукції, грн.

Принадним є підхід до даного питання у роботах Г.О. Тріфілова, який пропонує задавати індикатори інноваційного розвитку за розрахунком наступних показників з попередніх інноваційних проектів (табл. 1) [4, с. 231].

Дані показники можна розглядати як індикатори, але, одним із недоліків є те, що, по-перше, їх використання можливо лише за умови наявності попереднього досвіду у підприємства, а, по-друге, розрахунок є можливим тільки після закінчення інноваційного проекту, що суперечить основній функції індикаторів, бо індикатором можна вважати числовий економічний або фінансовий показник, який дає можливість визначити поточну ситуацію, відхилення від планового показника або передбачити розвиток подій у майбутньому. Але перевагою цих показників вважається, що їх розрахунок не потребує залучення вузькоспеціалізованих фахівців, складного програмного забезпечення та довгого збору інформації для розрахунку коефіцієнтів.

Потрібно зазначити, що інноваційний розвиток є одним із визначальних чинників набуття конкурентних переваг і забезпечення антикризової стійкості, що значною мірою залежать від гнучкого та адаптивного управління цим процесом суб'єктами господарювання. Динаміка розвитку підприємства в сучасних умовах насамперед залежить від техніко-технологічних зрушень у виробництві, організації та управління його на базі інновацій, вміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал на основі діючого механізму. Впровадження ефективного механізму оцінювання інноваційним розвитком забезпечити попередження непродуктивних витрат ресурсно-виробничої бази та зосередження зусиль на реалізацію саме тих стратегій, які дозволять досягти успіху, зміцнити пріоритетні позиції на ринках і послабити негативний вплив кризових тенденцій.

Поглиблення процесів ринкової трансформації в Україні зумовлює необхідність ефективного використання потенціалу підприємств та створення умов збалансованого інноваційного розвитку з урахуванням наступних складових та показників їх оцінювання: ресурсна складова – характеризує інноваційний потенціал підприємства, на основі чого здійснюється аналіз потенційних і необхідних інноваційних ресурсів для забезпечення інноваційного розвитку підприємства; техніко-технологічна складова – відображає рівень оновлення виробничого потенціалу і дозволяє проаналізувати технологічне оновлення виробництва через упровадження нових технологічних процесів та її технічної бази і освоєння виробництва нових видів продукції (технології, організації, управління тощо); результативна складова – характеризується рентабельністю виробництва, економічною, соціальною результативністю на інноваційній основі й забезпечення перспективного розвитку підприємства на основі вдосконалення чи впровадження нових технологічних процесів й організації управління виробництвом в умовах формування економіки знань та інформаційного суспільства.

Отже, для більш ефективного проведення оцінки інноваційного розвитку машинобудівного підприємства були розглянуті окремі показники для проведення розрахунків [2, с. 55]:

1. Оцінка ресурсної складової (УПрес) визначається за формулою:

$$УПрес = \frac{K_{он} \cdot a1 + Ч_{ек} \cdot a2 + K_{ин} \cdot a3 + Ч_{рт} \cdot a4 + K_{ндп} \cdot a5}{1}, \quad (1)$$

де  $K_{он}$  – коефіцієнт оновлення продукції підприємства;

$Ч_{ек}$  – частка експорту нової продукції в загальному обсязі товарної продукції;

$K_{ин}$  – коефіцієнт використання кадрового та інтелектуального потенціалу;

$Ч_{рт}$  – частка розробок технологій;

$K_{ндп}$  – коефіцієнт витрат на придбання результатів НДДКР;

$a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$  – коефіцієнти вагомості відповідного  $i$ -го показника ( $K_{он}; Ч_{ек}; K_{ин}; Ч_{рт}; K_{ндп}$ ).

2. Оцінка техніко-технологічної складової (УП<sub>тех</sub>) визначається за формулою:

$$УП_{тех} = \frac{K_{ви} \cdot a6 + П_{ин} \cdot a7 + K_{ни} \cdot a8}{1}, \quad (2)$$

де  $K_{ви}$  – коефіцієнт використання інформаційних ресурсів;

$П_{ин}$  – продуктивність праці при створенні інновацій;

$K_{ни}$  – коефіцієнт продуктивності інформації при створенні інновацій;

$a_6, a_7, a_8$  – коефіцієнти вагомості відповідного  $i$ -го показника ( $K_{ви}; П_{ин}; K_{ни}$ ).

3. Оцінку результативної (ринкова) складової (УП<sub>рез</sub>) рекомендується здійснювати за такою формулою:

$$УП_{рез} = \frac{K_{рч} \cdot a9 + P_{ин} \cdot a10 + K_{эф} \cdot a11 + K_{пр} \cdot a12}{1}, \quad (3)$$

де  $K_{рч}$  – коефіцієнт ринкової частки інноваційної продукції (ІП);

$P_{ин}$  – рентабельність реалізованої ІП;

$K_{эф}$  – коефіцієнт ефективності інноваційної діяльності підприємства;

$K_{пр}$  – коефіцієнт приросту обсягу реалізації ІП;

$a_9, a_{10}, a_{11}, a_{12}$  – коефіцієнти вагомості відповідного  $i$ -го показника ( $K_{рч}; P_{ин}; K_{эф}; K_{пр}$ ).

Аналогічно визначаються коефіцієнти вагомості кожної з трьох складових для розрахунку інтегрального показника інноваційного розвитку підприємства. На думку фахівців [1; 3], кожна складова практично має однаковий вплив на інтегральну оцінку, а їх вагомість відповідно складає: коефіцієнт ресурсної складової ( $K_{рес}$ ) – 0,35; коефіцієнт техніко-технологічної складової ( $K_{тех}$ ) – 0,30; коефіцієнт результативної ( $K_{рез}$ ) – 0,35.

Потрібно зазначити, що на ресурсну та результативну складову більшою мірою впливає зовнішнє оточення, ніж внутрішнє, а на техніко-технологічну навпаки (співставлення й порівняння у інноваційному середовищі підприємств).

Інтегральний показник оцінки інноваційного розвитку підприємства (ІП<sub>р</sub>) пропонується визначати за такою формулою:

$$ІП_r = \frac{УПрес \cdot K_{рес} + УП_{тех} \cdot K_{тех} + УП_{рез} \cdot K_{рез}}{K_{рес} + K_{тех} + K_{рез}}, \quad (4)$$

де  $УПрес, УП_{тех}, УП_{рез}$  – узагальнюючі показники оцінки відповідних складових: ресурсної, техніко-технологічної, результативної;

$K_{рес}, K_{тех}, K_{рез}$  – коефіцієнти вагомості відповідно цих складових.

Зміни інтегральних показників можуть коливатися у межах від 0 до 1. При значенні інтегральної оцінки у межах від 0 до 0,4 – інноваційний розвиток підприємства характеризується досить низьким рівнем; від 0,4 до 0,7 – на середньому рівні; від 0,7 до 1 – підприємство має високий рівень інноваційного розвитку.

Таким чином, наведені розрахунки щодо оцінювання інноваційного розвитку підприємства надають можливість обґрунтувати комплекс заходів для підвищення його рівня, а саме: прискорювати процес оновлення номенклатури продукції; збільшувати частку експорту за рахунок інноваційної продукції у загальному обсязі продукції; активно вести пошук

інвесторів (кредиторів) для залучення інвестицій та використання результатів НДДКР (власних і залучених); формувати інформаційно-пошукові системи інноваційних розробок кожному підприємству та потенційну можливість забезпечення їх впровадження.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що інноваційний розвиток підприємств машинобудування потребує новітніх підходів до управління, яке здатне гармонійно поєднувати нові технології, забезпечувати організаційно-економічні процеси не тільки в системі, але й в інноваційному середовищі. Ключовим аспектом є обрання способу для оцінювання інноваційного розвитку підприємства, який повинен урахувувати ресурсну складову, техніко-технологічну складову та результативну складову. Це надасть можливість підприємству виявити і вико-

ристати резерви для підвищення рівня ефективності інноваційного розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безрукова Я. М. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Я. М. Безрукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14\\_APSN\\_2008/Economics/32212.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_APSN_2008/Economics/32212.doc.htm).
2. Коюда В. О. Організаційно-методичні аспекти управління інноваційним розвитком підприємства / В. О. Коюда, А. М. Осикова // Бізнесінформ. – 2014. – № 4. – С. 50–58.
3. Кужда Т. Оцінка інноваційного розвитку промислового підприємства / Т. Кужда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vtneul/2007\\_3/pdf/Kuzhda%20T.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vtneul/2007_3/pdf/Kuzhda%20T.pdf).
4. Сорочан Д. В. Показники товарно-інноваційного розвитку машинобудівного підприємства / Д. В. Сорочан // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4, Т. 1. – С. 229–233.

УДК 658.012.8

**Гнип Н.О.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки  
Харківського навчально-наукового інституту  
Університету банківської справи*

**Юхно Н.В.**  
*студент*

*Харківського навчально-наукового інституту  
Університету банківської справи*

## ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

В статті дістало подальшого розвитку поняття «забезпечення фінансово-економічної безпеки неприбуткових організацій». Охарактеризовано умови, за якими будується фінансово-економічна безпека на підприємстві. Наведено складові процесу забезпечення фінансово-економічної безпеки, з визначенням ролі фінансової безпеки та її оцінки із застосуванням графічного підходу на прикладі ХПСЗ НВК «Фенікс» для дітей з особливими потребами ХОБФ «Сподіванка».

**Ключові слова:** фінансово-економічна безпека, неприбуткові організації, забезпечення фінансово-економічної безпеки, складові процесу забезпечення фінансово-економічної безпеки, експрес-оцінка, загрози фінансово-економічної безпеки.

**Гнип Н.А., Юхно Н.В. ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НЕПРИБЫЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

В статье получило дальнейшее развитие понятие «обеспечение финансово-экономической безопасности неприбыльных организаций». Охарактеризованы условия, по которым строится финансово-экономическая безопасность на предприятии. Приведены составляющие процесса обеспечения финансово-экономической безопасности, с определением роли финансовой безопасности и ее оценки с применением графического подхода на примере ХЧСО УВК «Феникс» для детей с особыми потребностями ХОБФ «Сподиванка».

**Ключевые слова:** финансово-экономическая безопасность, неприбыльные организации, обеспечение финансово-экономической безопасности, составляющие процесса обеспечения финансово-экономической безопасности, экспрес-оценка, угрозы финансово-экономической безопасности.

**Gnyup N.O., Yuhno N.V. ASSESSMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY OF NON-PROFIT-MAKING ORGANIZATIONS**

The article involved further development of such notion as «securing financial and economic safety of non-profit-making organizations». We characterized conditions upon which financial and economic safety at the enterprise is built. We supplied components of securing financial and economic safety determining the role of financial safety and its assessment using graphic approach by the example of Kharkiv Private Specialized Educational Complex «Phenix» for children with special needs of Kharkiv Regional Charity Fund «Spodivanka».

**Keywords:** financial and economic safety, non-profit-making organizations, securing financial and economic safety, components of securing financial and economic safety, express-assessment, threats of financial and economic safety.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах, які характеризуються швидкими змінами внутрішнього і зовнішнього середовища призводить до збільшення фінансових та економічних ризиків підприємств. Як наслідок, відбувається постійне зростання кількості неприбуткових організацій серед яких займають місце благодійні фонди, дитячі, релігійні, молодіжні

та професійні організації. Але жданий сектор економіки також потребує уваги, тобто аналіз фінансової безпеки таких організацій є важливою ланкою економічної безпеки національної економіки.

Все це зумовлює необхідність комплексного застосування і розвитку сучасного інструментарію фінансово-економічної безпеки, який повинен зменшити

або ліквідувати загрози, які можуть призвести до негативних наслідків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фінансово-економічна безпека є досить молодю ланкою дослідження. Цьому питанню присвячуються роботи Бережної Т.П., Бланка І.О., Васильціва Т.Г., Орехової К.В., Судакової О.І., Мойсеєнко І.П. та інших. Питання пов'язані з функціонуванням неприбуткових організацій досліджується ще менше, але є предметом досліджень таких вчених, як Андрущенко А.І., Артьомової Т.І., Котенко Н.В., Карпенко С.Г., Гуа Н.О. та інших. Недостатньо дослідже ними залишаються методичні засади забезпечення неприбуткових організацій фінансово-економічною безпекою, які могли б стати теоретичним підґрунтям задля стабільного функціонування системи фінансово-економічної безпеки, спрямована на нарощення економічного потенціалу.

**Постановка завдання.** Метою статті є подальший розвиток методики оцінки фінансово-економічної безпеки неприбуткових організацій. Під час проведеного дослідження для реалізації мети вирішувались такі завдання: дослідження сутності фінансово-економічної безпеки неприбуткових організацій та її забезпечення, визначення умов за якими функціонує фінансово-економічна безпека для неприбуткових організацій, визначення рівня фінансової безпеки за допомогою експрес-оцінки із застосуванням графічного підходу на прикладі неприбуткової організації ХПСЗ НВК «Фенікс» для дітей з особливими потребами ХОБФ «Сподіванка».

**Виклад основного матеріалу.** Одне з найважливіших значень для підприємства серед складних системних і комплексних економічних категорій займають економічна та фінансова безпека. Економічна безпека більш ніж фінансова направляє до життєздатності та є передумовою розвитку, а також впливає на динамічну економічну стійкість і конкурентоспроможність. У свою чергу фінансова безпека впливає на підприємство забезпечує його власним капіталом, попереджує проникнення на підприємство внутрішніх та зовнішніх загроз, впливає на ефективність політики формування, використання і розвитку капіталу, виступаючи таким чином найбільш важливою функціональною складовою економічної безпеки.

Перш ніж перейти до оцінки рівня фінансової безпеки, доцільно розглянути існуючі концепції щодо висвітлення сутності терміну «забезпечення фінансово-економічної безпеки неприбуткових організацій». Існує багато трактувань до даної категорії та її побудови.

Судакова О. І. визначає економічну безпеку підприємства, як важливу складову, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин [1, с. 142].

Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який характеризується її стійкістю, «імунітетом» до впливу внутрішніх та зовнішніх чинників [2, с. 6].

В свою чергу, щодо розкриття сутності «фінансова безпека», Бланк І. О. вважає, що це кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру [3].

Фінансова безпека – важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності.

Сенчагов В. стверджує, що забезпечення фінансової безпеки підприємства – це безперервний, системний процес, який полягає у попередженні можливих збитків [4, с. 5].

Тому можна чітко стверджувати, що фінансово-економічна безпека підприємства є динамічною ознакою, що змінюється під впливом чинників і загроз внутрішнього та зовнішнього середовища. Формування надійної системи фінансово-економічної безпеки підприємства забезпечує його стабільне функціонування і створює умови для зростання його економічного потенціалу.

Неприбуткові організації у своїй діяльності оперують капіталом та мають контакт із зовнішнім та внутрішнім середовищем отже вони потребують захисту у фінансово-економічній сфері.

Для більш повного визначення дефініції «забезпечення фінансово-економічної безпеки неприбуткових організацій» рекомендується розглянути умови за якими вона будується. Виділяють, такі як [5, с. 5]:

- кожне підприємство – це система, що включає різні, пов'язані між собою, складові елементи, причому якісні риси якої не властиві її частинам й компонентам. У процесі взаємодії неприбуткових організацій із зовнішніми економічними агентами можуть виникати загрози їх фінансовій та економічній безпеці. Для забезпечення належного ступеня захисту від них і необхідно протиставити діяльність, яка б носила системний характер;

- фінансово-економічна безпека як система не може бути однаковою в різних неприбуткових організаціях. Кожна організація здійснює свою, відмінну від інших діяльність. Отже для кожного виду діяльності потрібна спеціальна підготовка персоналу;

- усі рішення, які приймаються на підприємстві мають бути економічно вигідними, тобто носити мінімум затрат фінансових ресурсів на здійснення законної діяльності;

- неприбуткові організації є окремою одиницею господарювання, але вони є складовим елементом економічної безпеки держави, тобто усі рішення які приймаються повинні бути законними;

- забезпечення фінансово-економічної безпеки повинно носити комплексний характер, з урахуванням визначеною стратегією діяльності.

Отже, забезпечення фінансово-економічної безпеки неприбуткових організацій – це комплекс заходів і способів, їх впровадження щодо: досягнення необхідного рівня доходності (покриття видатків); попередження зовнішніх та внутрішніх загроз; ефективного забезпечення функціонування інформаційної, кадрової, матеріальної та фінансової безпеки неприбуткових організацій.

Процес забезпечення фінансово-економічної безпеки неприбуткових організацій включає:

- оцінку загроз економічній безпеці, що мають політико-правовий характер: внутрішні, зовнішні негативні дії та форс мажорні обставини. До внутрішніх негативних дій відносять: невірну кадрову політику, неефективне фінансове планування, оцінку поточного рівня забезпечення. Зовнішні негативні дії включають: конкуренцію інших організацій в залу-

ченні інвесторів, маніпуляція конкурентами законодавчими актами на шкоду організації, швидкі зміни законодавчих актів. До форс-мажорних обставин відносять стихійне лихо, страйки, військові конфлікти та обставини, наближені до форс-мажорних (несприятливі законодавчі акти, зміна курсу валют тощо);

– оцінку поточного рівня забезпечення фінансової безпеки (фінансова звітність і результати роботи організації, конкурентний стан організації, ринок цінних паперів організації, оцінка фінансового стану);

– оцінку ефективності запобігання можливих загроз від негативних дій. Внутрішні фактори включають оцінку ефективності перекваліфікації, навчання робітників чи залучення консалтингових фірм. Витрачення коштів на амортизацію чи закупка нового обладнання. До зовнішніх відносять ефективність залучень інвесторів (використані ресурси для залучення коштів та отриманий результат). Пошук шляхів зменшення податкового тягаря чи штрафи за невірне застосування законодавчих норм, та ін.

В зазначеному процесі важливу роль відіграє проведення оцінки фінансової безпеки, при визначенні якого необхідно врахувати декілька особливостей функціонування неприбуткових організацій, такі як:

– основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства і іншої діяльності, передбаченої законодавством;

– цільове фінансування не визнається доходом доти, поки не існує підтвердження того, що воно буде отримане та підприємство виконає умови щодо такого фінансування;

– усі надходження коштів у вигляді благодійних внесків відображається за кредитом рахунку 48, тому в звітності неприбуткових організацій відсутні деякі статті.

Приведені особливості дозволяють даному сектору економіки, який досліджується більш чітко реалізувати комплекс заходів спрямованих на захист їх фінансових інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз при визначенні рівня оцінки рівня їх фінансової безпеки.

Для оцінки рівня фінансової безпеки може застосовуватися експрес-оцінка із застосуванням графічного підходу. При його використанні нормальні значення індикаторів обмежують зону нормального рівня безпеки підприємства, критичні – зону критичного рівня, критичні плюс дельта – передкризову зону [6, с. 351].

Нормування варто проводити стосовно нормального значення показника (формула 1):

$$X_i = \left( \frac{P_{\text{ф}}}{P_{\text{н}}} \right)^b, \quad (1)$$

де  $P_{\text{ф}}$ ,  $P_{\text{н}}$  – відповідно фактичне і нормального значення  $i$ -го показника;

$b$  – показник ступеня (для показника типу «мінімум» дорівнює 1, для показника типу «максимум» дорівнює -1).

Нормоване значення критичного показника визначається за формулою (2):

$$X_{\text{кр}} = \left( \frac{P_{\text{кр}}}{P_{\text{н}}} \right)^b, \quad (2)$$

де  $P_{\text{кр}}$  – критичне значення вихідних показників.

Таким чином, у якості індикаторів рівня фінансової безпеки підприємства можуть виступати нормовані значення показників, розраховані на базі нормальних (граничних) значень вихідних показників. Наприклад, якщо критичне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності дорівнює 0,2, а нормальне 0,5, то значення індикатора відповідно будуть рівні  $x_{\text{кр}} = 0,2/0,5 = 0,4$  і  $x_{\text{н}} = 1$ .

Застосуємо цю методику до ХПСЗ НВК «Фенікс» використовуючи дані за 2012-2014 р. (табл. 1).

Графічна інтерпретація отриманих оцінок допомагає кращому сприйняттю і характеризує не тільки поточний стан підприємства, але і той стан безпеки, до якого варто прагнути. Проілюструємо розглянутий метод, використовуючи дані неприбуткової організації ХПСЗ НВК «Фенікс» для дітей з особливими потребами ХОБФ «Сподіванка». Для побудови діаграми індикаторів рівня фінансової безпеки визначимо нормовані значення відповідних показників. Діаграма індикаторів фінансової безпеки підприємства подана на рис. 1., де виявлено її «неблагополучні» показники, які вказують на необхідність проведення ретельного аналізу кожного показника та доведення їх до оптимального рівня.

З даної діаграми можна побачити, що коефіцієнт фінансування та фінансового ризику є майже критичним для підприємств але не для неприбуткових організацій. Дане явище можна пояснити тим, що діяльність неприбуткових організацій не направлена на одержання прибутку. За досліджуваний період відбулась дуже різка зміна показників. Рівень фінансової безпеки на організації з 2012 по 2014 роки значно виріс. Всі коефіцієнти крім коефіцієнта маневреності збільшились в декілька разів. Причиною цього є зміна форми фінансування. Тобто підприємство залучало більше зовнішніх інвесторів для підтримки своєї діяльності, а зараз використовує власний капі-

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови діаграми індикаторів фінансової безпеки підприємства за 2012-2014 р.

Показники	Граничне значення показника		Граничне значення індикатора		Фактичне значення					
	критичне РКР	нормальне РН	критичне ХКР	нормальне ХН	показника Рф			індикатора Хф		
					2012	2013	2014	2012	2013	2014
1. Коефіцієнт покриття	0,6	1	0,6	1	0,41	2,74	27,77	0,41	2,74	27,77
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5	0,8	0,625	1	0,41	2,74	27,77	0,51	3,425	34,72
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,5	0,1	1	0,41	2,6	27,77	0,82	5,2	55,54
4. Чистий оборотний капітал	1,59	3,57	0,445	1	-5,8	17,4	128,5	-1,62	4,87	35,9
5. Коефіцієнт автономії	0,2	0,5	0,4	1	-1,45	0,63	0,96	-2,9	1,26	1,92
6. Коефіцієнт фінансування	1	0,5	0,5	1	-1,69	0,57	0,04	-3,38	1,14	0,08
7. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,01	0,1	0,1	1	-0,59	0,64	26,77	-5,9	6,4	267,7
8. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,1	0,5	0,2	1	1	1	1	2	2	2
9. Коефіцієнт фінансового ризику	1	0,25	0,25	1	-1,69	0,57	0,04	-6,76	2,28	0,16



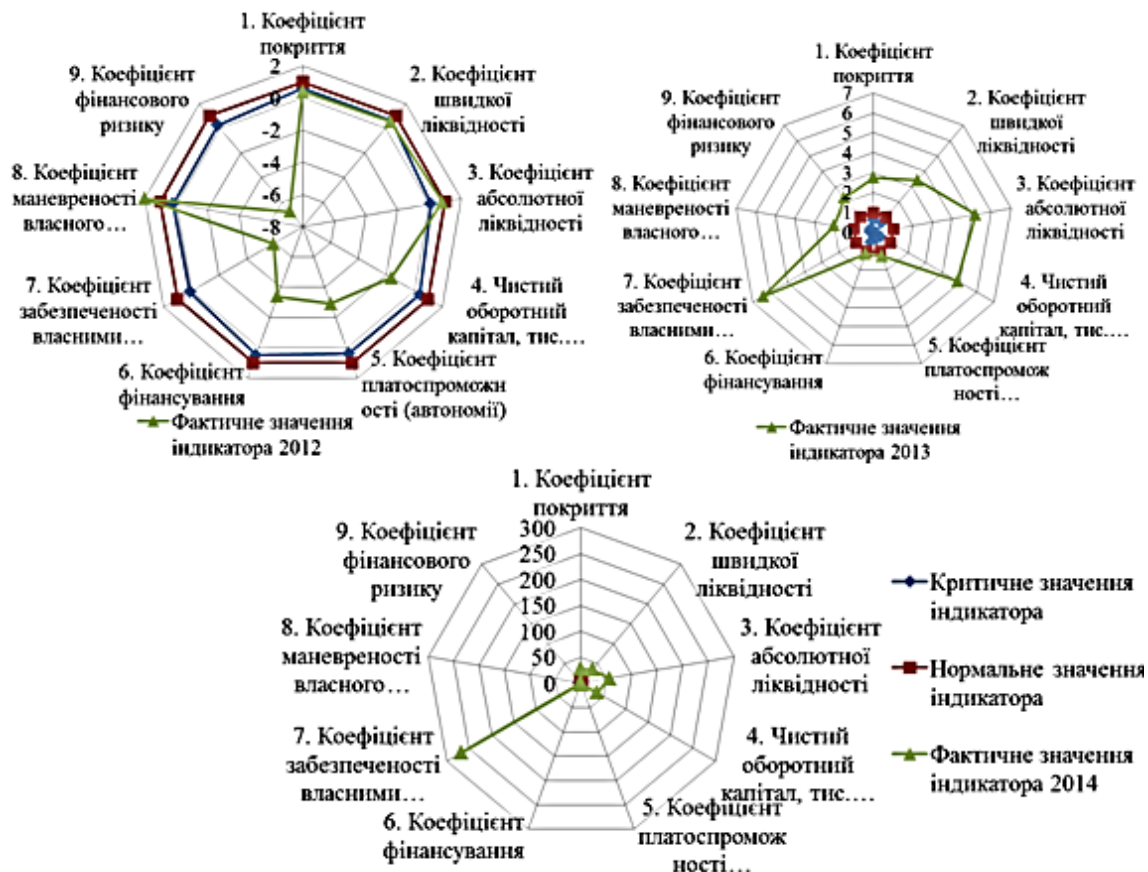


Рис. 1. Діаграма індикаторів фінансової складової економічної безпеки організації

тал. Отже, на даному етапі діяльності рівень фінансової безпеки в організації на достатньому рівні, але треба прагнути к нормалізації показників шляхом підвищення коефіцієнта фінансування та фінансового ризику, а також зменшення коефіцієнта автономії.

**Висновки і пропозиції.** Запорукою стабільної діяльності неприбуткових організацій є їх захист від впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. Це можливо забезпечити при підтримці достатнього рівня фінансово-економічної безпеки організацій.

Багато неприбуткових організацій втрачають свій статус, припиняють свою діяльність із за недостатності їх фінансування. Існує багато інших факторів, які погіршують фінансовий стан організацій. Все це можливо запобігти застосувавши систему забезпечення фінансово-економічної безпеки неприбуткових організацій. Тому, для побудови системи забезпечення фінансово-економічної безпеки неприбуткових організацій потрібно дотримуватись наступних положень: організація повинна мати чітку стратегію діяльності; для того щоб організація не припиняла свою діяльність доходи повинні покривати витрати; діяльність повинна бути організована на законних засадах; організація повинна забезпечити ефективне функціонування інформаційної, кадрової, матеріальної та фінансової складової.

Крім зазначеного вище, необхідно відмітити що, для неприбуткових організацій не є доцільним використовувати стандартні методики порівняння фактичних показників із нормативними. По-перше, не всі показники є в наявності, а по-друге вони розраховуються без урахування прибутку, рентабельності, та інших показників результативності. Тому, усі методики потребують диференційованого підходу, враховуючи специфіку конкретного підприємства (організації).

В подальшому планується дослідження напрямів покращення управління фінансово-економічним станом підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140-148.
2. Третяк В. В. Економічна безпека: сутність та умови формування / В. В. Третяк, Т. М. Гордієнко // Економіка і держава. – 2010. – Т. 1. – С. 6-8.
3. Бланк І. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Орехова К.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / К.В. Орехова // Фінансово-кредитна діяльність: проблематика та практики. – 2014. – №. 1. – С. 131-146.
5. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
6. Портнова Г. О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г. О. Портнова, В. М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – №. 1. – С. 345-355.
7. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В. І. Волошин, О.Р.Бойкевич, В.В. Каркачук, [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
8. Гура І.О. Облік видів економічної діяльності / І.О.Гура – К.: Знання, 2004. – 541 с.
9. Судакова, О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140-148.
10. Тищенко В. В. Організаційна підтримка забезпечення фінансової безпеки підприємств / В.В. Тищенко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – №. 1. – С. 154-158.

УДК 658.01

**Чопко Н.С.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Львівського національного університету імені Івана Франка***Зозуля І.І.***студент  
Львівського національного університету імені Івана Франка***Сверчкова О.В.***студент  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

## РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ У ФОРМУВАННІ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано сутність та основні складові ділової репутації підприємства. Особливу увагу приділено впливу персоналу на рівень ділової репутації підприємства. Наведено переваги впровадження системи навчання та розвитку персоналу організації для зміцнення репутації підприємства.

**Ключові слова:** ділова репутація, імідж, елементи репутації, репутаційні ризики, розвиток персоналу.

**Чопко Н.С., Зозуля І.І., Сверчкова О.В. РОЛЬ ПЕРСОНАЛА В ФОРМИРОВАНИИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье проанализированы сущность и основные составляющие деловой репутации предприятия. Особое внимание уделено влиянию персонала на уровень деловой репутации предприятия. Приведены преимущества внедрения системы обучения и развития персонала организации для укрепления репутации предприятия.

**Ключевые слова:** деловая репутация, имидж, элементы репутации, репутационные риски, развитие персонала.

**Chopko N.S., Zozulya I.I., Sverchkova O.V. ROLE OF PERSONNEL IN THE FORMATION REPUTATION OF THE ORGANIZATION**

The essence and main components of reputation of the enterprise is analyzed in the article. Particular attention is paid to the impact of the staff on level business reputation of the company. The author presented the benefits of the introduction of staff training and development organizations to enhance the reputation of the company.

**Keywords:** business reputation, image elements reputation, reputational risks, staff development.

**Постановка проблеми.** У сучасних економічних умовах виникає потреба в дослідженні питання впливу ділової репутації на діяльність підприємства, оскільки доведено, що найкраще у світовій економіці виживають і розвиваються ті підприємства, які мають високий рівень ділової репутації та вміють ефективно управляти нею. Стійкий розвиток підприємства, підвищення його ділової репутації неможливі без постійного підвищення якості персоналу – його освіти чи підвищення кваліфікації або його оновлення. Зміни технологій, ресурсної бази, попиту, запити споживача у зовнішньому і внутрішньому середовищі обумовлюють потребу в постійному розвитку персоналу. Пошук напрямів покращання ділової репутації, які все більше цікавлять організації у зв'язку зі зростанням рівня конкуренції та нестабільністю ринків, є актуальною сферою досліджень для підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням категорій «репутація», «ділова репутація», «імідж», «гудвіл» присвячено роботи Л. Новиченкової, Т. Соломанидиної, Г. Ступнікера, М. Дулясової та ін. Людський ресурс у складі ділової репутації розглядається М. Дулясовою, О. Гребешковою та О. Тертичною. У науковій літературі репутацію дуже часто ототожнюють з іміджем, що є близькими поняттями, однак характеризуються істотними відмінностями. Б.А. Райзберг визначає репутацію фірми як уявлення партнерів про фірму, яке сприяє її діяльності та враховується в умовах господарювання, натомість імідж фірми – це сума вражень, «образ» товару (послуги) фірми, що виробляє або продає товар (послугу) та яке забезпечує положення фірми на ринку, відданість покупця фірмовій марці [3]. Дослідник Л. Новиченкова трактує репутацію фірми як колективну думку про компанію, що формується з часом у свідомості цільових груп на

основі експертної оцінки економічного, соціального й екологічного аспектів її діяльності [1]. Автори здебільшого розкривають аспект ділової репутації та методiku її оцінки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте недостатньо опрацьованою залишається тема людського або кадрового потенціалу як одна з пріоритетних складових ділової репутації компанії, що генерує її додаткову цінність.

**Мета статті** полягає у визначенні місця і ролі людської компоненти ділової репутації компанії у структурі активів для її стратегічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління діловою репутацією організації є особливо актуальним у сьогоdnішньому постіндустріальному суспільстві, де нематеріальна складова виходить на перший план, а інформація – могутній засіб прийняття рішень на ринку. Усе це спричинило потребу у цілеспрямованому управлінні формуванням та розвитком репутації організації як передумови стійкості та конкурентоздатності на ринку.

Репутація – це колективна оцінка стейкхолдерами поведінки, дій і результатів діяльності, рівень очікувань та довіри до неї як усередині, в очах її працівників, так і в зовнішньому інституційному середовищі, що формується протягом певного часу, викликає позитивні або негативні асоціації і спирається на історію взаємин стейкхолдерів з цією інституцією, власний досвід таких взаємин або оцінку інших суб'єктів, чия думка значима для стейкхолдера [3].

Репутація фірми – поняття багатогранне і складне, всі її компоненти пов'язані між собою і тільки в комплексі можуть забезпечити адекватне враження про фірму (рис. 1).

Важливо розглянути складові ділової репутації фірми, адже досить часто відбувається посягання не на

ділову репутацію в цілому, а на конкретну її частину, зокрема, на установчі документи, найменування, місцезнаходження, конкурентоспроможність, репутацію керівного персоналу, платоспроможність, кредитоспроможність, гудвіл, попередні договори тощо.

Організаційне забезпечення діяльності підприємства та розвитку його ділової репутації складається з декількох елементів. Головним із них є персонал, який не тільки забезпечує виконання певних функцій і діяльності підприємства, а й забезпечує йому розвиток і конкурентні переваги, які сприяють зміцненню ділової репутації підприємства. Персонал підприємства робить суттєвий опір чинникам зовнішнього середовища і впливає, залежно від вагомості підприємства, на елементи зовнішнього середовища.

Однією з найнебезпечніших помилок в управлінні репутацією компанії є негативне ставлення до працівників, що може спричинити репутаційні ризики (табл. 1). Репутаційні ризики насамперед пов'язані з діями персоналу підприємства та мають різну природу виникнення. Водночас репутаційні ризики є похідними від ризиків управління персоналом. Як свідчить досвід роботи підприємств, більшість загроз виникає під час проведення оцінки робітників.

Працівники є основною ланкою процесу формування корпоративної репутації. Багато компаній вважають, що працівникам достатньо адекватної грошової винагороди. Можливо, так і є для тих, хто працює, щоб вижити. Однак для тих, хто живе, щоб працювати, таке твердження не завжди справедливе.

Таблиця 1

Репутаційні ризики [1]

Зовнішні ризики	Внутрішні ризики
<ul style="list-style-type: none"> <li>- висловлювання чиновників;</li> <li>- неправомірні дії конкурентів;</li> <li>- несприятлива ситуація в галузі;</li> <li>- неправдиві слухи;</li> <li>- несанкціоновані публікації у ЗМІ та Інтернеті;</li> <li>- інформація про незадоволеність клієнтів тощо</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- безвідповідальні дії працівників;</li> <li>- розголошення комерційної таємниці;</li> <li>- звільнення ключових співробітників;</li> <li>- порушення компанією законодавства;</li> <li>- свідомі дії співробітників, що підривають репутацію фірми</li> </ul>

Уникнення репутаційних ризиків, підвищення ділової репутації компанії, посилення її конкурентної позиції неможливо без постійного підвищення якості персоналу – освіти та професійного розвитку персоналу

Професійний розвиток персоналу як один із напрямів підвищення репутації організації здійснюється через професійне навчання. Результати аналізу наукової літератури, де у роботах розглядається професійне навчання персоналу, заслуговує уваги визначення В.А. Співак, а саме: «Навчання персоналу має на меті підвищення адекватності якостей робочої сили вимогам робочих місць, забезпечення розвитку працівників і ефективніше використання їх потенціалу, розширення кругозору і підвищення задоволеності працею, забезпечення просування по службі, задіявання чинників інтересу до праці, забезпечення потреби підприємства в кадрах за рахунок внутрішнього ринку праці» [4].

Слід зауважити, що актуальним також є питання саморозвитку персоналу, який дозволяє підприємству менше часу виділяти на його навчання, але керівництву підприємства необхідно контролювати цей розвиток, направляти у бажані русла, щоб це не призвело до негативного впливу на репутацію підприємства.

Тому на основі узагальнення існуючих підходів до трактування цієї категорії визначимо управління професійним розвитком персоналу, як серію безперервних взаємопов'язаних дій, що забезпечують цілеспрямований і систематичний вплив на працівників за допомогою професійного навчання протягом їхньої трудової діяльності в організації з метою підвищення адекватності якості робочої сили вимогам робочого місця, більш ефективного використання їх потенціалу та залучення факторів зацікавленості в організації та її репутації.

Структура управління професійним розвитком персоналу складається з наступних компонентів: планування і прогнозування професійного розвитку персоналу; організація професійного розвитку на підприємстві; мотивація персоналу до професійного розвитку персоналу; контроль реалізації професійного розвитку, контроль успішності та результативності навчання [6]. Якщо вміло поєднати ці компоненти, можна забезпечити значний позитивний вплив працівників на зміцнення репутації їхнього роботодавця.

У сучасних організаціях професійне навчання є комплексним безперервним процесом, що починається з визначення потреб у навчанні, які формуються на основі потреб розвитку організації в цілому, а також необхідності виконання співробітниками організації своїх поточних та майбутніх виробничих обов'язків. Головним етапом процесу навчання є визначення потреб у навчанні, від якого залежать результативність діяльності підприємства та ефективність даного процесу [5].

Розглянемо практику підвищення репутації через професійний розвиток персоналу на прикладі компанії «Фокстрот» – найбільшої в Україні мережі магазинів продажу побутової техніки.

Компанія «Фокстрот» визначила для себе одну ключову компетенцію і кристалізувала цінності, які визначають напрямок розвитку персоналу. Такий простий підхід до навчання і розвитку персоналу дозволяє забезпечити потреби компанії. Крім ключової компетенції, існує перелік менеджмент-стандартів і навчання щодо знання товару. Такими трьома елементами можна описати усю систему.

Модель навчання і розвитку персоналу компанії «Фокстрот» координується службою розвитку

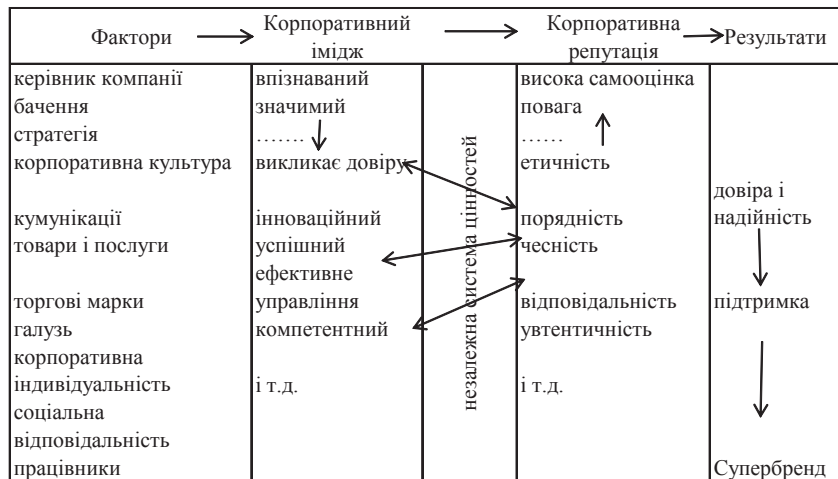


Рис. 1. Взаємодія елементів репутації [2]

персоналу. Важливо зауважити, що функція управління персоналом представлена службами мотивації і корпоративної культури, набору і атестації, розвитку персоналу і, що важливо, службою оптимізації бізнес-процесів. Така структура функції управління відображає чітко бізнес-фокусування HR-відділу [7]. Фокус бізнес-моделі «продажу» чітко відображено у моделі навчання і розвитку персоналу:

- технічне навчання: розробка і впровадження методичних посібників за 40 основними групами товарів, визнаних навіть конкурентами, адже на ринку роздрібною продажу побутової техніки такої документації просто не існує. Оновлення посібників відбувається щорічно;

- проведення тренінгів з трьох ключових напрямків: знання товару, вміння продавати, розвиток менеджерських навиків. У головному офісі працюють провідні тренери, які розробляють тренінги та передають їх у регіони, де працюють 10 тренерів (у кожному регіоні). Тренери в регіонах – це найкращі продавці, які виявили згоду стати корпоративними тренерами та пройшли підготовку/навчання за напрямком «тренерське мистецтво». За останній рік навчання пройшло понад 350 навчальних груп;

- проведення тренінгів для адміністративного персоналу силами провідних тренерів (близько 200 груп щорічно);

- організація семінарів виробників відбувається централізовано у головному офісі. Щорічно проводиться понад 1 700 таких семінарів;

- дистанційне навчання: ведучі тренери та спеціалісти розробляють спеціальні навчальні посібники і готують матеріал, який кожен працівник повинен вивчити для успішного виконання своїх обов'язків. За результатами дистанційного навчання працівники проходять іспити (так само дистанційно), що впливають на результати планової оцінки діяльності;

- програма «таємний покупець»: класично використовується для оцінки виконання стандартів обслуговування клієнтів; у компанії «Фокстрот» використовується як інструмент для навчання і розвитку.

Компанією був розроблений профіль сервісу – описано норми і стандарти обслуговування. Кожен працівник компанії ознайомлюється з цими нормами завершення двотижневого курсу вивчення стандартів обслуговування і вивчення товарів, проходить іспит. Тільки після успішного проходження іспиту працівника допускають до обслуговування клієнтів. І вже після цього працівника оцінюють за програмою «таємний покупець». Результати оцінки індивідуальні та доступні директору магазину, в якому працює робітник [7]. У компанії визначено, що результати оцінки за програмою «таємний покупець» є основою для розмови директора магазину з працівниками з питання подальшого розвитку напрямку.

Програма виконує частково роль оціночної, однак перетворена з суто оціночної на таку, що сприймається як інструмент навчання і розвитку. Уведення такої системи, що обслуговується зовнішнім провайдером, вимагала значних зусиль (компанія «Фокстрот» уже довгий час працює з однією компанією, що проводить програму «таємний покупець» у мережі). Спочатку програма сприймалася насторожено і багато хто відмовлявся від урахування результатів програми. Змінити все допомогли цифри і коректний підхід: після того як було представлено 10 кращих і 10 гірших магазинів за результатами програми «таємний покупець», а потім проведено кореляцію між результатами оцінки та рівнем продажу, директори зрозуміли, що результати «таєм-

ного покупця» необхідно використовувати для того, щоб знаходити слабкі місця та фактори, що обмежують або знижують рівні продажу.

На сьогодні результати оцінки напряму суттєво впливають на заробітну платню по всій вертикалі роздрібною торгівлі. Показники є найкращими на теренах Східної Європи. У сприйнятті бренду з'явився пункт «мережа із якісним обслуговуванням».

Модель навчання передбачає серію тренінгів для різних кваліфікаційних рівнів відповідно до компетенцій. Варто зауважити, що компетенції, визначені ключовими для працівників компанії, повністю корелюють із цінностями компанії. Тобто можна сказати, що сама структура навчання визначена цінностями компанії і можна провести безпосередній зв'язок між успішними практиками і дотриманням усіх цінностей. У результаті дотримання цінностей компанії підсилює систему навчання і розвитку, що, у свою чергу, позитивно впливає на репутацію компанії.

Компанія «Фокстрот» відома уважним ставленням до свого персоналу, створенням сприятливих умов для професійного і кар'єрного зростання співробітників. Для підтримки і зміцнення цієї репутації Департамент управління персоналом працює щодня, з кожним співробітником.

Таким чином, організації отримують значні переваги від узгодження мети управління репутацією та завдань системи розвитку персоналу:

- зміцнення відданості співробітників цілі організації та підвищення її репутації;

- надбання персоналом знань і професійних навичок, необхідних для забезпечення подальшої ефективної діяльності організації;

- розкриття потенціалу працівників, найбільш повне використання їхніх можливостей, здібностей, знань і навичок;

- зміцнення репутації організації.

**Висновки.** Персонал відіграє першорядну роль у формуванні ділової репутації, оскільки саме він створює продукцію, забезпечуючи її якість, є ключовою ланкою інноваційного розвитку підприємства. Під час ознайомлення з підприємством контактні аудиторії звертають увагу на персонал, його поведінку, кваліфікацію. До того ж кожен працівник розглядається як «обличчя» підприємства, за яким роблять висновки про персонал і підприємство в цілому.

Добре підібраний персонал є не тільки складовою в процесі досягнення поставлених цілей підприємства, ключовим ресурсом досягнення конкурентоспроможності підприємства на ринку, але й інструментом підвищення ділової репутації підприємства. Персонал підприємства одночасно, спільно, систематично та постійно вирішує завдання з формування ділової репутації підприємства, тим самим забезпечує стійкий розвиток підприємства і досягнення його цілей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриньова В.М. Адміністративне управління трудовим потенціалом: [навч. посіб.] / В.М. Гриньова та ін.; за ред. докт. екон. наук, проф. В.М. Гриньової. – Х.: ХНЕУ, 2004. – 428 с.
2. Даулінг Г. Репутація фірми: создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулінг; пер. с англ. – М.: Имидж-Контакт; Инфра-М, 2003. – 368 с.
3. Родіонов О.В. Репутація компанії: формування, діагностика, розвиток: [монографія] / О.В. Родіонов. – Луганськ: Луганський нац. аграр. ун-т, 2009. – 407 с.
4. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: [навч. посіб.] / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
5. Ситник О.Ю. Розвиток персоналу як фактор розвитку конкурентоспроможності підприємства / О.Ю. Ситник [Електронний



- ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/sitnik-o-yu-rozvitok-personalu-yak.-konkurentospromozhnosti-pidpriemstva/>.
6. Слинков В.Н. Персонал и его менеджмент: практические рекомендации / В.Н. Слинков. – К.: КНТ, 2007. – 476 с.
7. Унікальні моделі корпоративного навчання і розвитку персоналу. Дослідження Львівської бізнес-школи УКУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.management.com.ua/tend/unique\\_models.pdf](http://www.management.com.ua/tend/unique_models.pdf).

УДК 336.027

**Шапуров О.О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Запорізької державної інженерної академії

**Король С.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Запорізької державної інженерної академії

## УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розкрито сутність фінансового механізму державної підтримки інноваційного розвитку як напряму окремої сфери державних фінансів. У роботі детально розглянуто фінансові механізми державної підтримки інноваційної діяльності країн-лідерів та систематизовано основні фінансові інструменти. Сформовано комплекс фінансових інструментів та важелів державної підтримки інноваційної діяльності, заснованих на досвіді промислово розвинених країн.

**Ключові слова:** фінансування, пільгове кредитування, дотації, субсидії, інновації.

### Шапуров А.А., Король С.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье раскрыта сущность финансового механизма государственной поддержки инновационного развития как направления отдельной сферы государственных финансов. В работе подробно рассмотрены финансовые механизмы государственной поддержки инновационной деятельности стран-лидеров и систематизированы основные финансовые инструменты. Сформирован комплекс финансовых инструментов и рычагов государственной поддержки инновационной деятельности, основанных на опыте промышленно развитых стран.

**Ключевые слова:** финансирование, льготное кредитование, дотации, субсидии, инновации.

### Shapurov O.O., Korol S.A. IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL MECHANISM OF STATE SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRY

The article reveals the essence of the financial mechanism of state support of innovative development. In the work considered in detail the financial mechanisms of state support of innovative activity of the countries leaders and systematizes the main financial instruments. Financial instruments and tools of state support of innovative activity generated complex.

**Keywords:** financing, concessional lending, grants, subsidies, innovation.

**Постановка проблеми.** У сучасних тенденціях глобального розвитку економіки відбувається складний за своєю природою перехід від індустріального технологічного устрою до постіндустріального, в якому домінуючу роль стрімкого зростання беруть на себе новації, які дифузійно перетворюються на перодові інновації.

З урахуванням світових тенденцій перед країною постало питання трансформації сучасних можливостей у результати науково-технічного розвитку. Але беручи до уваги кризові процеси сучасності, існує певний розрив між практикою прискорених змін і науковим забезпеченням цих процесів. У першу чергу це стосується державної підтримки інноваційного розвитку та механізму її реалізації. Покажемо в визначеному питанні є досвід промислово розвинених країн, окремі аспекти якого, на думку авторів, можна використовувати в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальні категорії фінансового механізму та його складові розкрито у працях В. Базилевича, В. Геєця, Г. Кірейцева, В. Опаріна. Питання розвитку теорії та практики державної фінансової підтримки інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств досліджу-

вали у своїх працях зарубіжні вчені: Ю. Бріггем, К. Ерроу, М. Міллер, Ф. Модільяні, Й. Шумпетер. Вагомий внесок у дослідження питань фінансового забезпечення інвестиційної діяльності зробили вітчизняні вчені Ю. Бажал, Т. Васильєва, Л. Гриценко, Л. Борщ, С. Ілляшенко, М. Крупка, А. Кузнецова, Л. Нейкова, С. Онишко, А. Пересада, В. Федоренко, Л. Федулова.

Водночас, незважаючи на достатню широту дослідження проблематики інноваційного розвитку, залишається низка питань, що потребують подальшого дослідження, зокрема щодо удосконалення фінансового механізму державної підтримки інноваційного розвитку промисловості.

Для систематизації досліджень учених нами поставлені такі завдання:

- розкриття сутності фінансового механізму державної підтримки інноваційного розвитку як напряму окремої сфери державних фінансів;
- дослідження стану фінансової підтримки державою інноваційного розвитку промислових підприємств;
- систематизація позитивних сторін фінансових механізмів державної підтримки інноваційного розвитку країн лідерів у фінансуванні інновацій;

– формування пропозицій по удосконаленню фінансового механізму державної підтримки інноваційного розвитку промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «механізм» означає сукупність складових цілого, які, взаємодіючи, служать для передачі і перетворення руху на кожному етапі та забезпечують рух системи у визначеному напрямі.

Г. Кірейцев розглядає це поняття у контексті діяльності підприємницьких структур. Він зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства [1, с. 245].

В. Опарін розглядає поняття «фінансовий механізм» більш широко і зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [8, с. 132].

В. Базилевич та Л. Баластрик пропонують таке визначення: «Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення» [2, с. 45].

Формування та функціонування фінансового механізму відбуваються в різних сферах фінансів. Саме тому науковці досліджують фінансовий механізм страхування, фінансовий механізм суб'єктів підприємницької діяльності, фінансовий механізм державних підприємств, механізм функціонування державних фінансів тощо.

У нашому випадку розглядається фінансовий механізм державної підтримки інноваційної діяльності промислових підприємств.

З точки зору авторів, фінансовий механізм державної підтримки інноваційної діяльності – це система форм, методів, інструментів та важелів державного регулювання розвитку найбільш важливих складових інноваційного потенціалу країни з метою ефективного розвитку національної економіки в сучасних інтеграційних умовах функціонування.

Для подальшого удосконалення фінансового механізму державної підтримки інноваційної діяльності нам необхідно визначити основні його складові.

На наш погляд, основними складовими фінансового механізму державної підтримки інноваційної діяльності є: джерела фінансового забезпечення (самофінансування, кредитування та бюджетне фінансування) та модель фінансового регулювання (методи, фінансові інструменти та важелі).

З точки зору діючого законодавства [3, с. 2], фінансування інноваційної діяльності країни поділяється на кошти держбюджету України, кошти місцевих бюджетів та бюджет Автономної Республіки Крим, кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, внески та запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, кошти (інновації) фізичних та юридичних осіб, інші джерела, які не заборонені законодавством України.

Суб'єктам інноваційної діяльності України для виконання ними інноваційних проектів може бути надана фінансова підтримка шляхом:

– повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;

– часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

– повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

– надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

– майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств та кількість підприємств новаторів наведено у таблицях 1 та 2.

Таблиця 1  
Кількість промислових підприємств за джерелами фінансування інновацій [6]

Показники	2010		2013		2014	
	Усього	%	Усього	%	Усього	%
Кількість підприємств, що мали витрати на інноваційну діяльність	1088	74,4	1337	78,0	1206	75,0
у т.ч. за рахунок коштів						
власних	1043	71,3	1288	75,1	1173	72,9
державного бюджету	23	1,6	10	0,6	9	0,6
місцевих бюджетів	17	1,2	24	1,4	12	0,7
позабюджетних фондів	2	0,1	1	0,1	3	0,2
вітчизняних інвесторів	12	0,8	12	0,7	6	0,4
іноземних інвесторів	11	0,8	12	0,7	11	0,7
кредитів	36	2,5	55	3,2	39	2,4
інших джерел	8	0,5	11	0,6	6	0,4

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат у 2014 р. залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн грн (або 85,0% загального обсягу витрат на інновації), порівнюючи з 2010 р. показник збільшився на 36%. Кошти державного бюджету отримали 9 підприємств, місцевих бюджетів – 12, загальний обсяг яких становив 349,8 млн грн, що утричі більше, ніж у базовому 2010 р.; кошти вітчизняних інвесторів отримали 6 підприємств, іноземних – 11, загалом їхній обсяг становив 146,9 млн грн (1,9%); кредитами скористалися 39 підприємств, обсяг яких становив 561,1 млн грн (7,3%) [6, с. 10-25].

Таким чином, у державному фінансуванні інновацій промисловості України простежуються такі тенденції:

– скорочення питомої ваги підприємств, які фінансуються за рахунок державного та місцевих бюджетів, з 2,8% до 1,3%;

– збільшення питомої ваги державних коштів, виділених для фінансування, з 1,2% до 4,6%.

Таблиця 2

## Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами

Показники	2010		2013		2014	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Усього	8045495,2	100	9562626,0	100	7695892,3	100
у т.ч. за рахунок коштів						
власних	4775235,7	59,3	6973435,8	72,0	6540272,0	85,0
державного бюджету	87001,0	1,1	24659,6	0,3	344063,7	4,5
місцевих бюджетів	5663,7	0,1	157665,0	1,6	5729,0	0,1
позабюджетних фондів	929,0	-	2171,0	-	32855,2	0,1
вітчизняних інвесторів	31018,7	0,4	123749,0	-	32855,2	0,4
іноземних інвесторів	2411395,6	30,0	1253193,0	13,1	138688,0	1,8
кредитів	626107,6	7,8	630197,8	6,6	561149,6	7,3
інших джерел	108143,9	1,3	397554,8	4,	64937,7	0,8

Розвиток інноваційної діяльності – один із основних шляхів виходу економіки України з кризової ситуації та отримання високого рівня прибутку. При цьому важливо враховувати світовий досвід промислово розвинених країн в організації інноваційної діяльності, які за десятиліття інтенсивного розвитку створили ефективну систему управління інноваційним процесом у країні.

До особливостей реалізації науково-технічної та інноваційної політики в різних країнах належать різні частки витрат на дослідження і розробки у валовому національному продукті. За обсягом фінансування наукових розробок у коло країн лідерів світу входять Японія, Німеччина, США. До другої групи – країн високої технології належать Великобританія, Франція, Італія, низка інших європейських країн і Тайвань.

Детальніше розглянемо фінансові механізми державної підтримки інноваційної діяльності країн-лідерів.

#### Фінансовий механізм підтримки інноваційної діяльності США

*Джерела фінансового забезпечення:* 35% – з федерального бюджету; 60% – за рахунок власних коштів компаній; 5% – з коштів урядів штатів та органів місцевого самоврядування.

*Фінансові інструменти та важелі:* вилучення до 20% витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми доходу, який оподатковується; пільговий режим амортизаційних відрахувань (строк служби обладнання до 3-х років, а для інших фондів – до 5 років); зменшення податку на прибуток у розмірі від 6 до 10% загальної вартості інвестицій в устаткування; надання субсидій венчурному бізнесу на розширення зовнішньоекономічної діяльності (до 100 тис. доларів на 8 років), на різні види управлінської допомоги (до 1 млн доларів на 25 років); обов'язкове виділення не менше ніж 1,25% бюджетних коштів федеральними відомствами на фінансування венчурного бізнесу; обов'язкове залучення венчурних фірм до виконання крупних інноваційних проектів, вартість яких більш ніж 100 тис. дол.

#### Фінансовий механізм підтримки інноваційної діяльності Японії

*Джерела фінансового забезпечення:* частка приватних інвестицій в інновації складає 80%. Інші 20% фінансує уряд Японії.

*Фінансові інструменти та важелі:* пільговий податок на прибуток венчурних фірм (звичайний податок 42%, а у венчурних фірм 30%); податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР (20%); гарантоване повернення коштів, які були вкладені у венчурний бізнес, урядовими організаціями (до 80% обсягу коштів);

кредитування під 5-6% річних венчурні фонди; отримання до 2млн.ієн субсидій з державних фондів.

#### Фінансовий механізм підтримки інноваційної діяльності Німеччини

*Джерела фінансового забезпечення:* 60% – за рахунок бюджетних коштів, 40% – за рахунок самофінансування.

*Фінансові інструменти та важелі:* дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (не більше ніж 5 співробітників від кожної фірми), а саме: на стажування у вузах, наукових інститутах, інших державних чи приватних науково-дослідних організаціях; дотації малим підприємствам на інвестування у НДДКР під час придбання патентів і рухомого майна, а також на час вкладень у нерухоме майно, що використовується для НДДКР (20% вартості придбаного чи утвореного майна в межах його вартості до 500 тис. марок); система страхування кредитів (гарантує приватним банкам повернення 80% вартості позик на 15-23 роки) [4, с. 201; 5, с. 105; 7, с. 125].

**Висновки.** Досвід розвинутих країн засвідчує важливість, складність і суперечливість використання фінансового механізму підтримки інноваційного розвитку промислових підприємств.

Варто зазначити, що застосування в Україні досвіду економічно розвинутих країн не допускає простого його перенесення, воно має враховувати специфіку країни, наявність підприємств-«піонерів», здатних до інновацій, розвиненість інноваційної інфраструктури, наявність резервів фінансування та субсидування у держави.

На наш погляд, основні інструменти та важелі фінансового механізму державної підтримки інноваційної діяльності повинні бути такі: формування фонду підтримки інноваційних ідей та проектів в кожній галузі національної економіки, обсягом фінансування 0,01% від ВВП (156,4 млн грн); фінансування розвитку інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів, спільних підприємств, консорціумів). Зменшення ставки податку на прибуток на 10% протягом фінансового становлення (3-5 років); вилучення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми доходу, який оподатковується (до 20%); розробка системи страхування кредитів (гарантує приватним банкам повернення 80% вартості позик на 15-23 роки); державна фінансова підтримка інновацій малого та середнього бізнесу (дотація до 50% суми витрат на проведення робіт за замовленнями малих і середніх підприємств); гнучка амортизаційна політика на промислових підприємствах (термін служби обладнання – до 3-х років, а для інших фондів – до 5 років); пільгові кредити на

новації у сфері нематеріальних активів (50% суми кредиту видається протягом реалізації програми модернізації і до 30% – на її завершальній стадії).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова М. Гроші. Фінанси. Кредит [Текст]: навч. посібник / М. Александрова, С. Маслова; За ред. Г. Кірейцева. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 335 с.
2. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси [Текст]: навчальний посібник / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – 2-ге вид. – К.: Атіка, 2004. – 368 с.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р., № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
4. Касьяненко В.О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні [Текст] / В.О. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. II. – С. 200-204.
5. Михайловська О. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів / О. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11 (53). – С. 101-110.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: монографія / С.В. Онишко. – Ірпінь: НАДПСУ, 2004. – 434 с.
8. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) [Текст]: навч. посібник / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 1999. – 240 с.

УДК 338.58

**Шапурова О.О.**

*кандидат економічних наук, директор  
Мелітопольського промислово-економічного коледжу*

### ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ТА ОЦІНКА

У статті розкрито сутність і класифікацію трансакційних витрат. У роботі розглянуто підходи до кількісної оцінки трансакційних витрат. Визначено вартість трансакційних витрат відповідно до галузей-аналогів.

**Ключові слова:** трансакційні витрати, право на власність, пошук партнерів, контракти, ціни, попит.

#### Шапурова Е.А. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И ОЦЕНКА

В статье раскрыты сущность и классификация трансакционных издержек. В работе рассмотрены подходы к количественной оценке трансакционных издержек. Определена стоимость трансакционных издержек в соответствии с отраслями-аналогами.

**Ключевые слова:** трансакционные издержки, право на собственность, поиск партнеров, контракты, цены, спрос.

#### Shapurova O.O. TRANSACTION COSTS: THEORETICAL ASPECTS AND EVALUATION

The article reveals the essence and classification of transaction costs. The paper considers approaches to measuring transaction costs. Determined the cost of transaction costs in accordance with branches – analogues.

**Keywords:** transaction costs, property rights, partner search, contracts, prices, demand.

**Постановка проблеми.** З розвитком економіки та сучасного підприємництва все більше уваги приділяється пошуку партнерів по бізнесу, отриманню інформації про них, проведенням переговорів, юридичному оформленню угод та контролем за їх виконання. Вищезгадані функції породжують значні господарські витрати фірми, що не повинно залишатися без уваги управлінців. У західній науці, починаючи з 50-х років ХХ століття, акцентують увагу на необхідності врахування цих витрат і вважають їх найбільш важливими в діяльності фірми.

Аналіз методологічних підходів до відображення трансакційних витрат в чинній економічній системі дає змогу дійти висновку: проблема визнання трансакційних витрат залишається дискусійною та нерозв'язаною через відсутність однозначного тлумачення сутності трансакційних витрат, чітких ознак класифікації та ґрунтовних методологічних підходів оцінки їхнього рівня.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Варто зазначити, що емпіричні дослідження трансакційних витрат як на мікроекономічному, так і макроекономічному рівнях через низку складнощів теоретико-прикладного характеру мали лише частковий успіх. Перша спроба кількісного та якісного визначення трансакційних витрат у національній економіці була зроблена у відомій праці Дж. Уолліса та Д. Норта, яка наразі залишається

єдиним фундаментальним дослідженням такого характеру [6, с. 69].

Серед українських учених, які спробували адаптувати методіку та ідею американських вчених до оцінювання трансакційного сектору України, варто відзначити С.І. Архієреєва [2], І.С. Коропецького [4], Ж.В. Поплавську [7], М.В. Вергуненка [3]. Важливим внеском цих учених, незважаючи на розбіжності в дослідженнях, є спроба кількісно оцінити трансакційний сектор України на основі наявної статистичної інформації.

Для систематизації досліджень учених та формування теоретичного та методологічного аспекту трансакційних витрат нами поставлені наступні завдання:

- розкриття сутності трансакційних витрат та систематизація їх класифікацій;
- дослідження основних підходів до кількісної оцінки трансакційних витрат;
- визначення відповідно до кардиналістського підходу вартості трансакційних витрат виходячи з аналогічних галузей (трансакційних галузей).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ідея виникнення і впровадження в економічну науку поняття «трансакційні витрати» походить від потреби суб'єктів, що приймають економічні рішення, володіти інформацією про те, яка частина понесених витрат на ведення господарської діяльності забезпечує приріст вкладеного капіталу (це основна вироб-



нича діяльність з виготовлення продукції (робіт, послуг), яка підлягає реалізації, та обслуговуюча діяльність, яка охоплює процеси отримання інформації про економічне та ринкове середовище, правові та політичні умови, специфіку попиту і пропозиції продукції, налагодження економічних та виробничих бізнес-зв'язків, виконання заходів з просування виготовленої продукції).

Т. Еггертсон визначає транзакційні витрати як «витрати, що виникають, коли індивіди обмінюються правами власності на економічні активи і забезпечують свої права на власність» [8, с. 25].

Схоже поняття має вчений Д. Норт. На думку науковця, «транзакційні витрати – витрати на оцінку корисних властивостей об'єкта обміну та забезпечення прав підприємців» [6, с. 69].

О. Вільямсон трактує транзакційні витрати як «витрати, пов'язані з поганою адаптацією до непередбачуваних подій і мають місце з порушенням відповідності механізму угод обставинам їх реалізації» [10, с. 90].

К. Ерроу трактує транзакційні витрати по-іншому. За його визначенням, «транзакційні витрати – це витрати на експлуатацію економічної системи та забезпечення прав власності» [9, с. 53].

На нашу думку, основоположною концепцією транзакційних витрат є концепція Р. Коуза, який у своїй статті «Природа фірм» уперше запропонував новий клас витрат, які набули назви «транзакційні». Вченим було здійснено спробу довести, що укладення угоди між господарючими суб'єктами на ринку неможливе без понесення певних витрат, які пов'язані з проведенням переговорів, укладенням договору, пошуком інформації, захистом прав власності [5, с. 11].

Проаналізувавши та узагальнивши різноманітні підходи до трактування сутності транзакційних витрат, на нашу думку, транзакційні витрати – це витрати на збирання та узагальнення інформації про ціни, попит, пошук партнерів, витрати на підготовку і виконання контрактів, в тому числі на організаційне управління цими процесами (проведення переговорів, здійснення нагляду, налагодження взаємозв'язків, ліквідації розбіжностей тощо).

Існує безліч класифікацій транзакційних витрат. Систематизуючи існуючий досвід, можна виділити такі групи транзакційних витрат:

1. Витрати пошуку інформації – це:

– витрати часу і ресурсів на отримання і обробку інформації;

– втрати від недосконалості інформації;

– витрати на пошук покупців чи продавців, витрати на отримання інформації про них, на отримання інформації щодо ситуації на ринку тощо.

2. Витрати на ведення переговорів та укладання угод – включають витрати на переговори щодо умов трансакції, на юридичне вивчення та оформлення угод.

3. Витрати вимірювання якості – це витрати на оцінку якості продукції. До них здебільшого відносять:

– витрати на спеціальну техніку, що дозволяє контролювати якість;

– витрати на стандартизацію;

– витрати на отримання права випускати продукцію під відомою торговою маркою.

4. Витрати на специфікацію (точне визначення) і захист прав власності – це:

– витрати на утримання судів, арбітражу, органів державного управління;

– витрати від неякісної специфікації прав власності;

– витрати часу і ресурсів, необхідних для поновлення порушених прав.

5. Витрати опортуністичної поведінки, що становлять елемент трансакційних витрат, який найбільш важко визначається. До цих витрат відносяться:

– витрати на контроль за виконанням угод, на страхування ризиків їх невиконання;

– витрат на запобігання непередбаченій поведінці контрагентів.

6. Витрати захисту від третіх осіб. Тобто витрати на захист від інших осіб (крім учасників угоди), які претендують на частку користі від реалізації положень угоди.

Крім теоретичної складової (категорій та класифікацій трансакційних витрат) вагомою частиною досліджень відносять до методологічної оцінки.

В економічній літературі існують два підходи до можливості кількісної оцінки трансакційних витрат: ординалістський і кардиналістський. Більшість дослідників у рамках нової інституціональної економічної теорії використовують ординалістський підхід, пояснюючи зміну структури трансакцій в економіці або у галузі, заміщенням внутрішньо фірмових трансакцій ринковими і навпаки, поява гібридних форм інституційних угод змінами у відносних трансакційних витратах.

Разом з тим була зроблена безліч спроб дати кількісну оцінку трансакційних витрат у кардиналістському варіанті, тобто отримати такі кількісні дані, які показували б величину трансакційних витрат або їх частку у валовому національному або валовому внутрішньому продукті, частку в ціні операції або як суму грошей (зокрема, грошову оцінку часу), необхідну для здійснення трансакції.

Відповідно до методичної пропозиції Дж. Уолліса та Д. Норта трансакційний сектор національної економіки має такі чотири складові:

1) трансакційні галузі приватного сектора економіки: це галузі, які прямо пов'язані з трансакційними видами діяльності, такі як торгівля, фінансове посередництво, страхування та операції з нерухомістю. Їхній внесок до ВВП у формі трансакційних послуг обчислено за даними про виплати за використаними ними ресурси;

2) трансакційні витрати, які виникають у підприємств, що належать до трансформаційних галузей. Для того щоб обчислити ці витрати, Уолліс і Норт визначили перелік професій, які безпосередньо пов'язані з наданням послуг трансакційного характеру («професії 1 типу»), наприклад, менеджери, адвокати, фахівці з питань зайнятості персоналу, бухгалтери, офісний персонал, продавці, бригадири, інспектори та охоронці тощо. Їхній внесок у ВВП оцінено за сумою їхньої заробітної платні;

3) трансакційні галузі суспільного сектору, до яких включаються послуги, що надаються державою з метою забезпечення здійснення ринкових трансакцій. У першу чергу до таких належать витрати на функціонування формальних інститутів, які є гарантами виконання угод, захисту прав власності, наприклад національна безпека або поліція, а також пошта, повітряний та водний транспорт, фінансова адміністрація, загальний контроль. Внесок цієї групи обчислено за сумою видатків з державного бюджету на їхнє утримання;

4) трансакційні витрати, які виникають в нетранзакційних галузях суспільного сектору, наприклад освіта, охорона здоров'я. Їхній внесок у ВВП обмежений сумою заробітної платні представників цих сфер.

Таблиця 1

## Вартість трансакційного сектору у складі ВВП, %

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Валовий внутрішній продукт у ринкових цінах	947042	1120585	1349178	1459096	1505485
<i>Трансакційні галузі</i>	<i>338207</i>	<i>405717</i>	<i>480216</i>	<i>507597</i>	<i>539462</i>
<i>% трансакційних витрат у ВВП</i>	<i>35,71</i>	<i>36,21</i>	<i>35,59</i>	<i>34,79</i>	<i>35,83</i>
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	128440	162171	201746	210232	223114
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	76657	87269	108123	103869	109908
Інформація та телекомунікації	29853	33648	39124	44187	46328
Фінансова та страхова діяльність	51233	62609	59429	62336	66094
Операції з нерухомим майном	52024	60020	71794	86973	94018

Заслужує на увагу кількісний підхід до трансакційних витрат Х. Демсетца, де об'єктом аналізу стала Нью-Йоркська фондова біржа (НФБ) як засіб забезпечення швидкого обміну цінними паперами. На цій основі і трансакційні витрати були визначені як витрати використання НФБ для здійснення швидкого обміну акцій на гроші [1, с. 280].

Відповідно до кардиналістського підходу розраховано вартість трансакційних витрат виходячи з аналогічних галузей (трансакційних галузей).

Основні трансакційні галузі:

1. Фінанси та операції з нерухомістю.
2. Банківська справа і страхування.
3. Правові послуги.
4. Оптова та роздрібна торгівля.
5. Транспортні послуги

Виходячи з розрахунків, вартість трансакційних витрат складає 34-35%. Відмінність між витратами трансакційного сектору загалом і трансакційними витратами фірми зокрема дає змогу оцінити економію за рахунок виникнення фірми як інституту в суспільстві. Ця величина становить майже 50%. Створення фірми дає економію на загальних витратах шляхом трансформації трансакційних витрат незалежних агентів на відкритому ринкові у внутрішньофірмові.

Значна частка трансакційних витрат у різних країнах зумовлена збільшенням кількості потенційних суб'єктів господарських зв'язків, а отже, і здійснюваних ними трансакцій.

**Висновки.** Отже, трансакційні витрати є невід'ємною складовою механізму функціонування сучасної економічної системи і чинять значний вплив на забезпечення умов взаємодії економічних суб'єктів.

Проаналізувавши та узагальнивши різноманітні підходи до трактування сутності трансакційних витрат, на нашу думку, трансакційні витрати – це витрати на збирання та узагальнення інформації про ціни, попит, пошук партнерів, витрати на підготовку і виконання контрактів, в тому числі на організаційне управління цими процесами.

Систематизуючи існуючий досвід, нами сформовано такі групи трансакційних витрат: витрати пошуку інформації, витрати на ведення переговорів та укладання угод, витрати вимірювання якості, витрати на специфікацію (точне визначення) і захист прав власності, витрати опортуністичної поведінки, витрати захисту від третіх осіб.

Окрім теоретичної складової (категорій та класифікацій трансакційних витрат) вагому частину досліджень відносять до методологічної оцінки.

В економічній літературі існують два підходи до можливості кількісної оцінки трансакційних витрат: ординалістський і кардиналістський.

Відповідно до кардиналістського підходу автором розраховано вартість трансакційних витрат виходячи з трансакційних галузей.

Вартість трансакційних витрат складає 34-35% вартості валового внутрішнього продукту.

Значна частка трансакційних витрат у різних країнах зумовлена збільшенням кількості потенційних суб'єктів господарських зв'язків, а отже, і здійснюваних ними трансакцій.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алчян А. Производство, стоимость информации и экономическая организация / А. Алчян, Г. Демсец // Вехи экономической мысли: Теория отраслевых рынков. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2003. – Т. 5. – С. 280-317.
2. Архиреев С.И. Институциональные издержки и рыночная трансформация / С.И. Архиреев. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 288 с.
3. Вергуненко М.В. Проблеми оцінки трансакційних витрат в умовах трансформаційної економіки / М.В. Вергуненко // Теорія і практика сучасної економіки: матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції, Черкаси, 4-6 жовтня 2006 р. / відп. ред. В.І. Хомяков. – Черкаси: ЧДУ, 2006. – С. 43-45.
4. Коропецкий И.С. Сектор трансакций в современной Украине / И.С. Коропецкий // Экономика Украины. – 1997. – № 7. – С. 43-51.
5. Коуз Рональд. Фирма, рынок и право: пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
6. Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение / Д.К. Норт. – М.: Thesis, 1993. – Т. 1, Вып. 2. – С. 69-91.
7. Поплавська Ж.В. Сектор трансакцій в Україні: проблеми оцінки і розвитку / Ж.В. Поплавська // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2007. – Вип. 103-1. – С. 89-94.
8. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; [пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко]; Акад. нар. хоз-ва при правительстве Рос. Федерации. – М.: Дело, 2001. – 407 с.
9. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. – 1993. – Т. 1, Вып. 2. – С. 53-68.
10. Williamson O.E. Transaction Cost Economics: Handbook of Industrial Organization / Ed. by R. Schmalensee and R.D. Willig. – Elsevier Science Publishers B.V., 1989. – Vol. 1. – 90 с.

УДК 339.13.017

Швестко В.О.

аспірант кафедри торговельного підприємництва  
Київського національного торговельно-економічного університету**ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ ПРОВІДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ  
В УПРАВЛІННІ ПРОДАЖЕМ ТОВАРІВ**

У статті розглянуто стан і тенденції розвитку роздрібних торговельних мереж в Україні, наведено їхній рейтинг. Визначено особливості формування цільових сегментів споживачів та пріоритети провідних торговельних мереж в управлінні продажем товарів. Запропоновано методичні підходи до оцінки системи управління продажем.

**Ключові слова:** управління продажем, торговельні мережі, роздрібна торгівля, споживання, продовольчі товари.

**Швестко В.А. ТЕНДЕНЦИИ И ПРИОРИТЕТЫ ВЕДУЩИХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРОДАЖАМИ ТОВАРОВ**

В статье рассмотрены состояние и тенденции развития розничных торговых сетей в Украине, приведен их рейтинг. Определены особенности формирования целевых сегментов потребителей и приоритеты ведущих торговых сетей в управлении продажей товаров. Предложены методические подходы к оценке системы управления продажами.

**Ключевые слова:** управление продажами, торговые сети, розничная торговля, потребление, продовольственные товары.

**Shvestko V.O. TRENDS AND PRIORITIES LEADING TRADE NETWORKS IN MANAGEMENT SALES OF COMMODITIES**

The article examines the state and trends of the retail trade network in Ukraine, given their rating. The features of formation of target segments of consumers and priorities of leading retailers in managing the sale of goods. Methodical approaches to assessment of sales management.

**Keywords:** sales management, retail chains, retail, consumer goods, foodstuffs.

**Постановка проблеми.** Ефективність управління продажем товарів у корпоративних торговельних мережах залежить від багатьох факторів. Вони обумовлюють корпоративні можливості мереж, а отже, і стратегічну мету діяльності, завдання, стратегічні та тактичні рішення, методи їх виконання. У сучасних умовах головною стратегічною метою корпоративних торговельних мереж у цілому є збільшення частки ринку, підвищення своєї ролі у конкурентному середовищі, а відповідно, і зростання обсягу товарообороту. Реалізація цієї мети буде сприяти підвищенню рівня рентабельності мережі, що є умовою самофінансування діяльності та можливості зростання ринкової вартості суб'єктів господарювання, а отже є актуальним питанням сьогодення. Глобальна стратегічна мета торговельної мережі повинна полягати у всебічному задоволенні потреб споживачів на товари та послуги, забезпеченні їх високоякісного торговельного обслуговування та орієнтації на довготривале зростання своїх конкурентних позицій на ринку.

Проблеми розвитку торгівлі та торговельних мереж у сучасних умовах досліджуються багатьма науковцями. Серед вітчизняних і зарубіжних учених та практиків необхідно згадати таких, як І. Бланк, Н. Голошубова, Е. Карпова, Я. Касьянов, О. Кавун, В. Леві, А. Мазараки, Р. Скуба, О. Тимофеева та ін. Разом з тим комплексно аспекти успішного управління торговельними мережами ще недостатньо вивчені. Особливо актуальними нині є питання щодо вдосконалення управління прода-

жами товарів в умовах постійної мінливості факторів зовнішнього середовища.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження тенденцій розвитку корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами України та визначення їхніх пріоритетів в управлінні продажем товарів.

**Результати дослідження.** Роздрібна торгівля відіграє надзвичайно важливу роль у функціонуванні споживчого ринку країни в цілому. Основними показниками, що характеризують роздрібну торгівлю в країні, є: обсяг роздрібно-товарообороту підприємств; частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України через торговельну мережу підприємств; реалізація продовольчих товарів; частка продовольчих товарів у загальному обсязі роздрібно-товарообороту підприємств [1] (табл. 1).

Динаміка роздрібно-товарообороту підприємств за останні п'ять років позитивна, кожного року відбувалося збільшення даного показника. Приріст у 2014 році порівняно з 2010 роком – 56,1%, але важливо врахувати інфляцію останнього року, що вплинула на збільшення цін на товари. Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торговельну мережу підприємств демонструє негативний приріст, а саме – мінус 10,1% за останні п'ять років. Динаміка реалізації продовольчих товарів позитивна, кожного року значення даного показника зростало – на 63,3% щодо 2010 року, але потрібно брати до уваги девальвацію національної

Таблиця 1

**Динаміка роздрібно-товарообороту підприємств торгівлі України за 2010–2014 рр.\***

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	Приріст 2014/ 2010 рр. %
	роки					
Обсяг роздрібно-товарообороту підприємств, млн грн	280890	350059	405114	433081	438343	56,1
Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торговельну мережу підприємств, %	64,3	61,9	58,9	57,2	57,8	-10,1
Реалізація продовольчих товарів, млн грн	110884	136274	162659	177826	181056	63,3
Частка продовольчих товарів у загальному обсязі роздрібно-товарообороту підприємств, %	39,5	38,9	40,2	41,1	41,3	4,6

\*складено автором на основі джерела [2-5]

Таблиця 2

## Товарооборот і частка ринку десяти провідних торговельних мереж України 2013–2014 рр.

№	Торговельна мережа	Товарооборот, млн грн		Приріст товарообороту 2014/2013 рр., %	Частка ринку, %	
		2013 р.	2014 р.		2013 р.	2014 р.
1.	ТОВ «АТБ-маркет»	33713	38900	15	7,8	8,9
2.	Fozzy Group	30500	36100	18	7,0	8,2
3.	Metro Cash&Carry Україна	9560	8800	-8	2,2	2
4.	ПрАТ «Рітейл Груп»	6200	6800	10	1,4	1,6
5.	ТОВ «Таврія В»	4700	6483	38	1,1	1,5
6.	ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»	6500	6400	-2	1,5	1,5
7.	ЗАТ «Фуршет»	5550	5200	-6	1,3	1,2
8.	ТОВ «Омега»	2754	4470	62	0,6	1
9.	ТОВ «Еко»	4320	4400	2	1	1
10.	ТОВ «Амстор»	4037	4000	-1	0,9	0,9

\*складено автором на основі джерел [6]

валюти, значне підвищення цін на продовольчі товари на території України. Кожного року відбувається збільшення частки продовольчих товарів у загальному обсязі роздрібного товарообороту підприємств, але непродовольчі товари натепер займають більшу частку у товарообороті підприємств.

Варто відзначити, що в Україні останніми роками прийшли на ринок потужні транснаціональні компанії та почали розвиватися вітчизняні корпоративні торговельні мережі, де забезпечується достатньо високий стандарт обслуговування покупців. Дослідження десяти провідних торговельних мереж демонструє частку ринку цих мереж та зміни товарообороту останніх двох років (табл. 2).

Проведений на основі даних аналіз динаміки товарообороту у ключових торговельних мережах дає змогу зробити такі висновки: 60% із представлених провідних мереж мали приріст товарообороту у 2014 році. Лідером за приросту товарообороту є мережа ТОВ «Таврія В» – збільшення товарообороту мережі відбулося на 38%, що є рекордним показником для 2014 року. Відбулося зростання частки ринку у п'яти мереж, свої позиції втримали та не змінили – три мережі, але дві торговельні мережі послабили свої позиції на ринку, а саме Metro Cash&Carry Україна та ЗАТ «Фуршет», зменшивши частку на 0,2% та 0,1% відповідно. Приріст товарообороту здебільшого можна досягти за рахунок ефективного використання усіх видів ресурсів: товарних, трудових тощо.

Серед найбільш розвинутих торговельних мереж за кількістю магазинів є мережі: ТОВ «АТБ-маркет», Fozzy Group, ЗАТ «Фуршет», ТОВ «Еко», ПрАТ «Рітейл Груп» (табл. 3).

Таблиця 3

**Рейтинг провідних торговельних мереж України за кількістю магазинів та кількістю регіонів покриття\***

№	Торговельна мережа	Кількість магазинів	Кількість областей покриття
1.	ТОВ «АТБ-маркет» (АТБ)	829	17
2.	Fozzy Group (Fozzy, Сільпо, Фора, Le Silpo)	477	25
3.	ЗАТ «Фуршет» (Фуршет, Фуршет-Гурман)	114	21
4.	ТОВ «Еко» (Еко маркет)	106	13
5.	ПрАТ «Рітейл Груп» (Велика Кишеня, Велмарт, ВК Select, ВК Експрес, Чумацький шлях)	70	10

\*складено автором

Найбільшою торговельною мережею за кількістю магазинів є ТОВ «АТБ-маркет», але лідером за представленістю в областях України є Fozzy Group. У 2012 році відкрився перший магазин преміум-класу «Le Silpo» (на 70% асортименту складається з товарів преміум-групи), а у 2015 році саме ця мережа відкрила найбільшу кількість магазинів.

Політика управління продажем торговельних мереж спрямована на виконання їхньої місії і сприяє розвитку внутрішнього ринку України, перш за все на основі переважання у асортименті продукції вітчизняних виробників, здатних випускати конкурентоспроможні товари і задовольняти попит різних верств населення.

Як правило, маркетологи торговельних мереж виділяють чотири основні стратегічні завдання: збільшення товарообороту, правильне позиціонування торговельної мережі, збільшення асортименту продукції, підтримка високих стандартів якості і рівня обслуговування.

Відповідно до цього серед ключових пріоритетів управління продажем у торговельних мережах активно застосовуються цінові та нецінові методи (табл. 4).

Вищезазначені методи управління продажем мають також визначальний вплив на конкурентоспроможність торговельного підприємства, формуючи такі ключові фактори, як:

- широта асортименту;
- частка товарів «ринкової новизни»;
- ціна товарів;
- додаткові послуги;
- стимулювання споживачів;
- витрати на рекламу;
- стимулювання працівників;
- імідж підприємства.

Вибір і формування стратегії управління продажем та адаптація існуючої маркетингової стратегії згідно зі змінами навколишнього середовища торговельної мережі, централізація маркетингу у торговельних мережах зумовлює повну взаємозгодженість із плануванням на підприємстві загалом. Натомість, якщо принципу базування на дослідженнях маркетингового середовища дотримується більшість мереж, то принцип циклічності частіше ігнорується [8].

Кожен магазин у торговельній мережі переважно використовує сегментну спеціалізацію, тобто, маючи широкий асортимент, орієнтується на певні сегменти. Водночас діяльність всієї мережі не визначається цією моделлю, адже в різних містах можливе коливання як товарного асортименту, так і характеристик цільового сегмента.

Оцінюючи експертно систему управління продажами у торговельних мережах, проаналізуємо їхні асортиментну структуру, частку нових товарів у супермаркетах, цінову політику компаній, наявність та розвиненість додаткових послуг, стимулювання споживачів та імідж торговельних мереж на ринку.

Для визначення позиції експертів щодо окремих запитань, використовувалася розрахунок статистичних показників. Відтак, якщо думка експерта мала тільки якісну оцінку («так», «ні»), то нами згідно з основними вимогами аналізу розраховувалися відносні величини (інтенсивні показники та показники співвідношення). Якщо ж для висловлення думки експерти використовували кількісні параметри (бальну шкалу), то для розрахунку узагальненої думки здійснювалася розрахунок середніх величин. Якщо склад експертів однорідний, то розраховувалася проста середня арифметична ( $M$ ):

$$M = \frac{\sum V}{N},$$

де  $V$  – індивідуальна думка кожного експерта;

$\Sigma$  – знак суми;

$n$  – кількість експертів.

При цьому для отримання узагальненої думки стосовно окремого питання вираховувалася зважена середня арифметична ( $M_1$ ):

$$M_1 = \frac{\sum K \cdot V}{n},$$

де  $V$  – індивідуальна думка кожного експерта;

$K$  – ваговий коефіцієнт;

$\Sigma$  – сума;

$n$  – кількість експертів.

Кожному показнику в таблиці присвоюється показник вагомості: найбільшим є 3, найменшим – 1. Оцінювання по критеріям здійснювалося у діапазоні від 1 до 30 балів. Кількість балів множиться на показник вагомості для цільового ринку (табл. 5).

Відповідно, за результатами дослідження можна зробити висновки, що найвагомішим показником, який впливав на загальну оцінку, була широта асортименту.

Згідно експертних оцінок якісних показників управління продажем торговельна мережа ЗАТ «Фуршет» зайняла перше місце, з невеликим відставанням у кількості балів є мережа «Сільпо». Окрім широти асортименту, в аналізованих торговельних мережах використовувалася активно частка товарів ринкової новизни та здійснювалися продаж враховуючи гнучку цінову політику підприємства, що в економічній ситуації сьогодні є для споживачів дуже важливим показником при обранні торговельної мережі; застосовували стимулювання споживачів та формували власний імідж торговельної мережі. З метою адекватного представлення всіх споживачів товарів та послуг ключових торговельних мереж наведемо їх поділ на сегменти (за економічним критерієм) залежно від типу торговельної мережі (табл. 6).

Таблиця 4

Система методів управління продажем у провідних українських торговельних мережах

№	Методи управління продажем	Зміст
1.	<b>Цінові</b>	Головним методом управління є ціна. У такій боротьбі перемагає той, хто домагається нижчої, ніж ринкова ціна, вартості продукції в асортименті мережі. Це, по суті, боротьба за скорочення витрат завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, наукової організації праці, підвищення її продуктивності.
2.	<b>Нецінові</b>	Головним методом конкурентної боротьби є нецінові методи
2.1.	Поліпшення якості продукції Розширення асортименту	Відомо, що одна продукція може мати різну якість у різних торговельних мережах. Причиною цього може бути порушення технології виробництва постачальника, або спроба зменшити витрати на закупівлю якісних товарів.
2.2.	Використання реклами	Усі рекламні заходи розраховані на те, щоб привернути увагу покупців, надати їм відповідну інформацію про споживчі властивості товару, спонукати споживача зробити покупку, нагадати йому про існування того чи іншого товару. Реклама формує уявлення про особливості якості товару, хоча його споживна вартість при цьому часто залишається без змін.
2.3.	Умови, що пов'язані з продажем товару	Торговельна мережа зобов'язується здійснювати повернення харчових продуктів виробникам, які не відповідають до вимог якості товарів або браку продукції, перевіряючи товар перед продажем.
2.4.	Розвиток фірмового стилю та торгової марки	Збільшення кількості торгових марок, збільшення частки українських брендів, інтенсифікації рекламної підтримки брендів, зосередженості брендів на продовольчих товарах та гібридизація брендів.

\*складено автором на основі джерела [7]

Таблиця 5

Експертні оцінки якісних показників управління продажем, що мають найбільший вплив на конкурентоспроможність провідних торговельних мереж України

№	Показники	Вагомість балу	Сільпо		Фуршет		АТБ		Метро	
			Бал	Коеф.	Бал	Коеф.	Бал	Коеф.	Бал	Коеф.
1	Широта асортименту	3	10	30	9	27	9	27	7	21
2	Частка товарів «ринкової новизни»	3	9	27	9	27	8	24	8	24
3	Ціна товарів	3	9	27	9	27	10	30	8	24
4	Додаткові послуги	1	8	8	9	9	8	8	7	7
5	Бренд	2	9	18	10	20	8	16	9	18
6	Стимулювання споживачів	3	8	24	9	27	8	24	7	21
7	Витрати на рекламу	2	9	18	9	18	7	14	6	12
8	Стимулювання працівників	2	8	16	8	16	7	14	8	16
9	Імідж підприємства	2	10	20	9	20	9	18	8	16
	Всього:	188	191	175	159					

Таблиця 6

## Сегментація споживачів провідних українських торговельних мереж

Назва мережі	Основні сегменти (цільова аудиторія) споживачів продукції / послуг мережі	Додатковий сегмент споживачів продукції / послуг мережі
Мережа «Сільпо»	Кінцеві споживачі з середнім та вищим від середнього рівнем доходу незалежно від спеціальності, роду занять, національної приналежності чи релігійних поглядів, які проживають у зоні обслуговування магазину даної торговельної мережі	Населення, яке відповідає визначеним характеристикам цільової аудиторії, але: - проживає в зоні додаткового впливу підрозділу торгівлі; - знаходиться у зоні безпосереднього впливу конкретного магазину або супермаркету.
Мережа магазинів «Фуршет»	Кінцеві споживачі з середнім та нижчим від середнього рівнем доходу незалежно від спеціальності, роду занять, національної приналежності чи релігійних поглядів, які проживають у зоні обслуговування магазину	Населення, яке не повністю відповідає характеристикам цільової аудиторії, але проживає в межах зони обслуговування магазину.
Мережа магазинів-складів «Cash & Carry»	«Організації-споживачі» – приватні підприємці, посередники, юридичні суб'єкти підприємницької діяльності тощо – які здійснюють дрібногуртову та гуртову закупівлю товарів не для власного споживання, а з метою перепродажу та / або отримання прибутку (дрібні магазинчики, кафетерії, кіоски, павільйони тощо)	«Організації-споживачі», які здійснюють закупівлю товарів для власного використання (ідальні, банкетні тощо) та кінцеві споживачі з середнім рівнем доходу, які мають картку клієнта, здійснюють періодичні покупки товарів для власного споживання і користуються послугами «Cash & Carry» для заощадження коштів сімейного бюджету
«Ашан Україна»	Основна маса населення з місячною заробітною платою 5-6 тис. грн і власною машиною. За даними статистики компанії, 40% покупців Ашан витрачають на покупку приблизно 300 грн.	Додатковим незалученим сегментом компанії можуть бути приватні підприємці та невеликі організації, що закуповують продукцію
«Новус»	Населення різного віку із середнім рівнем достатку (робітники, службовці, студенти, підприємці тощо).	Додатковим сегментом реалізації продукції можуть бути люди пенсійного віку

\*складено автором на основі джерел [9; 10]

У сучасній практиці торговельних мереж повинна здійснюватися система заходів щодо розробки і реалізації стратегічних програм з різних напрямів діяльності підприємства. Тому політика управління продажем повинна розроблятися на основі системного підходу – у тісному взаємозв'язку з фінансово-економічною, ціною, закупівельною, збутовою, інвестиційною, комунікаційною, кадровою та організаційною політиками.

**Висновки.** Проведене дослідження оцінки якісних показників управління продажем визначило пріоритети в системі управління продажем товарів для торговельних мереж нині – найвагомим показником є широта асортименту, а також рівень цін на товари, що обумовлено економічною ситуацією в країні та постійним підвищенням цін на товари, яке відбувається через девальвацію гривні, але не можна не враховувати важливість присутності в асортименті роздрібною торговельною мережі товарів «ринкової новини».

Дослідження розвитку корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами України доводить, що торговельні мережі відіграють надзвичайно важливу роль у функціонуванні споживчого ринку країни в цілому. Тенденціями їхнього розвитку зараз є приріст товарообороту у 60% провідних торговельних мереж та збільшення частки ринку у половини з них. Це свідчить, що, незважаючи на економічні та політичні аспекти в країні, роздрібні торговельні мережі продовжують розвиватися та бути привабливими для споживачів.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг / Н.П. Теслюк // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – С. 17-20.
- Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/chprt/chprt\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/chprt/chprt_u.htm).
- Обсяг роздрібного товарообороту підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/sr/sr\\_u/sr0815\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/sr/sr_u/sr0815_u.htm).
- Товарна структура роздрібного товарообороту підприємств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/tsrtp/tsrtp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/tsrtp/tsrtp_u.htm).
- Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/chprt/chprt\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tz/sr/chprt/chprt_u.htm).
- Роздрібні торговельні мережі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gtpartners.com.ua/projects.html>.
- Гуцул І.Д. Аналіз сучасного стану і особливостей застосування форм та методів оптового продажу продовольчих товарів / І.Д. Гуцул // Університетські наукові записки. – 2010. – № 1. – С. 253-258.
- Дячун О.Д. Методи продажу товарів, їх класифікація / О.Д. Дячун // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 2. – С. 164-169.
- Єрьоменко Н.Ю. Конкурентні переваги підприємства / Н.Ю. Єрьоменко // Управління розвитком. – 2014. – № 13. – С. 31-34.
- Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг / Н.П. Теслюк // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – С. 17-20.

УДК 338.1

Щербата Т.С.

аспірант кафедри менеджменту організацій  
Національного університету «Львівська політехніка»

## МАРКЕТИНГ ВІДНОСИН МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА ВИЩИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ

У статті розглянуто теоретичні аспекти визначення поняття «маркетинг відносин». Виділено переваги взаємодії та розвитку маркетингу відносин для підприємства та вищого навчального закладу. Наведено схему маркетингових засобів налагодження зв'язку між підприємством та ВНЗ.

**Ключові слова:** маркетинг відносин, ВНЗ, підприємство, кооперація, партнерство.

### Щербата Т.С. МАРКЕТИНГ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ

В статье рассмотрены теоретические аспекты определения понятия «маркетинг отношений». Выделены преимущества взаимодействия и развития маркетинга отношений для предприятия и высшего учебного заведения. Представлена схема маркетинговых способов построения связи между предприятием и вузом.

**Ключевые слова:** маркетинг отношений, вуз, предприятие, кооперація, партнерство.

### Shcherbata T.S. RELATIONSHIP MARKETING BETWEEN ENTERPRISES AND HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The article deals with the theoretical aspects of relationship marketing. The main advantages of relationship marketing for the university and enterprise are described. The possible benefits of marketing relations are analyzed. Definition of relationship marketing concepts is offered. The chart of marketing means of cooperation between enterprises and universities is shown.

**Keywords:** relationship marketing, university, enterprise, cooperation, partnership.

**Постановка проблеми.** Активний розвиток новітніх технологій зумовлює необхідність постійно вдосконалювати виробничі процеси підприємства та впроваджувати інноваційні рішення. Проте не завжди підприємство має ресурси, як матеріальні, так і людські, для вирішення даного завдання. Вищий навчальний заклад (ВНЗ), у свою чергу, пропонує ряд можливих новітніх наукових розробок, що дозволяє вийти на новий конкурентний рівень. Саме тому забезпечення та налагодження довгострокових відносин між підприємством та ВНЗ дозволяє краще реалізувати можливості обох сторін та забезпечити досяжність поставлених, у тому числі економічних, цілей. На сьогоднішній день ця система взаємодії потребує вдосконалення та детального вивчення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження різних джерел літератури не дозволяє однозначно трактувати суть маркетингу відносин. Важливо можна виділити те, що підприємствам необхідно розвивати партнерські відносини не тільки з потенційним споживачем, а і з іншими учасниками ринкових відносин та вищими навчальними закладами зокрема. Варто зазначити, що ці відносини мають довгостроковий характер.

Дослідженню особливостей маркетингу відносин приділили свої праці багато американських, європейських та вітчизняних вчених. Можна виділити напрацювання Т. Амблера [1], П. Дойля [4], Я. Гордона [3], С. Куца [6], Н. Чухрай [8], М. Мотіної, А. Столярова, Л. Шульгіної.

**Мета статті** полягає у розгляді різних підходів щодо визначення поняття «маркетинг відносин»; виділенні основних переваг співпраці для підприємства та вищого навчального закладу; розгляді форм та особливостей взаємодії учасників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні тенденції у промисловому маркетингу вказують на зміцнення стосунків «постачальник – клієнт», активізацію підприємств в контексті добровільних об'єднань з метою підвищення конкурентоздатності своїх товарів. Багато провідних підприємств у світі орієнтуються на концепцію маркетингу відносин.

Серед значної кількості підходів до визначення поняття «маркетинг відносин» важливо відзначити

ряд особливих характеристик, що виділяють розглянуте поняття.

Термін «маркетингові відносини» передбачає взаємодію декількох учасників, які спільно займаються просуванням товарів з метою отримання вигоди. Д. Корчунов дає наступне визначення: «Маркетинг відносин – це процес співпраці між компанією-споживачем та компанією-постачальником, у результаті якої обидві сторони отримують економічні вигоди» [5, с. 24]. У визначенні чітко вказано, хто є учасником партнерських відносин.

Проте, на нашу думку, не можна так чітко виокремлювати функції партнерів, адже в випадку партнерства «підприємство – вищий навчальний заклад» учасники можуть одночасно виступати як споживачем, так і постачальником.

П. Дойль і Ф. Штерн під маркетингом відносин розуміють угоди, що постійно укладаються між сторонами протягом тривалого періоду часу [4, с. 56]. Також такі угоди можливі в тому випадку, коли кожна зі сторін довіряє іншій. Тобто маркетинг відносин передбачає довгострокову взаємодію; це, у свою чергу, є плюсом адже дозволяє економити час на пошук нового партнера.

Я. Отго вказує на те, що партнерські відносини можуть формуватися на двох рівнях, а саме на макрорівні та мікрорівні. До макрорівня він відносить стосунки, що існують між компанією і різними суб'єктами ринку (урядом, постачальниками, споживачами). До мікрорівня відносяться стосунки безпосередньо між організацією та клієнтом. Розвиток і умови таких відносин визначаються, на якому саме рівні будуть створюватися стосунки.

Основною метою партнерського маркетингу є надання довготривалих цінностей та переваг, при цьому запорукою успіху для обох сторін виступає досягнення високого ступеню лояльності та прихильності. Існує велика кількість можливостей та переваг застосування маркетингу відносин. Варто зазначити, що сучасні дослідження переконливо доводять важливість розвитку партнерських взаємовідносин між державою, освітніми та науково-дослідними інститутами та бізнес-сектором в Україні.

Важливим у таких партнерських стосунках є забезпечення ефективності та її стимулювання між всіма учасниками взаємодії. Для розвитку партнерських відносин підприємств з вищими навчальними закладами важливо враховувати, до якого типу вищого навчального закладу відноситься партнер підприємства.

Довгострокове стратегічне партнерство «вищий навчальний заклад – виробниче підприємство» може мати різні форми взаємодії (рис. 1). Це і цільова підготовка та перепідготовка спеціалістів, реалізація сучасних технічних, дослідницьких і частково виробничих завдань, до яких залучаються провідні викладачі, науковці, працівники і студенти.

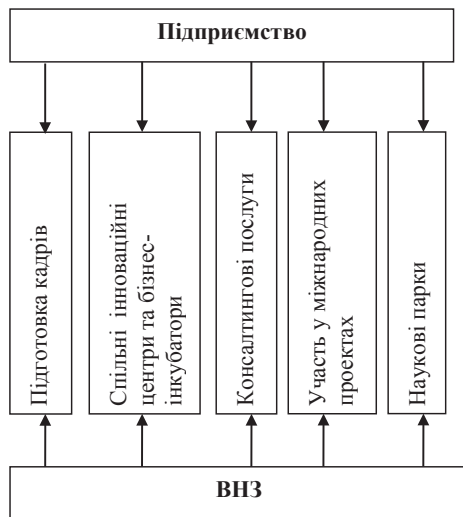


Рис. 1. Форми взаємодії «підприємство – ВНЗ»

(власна розробка автора)

Окремо можна виділити такі установи, як бізнес-інкубатори та наукові парки. На сьогоднішній день вони дуже поширені у країнах Західної Європи та США, проте ще не набули достатнього розвитку в Україні. У світі лише обмежена кількість наукових парків створено однією організацією. Переважно більшість науково-дослідницьких установ створено на основі спільних задач і потреб декількох організацій.

Створений науковий парк може мати декілька цілей, але його значимість визначається місцевими умовами і домінуючим співзасновником. На сьогоднішній день існує велика різноманітність форм технопаркових структур, а саме: наукові, технологічні, дослідницькі, інноваційні парки, а також центри трансферу технологій.

Такі установи, як правило, створюються на території навчального закладу з метою розвитку інновацій та підтримки молодих компаній. Це забезпечується шляхом надання безкоштовних робочих місць, необхідного обладнання та безкоштовного консультування.

Також формою взаємодії може бути створення консалтингової групи. Завданням такої послуги може бути проведення певного економічного, маркетингового аналізу сфери ринку, та надання консультаційних послуг підприємству.

Участь у міжнародних проєктах дозволяє не тільки отримати певне фінансування та підтримку зарубіжних партнерів, але й може виглядати як певна рекламна кампанія.

Підготовка кадрів є головним завданням вищого навчального закладу, а тому важливим залишається передова зацікавленість до вимог ринку щодо компетенції фахівців. Саме через співпрацю з підприємством можливе постійне удосконалення навчальної програми.

Маркетинг відносин може представляти собою також комплексну діяльність підприємства, що спрямована на встановлення та розвиток довгострокових відносин з середовищем. Важливо виділити вигоди, які отримує підприємство від розвитку партнерських відносин:

- зниження витрат, пов'язаних із пошуком нових клієнтів та виконавців. Партнерські відносини з постійними споживачами дозволяють у повній мірі забезпечувати об'єми продажів. Також суттєво економиться час, оскільки немає необхідності шукати виконавця завдання;

- маркетинг відносин дозволяє мати групи споживачів, які створюють для компанії можливість для тестування та введення новостворених продуктів з меншим ризиком. Отриманий відгук можливо використати для оптимізації виробництва продукції;
- рекламування продукції самими споживачами, що дозволяє зменшити витрати на додаткову рекламу;

- підвищення довіри споживачів. Під час партнерської взаємодії сторони отримують більше інформації;
- внутрішній маркетинг забезпечує більшу участь кожного окремого працівника в розвитку компанії та досягнення найповнішого задоволення споживачів;

- створюється певний бар'єр для виходу на ринок інших конкурентів підприємства.

Для вищого навчального закладу також існує ряд можливостей при застосуванні маркетингу відносин. Основними є те, що наукова установа отримує можливість упровадження наукових розробок, фінансування проєктів, працевлаштування випускників. Також важливим є те, що під час такої взаємодії відбувається спільна розробка стандартів і програм в освітній галузі та перепідготовці, що задовольняють поточні запити ринку.

Існує ряд особливостей взаємодії між підприємством та вищим навчальним закладом. Підприємство функціонує в жорстких умовах бізнесу та середовищі, що постійно змінюється. Вищий навчальний заклад, у свою чергу, є більш стабільним і бюрократичним, а тому не може так швидко адаптуватися під вимоги бізнесу. Також ці дві структури мають різний тип поведінки, різну організаційну культуру та мету існування.

Тому при налагодженні взаємовідносин важливо враховувати те, що підприємство і вищий навчальний заклад мають різні мотиваційні цілі взаємодії. Основні цілі наведено на рис. 2.

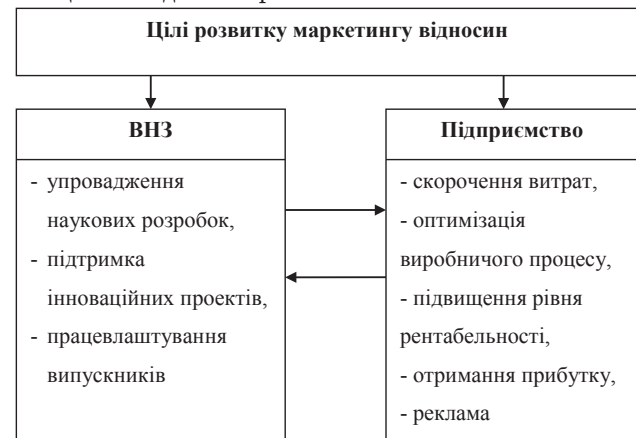


Рис. 2. Цілі розвитку маркетингу відносин між підприємствами та ВНЗ

(власна розробка автора)



Як видно з рис. 2, цілі вищого навчального закладу та підприємства суттєво відрізняються. Саме тому важливим є те, що кожен проект має починатися з переговорів, для того щоб розглянути різні погляди на ситуацію та домогтися спільного рішення між учасниками.

Важливою відмінністю є те, що підприємство більш обмежене у часі. Тобто якщо підприємство планує впровадити якусь інновацію, час на впровадження має бути якомога коротшим, а результативність – найвища. Вищий навчальний заклад також має часові рамки для проекту, проте вони не є такими критичними, для нього більш важливим є практичність результатів.

Маркетинг партнерських відносин між підприємством та вищим навчальним закладом може розвиватися через різні методи маркетингових комунікацій. До них можна віднести як прямі методи взаємодії, так і опосередковані (рис. 3).

Використання таких методів дозволяє ефективно встановлювати зв'язки і сприяє тісній взаємодії між підприємством та ВНЗ. При цьому ці методи є універсальними як для вищого навчального закладу, так і для підприємства. Кожен учасник взаємодії має бути зацікавленим у розвитку та проведенні перелічених заходів.

Якщо розглядати окремо кожен вид взаємодії, то не можна повністю виділити найрезультативніші, проте останнім часом все більшого поширення набула практика виставок та ярмарок вакансій, на яких бізнес-організації, науковці та студенти зустрічаються безпосередньо. Як правило, такі ярмарки проводяться на території університету, до участі запрошуються всі бажаючі представники підприємств. Маючи з собою анкети, листівки, бланки та реквізити, рекрутери відбирають майбутніх фахівців.

На сьогоднішній день найбільшим попитом користуються Інтернет-реклама та персональні сторінки, що дозволяє без зусиль налагодити зв'язок із майбутнім потенційним партнером. На персональних сторінках розміщується інформація про контактну особу, e-mail, номер телефону, вакансії та вимоги до них, проекти.

Цікавим є спонсорство проектів, адже корпорації часто стежать за малими компаніями та стартапами. Усе більшою мотивацією для розвитку відносин є можливість участі у грантових програмах Європейського Союзу, що все більше набуває попиту в нашій країні.

Таким чином, маркетинг партнерських відносин є важливою запорукою розвитку як підприємства, так і вищого навчального закладу. У їх взаємодії можлива реалізація цілей та головних завдань існування організації.

**Висновки.** Маркетинг відносин представляє собою комплексну діяльність підприємства, спрямовану на встановлення та розвиток довгострокових відносин із різними суб'єктами ринкових відносин. Метою такої діяльності є створення спільної цінності та отримання вигоди всіх учасників процесу.

Такі відносини забезпечують підвищення ефективності функціонування підприємства через ряд



Рис. 3. Методи маркетингових комунікацій між підприємством та ВНЗ

(власна розробка автора)

вигод і прямо впливають на його розвиток, а також сприяють реалізації певних довгострокових та короткострокових цілей.

Останнім часом все більш актуальним стає взаємодія та побудова відносин з вищими навчальними закладами, що сприяє розвитку технологій та інновацій. Така взаємодія може відбуватись у різний спосіб (підготовка кадрів, розвиток інкубаторів та технопарків, надання консалтингових послуг, участь у міжнародних проектах).

Для вищих навчальних закладів виникає велика кількість можливостей при застосуванні маркетингу відносин. Від його розвитку наукова установа отримує впровадження наукових розробок, фінансування проектів, працевлаштування випускників.

Також існують різні маркетингові заходи комунікацій, що дозволяють налагодити взаємозв'язки. Пріоритетними на сьогоднішній день залишаються ярмарки вакансій, спонсорство, Інтернет, цільові господарські договори тощо.

У майбутньому передбачається детальне вивчення методів оцінювання вартості відносин, а також методів розвитку лояльності підприємств до вищих навчальних закладів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амблер Т. Практический маркетинг: [учебник] / Т. Амблер; пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 400 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
3. Гордон Я.Х. Маркетинг партнерських відносин: [підручник] / Я.Х. Гордон; пер. з англ. під ред. О.А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
4. Дойль П. Маркетинг, менеджмент і стратегії: [учебник] / П. Дойль, Ф. Штерн; пер. с англ.; 4-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 544 с.
5. Корчунов Д. Организация процессов по работе с клиентами / Д. Корчунов // Отдел маркетинга. – 2005. – № 3. – С. 24–26.
6. Куш С.П. Методология управления межфирменными взаимоотношениями на промышленных рынках: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / С.П. Куш. – СПб., 2007. – 46 с.
7. Мороз Л.А. Маркетинг: [підручник] / Л.А. Мороз. Н.І. Чухрай; 4-е вид. – Львів: Львівська політехніка, 2009. – 244 с.
8. Чухрай Н.І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: [монографія] / Н.І. Чухрай, Я.Ю. Криворучко. – Львів: Растр-7, 2008. – 360 с.

## СЕКЦІЯ 4

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 658.5:622.34

**Афанасьєв Є.В.***доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри менеджменту і адміністрування  
Криворізького національного університету***Куліш О.А.***здобувач кафедри менеджменту і адміністрування  
Криворізького національного університету*

### ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОГРЕСИВНИМ РОЗВИТКОМ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

В статті розглянуто теоретичні та прикладні аспекти формування механізму стратегії управління прогресивним розвитком залізорудної галузі України в умовах динамічних трансформацій світового ринку. У якості найбільш суттєвого, виокремлено вплив ринкових цін на визначення раціонального співвідношення виробництва і реалізації залізорудної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Показано, що інтерес держави полягає в реалізації економіко-регуляторної функції, спрямованої на раціональне використання ресурсів залізних руд у контексті якомога повного задоволення потреб національної металургії – одного з основних джерел наповнення бюджету країни.

**Ключові слова:** прогресивний розвиток, науково-технічний прогрес, механізм, стратегія, зовнішньо-економічна діяльність, виробничо-економічна програма.

#### **Афанасьев Е.В., Кулиш А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗОРУДНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены теоретические и прикладные аспекты формирования механизма стратегии управления прогрессивным развитием железорудной отрасли Украины в условиях динамических трансформаций мирового рынка. В качестве наиболее существенного, выделено влияние рыночных цен на определение рационального соотношения производства и реализации железорудной продукции на внутреннем и внешнем рынках. Показано, что интерес государства заключается в реализации экономико-регуляторной функции, направленной на рациональное использование ресурсов железных руд в контексте наиболее полного удовлетворения потребностей национальной металлургии – одного из основных источников наполнения бюджета страны.

**Ключевые слова:** прогрессивное развитие, научно-технический прогресс, механизм, стратегия, внешнеэкономическая деятельность, производственно-экономическая программа.

#### **Afanasiev Y.V., Kulish O.A. THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF FORMATION OF MECHANISM OF MANAGEMENT STRATEGY OF PROGRESSIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN IRON-MINING INDUSTRY**

In the article theoretical and applied aspects of formation of mechanism of management strategy of progressive development of Ukrainian iron-mining industry in terms of dynamic transformations of the world market were considered. Impact of market prices on determination of rational relation of iron-ore products mining and sale both on domestic and foreign markets was distinguished as the most influential. It was demonstrated that the government is interested to realize the economic and regulatory function intended for rational use of iron ore resources in the context of maximum satisfaction of needs of national metallurgy – one of main sources of state budget pumping up.

**Keywords:** progressive development, scientific and technical development, mechanism, strategy, foreign economic activity, production and economic program.

**Постановка проблеми.** В умовах сучасного світового ринку залізорудної сировини (ЗРС) механізм управління розвитком науково-технічного прогресу (НТП) в залізорудній галузі України формується на основі її корпоративної стратегії, яка є загальним планом управління, що охоплює всі напрямки діяльності галузі та складається з дій, що починаються із затвердження позицій на ринку ЗРС та комплексу заходів, які забезпечують досягнення поставлених цілей в умовах динамічних трансформацій світового ринку та, як наслідок, валютного курсу, що безумовно впливає на ціну і витрати виробництва й реалізації продукції галузі на внутрішньому та зовнішніх ринках залізорудної продукції. При цьому, головним завданням є забезпечення поєднання адаптивності до змін ринкового середовища і потреб самої галузі та стабільності реалізації довгострокових виробничо-економічних програм.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню тенденцій і перспектив прогресивного роз-

витку промислових підприємств на галузевому рівні в умовах трансформаційних процесів національної економіки приділяється все більше уваги вітчизняними вченими-економістами [1-4]. При цьому, пріоритетними в умовах світової глобалізації [4, с. 131; 5, с. 44-45] і постійних трансформацій ринку ЗРС постають ділова (бізнес-рівень) та функціональна (виробничо-економічна) стратегії розвитку залізорудної галузі, в основу яких покладено ринкове позиціонування галузі та торговельних марок її продукції на підґрунті домінуючих компетенцій стратегічних одиниць бізнесу (СОБ) є стратегіями найвищого рівня для вузькоспеціалізованих залізорудних підприємств, тобто на рівні окремих стратегічних зон господарювання галузі, які забезпечують конкурентні переваги та позиції на ринку ЗРС. Разом з тим, на сьогодні ще недостатньо приділяється уваги ресурсній стратегії залізорудної галузі як функціональної стратегії, що реалізується на основі раціо-

нальної організації процесу управління науково-технічним розвитком, сутність якої пов'язана функцією забезпечення підприємств галузі різними ресурсами.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є підвищення ефективності використання ресурсно-виробничого потенціалу залізорудної галузі на основі збереження достатнього рівня економічної захищеності її зовнішньо-економічної діяльності (ЗЕД), де основним завданням є вдосконалення підходів до формування стратегії прогресивного розвитку галузі в контексті забезпечення запасу фінансової міцності та збалансованості виробничо-економічних програм.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній практиці виробничо-економічної діяльності залізорудної галузі все більшого поширення набуває два взаємопов'язаних види стратегій, а саме: корпоративні (портфельні) та конкурентні. З позиції конкретизації стратегічних альтернатив, пов'язаних із видами проблемних аспектів або напрямками завдань комплексного освоєння рудних родовищ, які вирішуються на рівні окремих СОБ, та враховуючи, що залізорудні підприємства оперують різними мінеральними ресурсами [1], можна виділити як домінуючі (з позицій розвитку залізорудної галузі) стратегії, сформовані за функціональним принципом – товарні стратегії.

Визначаючи центральною подією стратегічного менеджменту момент взаємодії товару і ринку, зауважимо, що в межах дослідження аспектів відповідності між товарною продукцією з мінеральною сировиною і ринком, з точки зору практики управління стратегією розвитку залізорудної галузі, необхідно розглядати поняття природної (натуральної), вимущеної та уражливої відповідності, а також невідповідності. Причому поряд зі стратегіями, що враховують відповідність, цілком імовірно припустити доцільність введення стратегії подолання невідповідності, яка може видозмінюватися через неоднорідність невідповідностей (ємності, коли обсяг поставок, що пропонує виробник, перевищує місткість ринку; компетенцій, коли компетенції виробника не відповідають потребам ринку; «короткозорості», коли виробник не в змозі сприймати ринок у цілому і т. п.).

Концептуальні положення щодо формування механізму управління ефективним розвитком НТП в залізорудній галузі України в контексті її функціональних і бізнес-стратегій ґрунтуються на визначенні раціональної програми виробництва залізорудної продукції відносно ключових факторів успіху СОБ галузі: ресурсів; резервів (інвестиційно-інноваційний потенціал і можливості; запас фінансової міцності; запас по продуктивності...); виробничо-економічного потенціалу; збутового потенціалу (спроможність стабільно, ритмічно і повністю забезпечувати потенційні ринки ЗРС тощо).

При цьому, вплив сучасного перебігу трансформаційних процесів світової економіки на структуру та функціонування ринку ЗРС, нагально потребує визначення відповідних шляхів підвищення ефективності використання ресурсно-виробничого потенціалу залізорудної галузі та необхідності розгляду і врахування як межі економічної безпеки її виробничо-економічних програм запасу фінансової міцності, що дозволяє виокремити такі ключові аспекти (умови) формування стратегії прогресивного розвитку галузі:

– «достатній» запас фінансової міцності – стратегія може полягати в інвестуванні коштів у виробництво, кадри, освоєння нових ринків і нових видів продукції, в інші види діяльності, цінні папери і т. д.;

– «дуже невеликий» запас фінансової міцності – стратегія буде полягати в жорсткому контролі за витратами і оптимізацією всієї діяльності галузі.

Зазначені умови узагальнено виокремлюють межі основних варіантів управління ефективним розвитком НТП в залізорудній галузі України у контексті її функціональних і бізнес-стратегій, де відповідно другої умови особливу увагу необхідно приділяти ретельній оцінці інвестиційно-інноваційних програм з точки зору окупності (позитивності грошового потоку) проектних рішень, оскільки в цьому випадку галузь йде на певний ризик (обсяг продажів занадто близький до рівня беззбитковості).

Абстрагуючись від факторів виробництва та технологій, що діють у різних країнах, а також від торгових, інституціональних та інших бар'єрів, виокремимо, у якості найбільш суттєвого, вплив ринкових цін на визначення раціонального співвідношення виробництва і реалізації залізорудної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках ЗРС з урахуванням жорсткого контролю за витратами, на основі збереження достатнього рівня економічної захищеності ЗЕД залізорудної галузі та оптимізації всієї діяльності галузі в контексті її прогресивного розвитку.

Визначимося з такими вихідними параметрами методичного підходу до оптимізації обсягів виробництва і реалізації залізорудної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках ЗРС: а) виробництво і реалізація залізорудної продукції на внутрішньому ринку ЗРС; б) виробництво і реалізація залізорудної продукції на зовнішніх ринках ЗРС; в) витрати виробництва і реалізації залізорудної продукції на внутрішньому ринку ЗРС; г) витрати виробництва і реалізації залізорудної продукції на зовнішніх ринках ЗРС.

Оскільки, виробниками ЗРС є підприємства з доволі складними технологічними циклами, що характеризуються високою енергоємністю та матеріалоемністю виробництва напівфабрикатів для чорної металургії, зростаючою залежністю від світового ринку чорних металів, а отже й від результатів ЗЕД («...ознака економічної ефективності ЗЕД підприємства – це максимізація прибутку за рахунок мінімізації матеріальних і нематеріальних витрат, підвищення темпів приросту обсягів виручки, зростання обсягів чистого доходу») [2, с. 75], на нашу думку, при визначенні конструктивних шляхів підвищення ефективності використання ресурсно-виробничого потенціалу залізорудної галузі, в контексті забезпечення запасу фінансової міцності та збалансованості виробничо-економічних програм, доцільним є застосування принципів і критеріїв оптимізації прибутковості експортно-імпортних операцій через ітераційне варіювання валютного курсу [3, с. 41; 6].

Введемо позначення задачі оптимізації:  $P_x$  – витрати виробництва залізорудної продукції, що реалізується в обсязі  $x$  на зовнішніх ринках, грн.;  $P_{1x}$  – ціна залізорудної продукції на зовнішніх ринках, \$;  $C_y$  – ціна виробленої залізорудної продукції, що реалізується в обсязі  $y$  на внутрішньому ринку, грн.;  $C_{1y}$  – витрати виробництва і реалізації залізорудної продукції на внутрішньому ринку, \$;  $L$  – курс обміну іноземної валюти (зокрема, курс гривні до долару).

Таким чином, параметри оптимізації  $P_x$ ,  $C_y$  вимірюються у гривнях, а  $P_{1x}$ ,  $C_{1y}$ , – у доларах і залежать від обсягів витрат чи реалізації. У найпростішому випадку такі залежності можуть бути підпорядковані ліній-

ному закону:  $P_x = P + ax$ , грн.;  $P_{1x} = P_1 - a_1 \cdot \frac{x}{L}$ , \$;  
 $C_y = C - by$ , грн.;  $C_{1y} = C_1 + b_1 \cdot \frac{y}{L}$ , \$.

Параметри  $P, C$  відповідають резерваційним цінам внутрішнього ринку;  $P_1, C_1$  – резерваційним цінам зовнішнього ринку,  $a, a_1, b, b_1$  – параметри, що характеризують еластичність попиту, тобто здатність ринку реагувати на зміну пропозицій: збільшення витрат призводить зростання ціни на продукцію, і навпаки, – збільшення продажів сприяє її здешевленню.

Розглянемо модель максимізації доходу від реалізації ЗРС на зовнішніх і внутрішньому ринках:

$$D(x, y, L) = x_n(LP_{1x} - P_x) + y_n(C_y - LC_{1y}), \quad (1)$$

де  $x_n, y_n$  – обсяги експорту та металургійними підприємствами на внутрішньому ринку в натуральному вираженні відповідно:  $x_n = \frac{x}{P_x}, y_n = \frac{y}{C_y}$ ;  $D(x, y, L)$  – сума доходу від реалізації продукції на зовнішніх і внутрішньому ринках ЗРС.

Цільова функція (1) виражає сукупний дохід від реалізації ЗРС: виручку від продажу з урахуванням витрат на виробництво ЗРС для зовнішнього та внутрішнього ринків. Задача формулюється таким чином:  $\max_{x, y} D(x, y, L)$ .

Шляхом прирівнювання частинних похідних до нуля задача зводиться до розв'язання двох рівнянь відносно  $x, y$ . Отже, якщо постає питання визначення раціональних величин обсягів експортованої ЗРС та спожитої внутрішнім ринком напівфабрикатів чорної металургії згідно вище обраного критерію, то оптимальні величини обсягів експорту та внутрішнього споживання ЗРС будуть визначатися за формулами:

$$x^*(L) = \frac{P}{a} \cdot \left[ \left( 1 - \left( 1 - \frac{L \cdot P_1}{P} \right) / \left( 1 + \frac{a_1}{a} \right) \right)^{1/2} - 1 \right], \quad (2)$$

$$y^*(L) = \frac{P}{b} \cdot \left[ 1 - \left( 1 - \left( 1 - \frac{L \cdot P_1}{P} \right) / \left( 1 + \frac{b_1}{b} \right) \right)^{1/2} \right]. \quad (3)$$

У такому випадку умови  $x^* \geq 0, y^* \geq 0$  для (6), (7) рівнозначні обмеженням:

$$\frac{P}{P_1} \leq L \leq \frac{C}{C_1}.$$

Отже, для забезпечення прибутковості операцій співвідношення експортованої продукції  $P/P_1$  не повинно перевищувати номінального курсу  $L$ , а для забезпечення внутрішнього ринку ЗРС (металургійних підприємств) співвідношення  $C/C_1$  повинно бути не меншим, ніж  $L$ . При цьому слід враховувати, що як користувачі надр (виробники ЗРС), так і держава зацікавлені в отриманні високих прибутків від розробки покладів залізних руд, що є вагомим вкладом валютних надходжень в державну казну. Проте, в цивілізованому національному господарстві країни це не повинно стати (служити) засобом швидкого збагачення за рахунок нарощування обсягів виробництва, де на задній план відсуваються питання удосконалення технологій та екологічні проблеми [7, с. 2; 8, с. 10].

Як і при досягненні безпеки країн за рахунок погоджень із мінімально можливим рівнем протистояння, так і в даній ситуації при коливанні курсів валют не треба прагнути до максимізації прибутку. Навпаки, тут більш притаманний критерій мінімізації. Саме так реалізується первісне призначення валюти – служити засобом взаєморозрахунків. При цьому великий інтерес держави полягає в реалізації економіко-регуляторної функції, спрямованої на раціональне використання ресурсів залізних руд у контексті якомога повного задоволення потреб національної металургії – одного з основних джерел наповнення бюджету країни.

Результатом цього підходу є адаптація до коливань валютного курсу  $L$  рішення задачі (2) – (3) згідно критерію мінімаксу:

$$D(L^*) = \min_L D(L) = \min_{L, x, y} \max_{x, y} D(x, y, L). \quad (4)$$

Оптимальне рішення знаходиться шляхом ітераційного варіювання параметром  $L$  з відповідним визначенням  $x^*(L), y^*(L)$  за формулами (2) – (3).

Розглянемо реалізацію моделі максимізації доходу (1) від реалізації ЗРС на зовнішньому та внутрішньому ринках підприємствами з підземного видобутку ЗРС (залізородні шахти) добувної промисловості України об'єднаних у ПАТ «Криворізький ЗРК». Вихідні дані до моделювання за даними 2014 р.:

1. Собівартість видобутку 1 т. залізної руди 415,83 грн.

2. Середня ціна продукції для заводів України: агломераційна руда з вмістом Fe 59% – 612,236 грн.; Fe 56% – 472,95 грн.

3. Середня ціна продукції на експорт у 2014 р.: агломераційна руда з вмістом Fe 61% – 68,77\$; Fe 57% – 56,41\$.

Мінімізація  $D(L)$  у гривнях дає, загалом, інший результат, ніж мінімізація  $D(L)/L$  у доларах, тобто розв'язання задачі є асиметричним для сторін товарного обміну. При цьому, аналіз статистики показників діяльності ПАТ «Криворізький ЗРК» на внутрішньому та зовнішньому ринках ЗРС показав, що ціни на залізородну продукцію практично не залежать від витрат виробництва і реалізації залізородної продукції та її цін на ринках ЗРС, тобто:  $a \approx a_1 \approx b \approx b_1 \approx 0$ . Останні можна визначити тільки експериментальним шляхом, або ж методом кореляційно-регресійного аналізу.

За умов нееластичних цін розв'язок задачі нестійкий навколо співвідношення  $\frac{x \cdot P_1}{P} = \frac{y \cdot C_1}{C}$ , тому що валютний курс робить різкий стрибок від максимального значення до мінімального.

При цьому, в результаті опрацювання статистики показників встановлено, що співвідношення  $\frac{a_1}{a}, \frac{b_1}{b}$  – обернено-пропорційні. Результати розрахунків за формулами (1) – (3) в інтервалі  $L = 15 \div 25\$$  наведено в табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 показує, що мінімаксу задачу (4) можна інтерпретувати, виходячи з передумови прибутковості сукупності операцій на зовнішньому та внутрішньому ринку ЗРС. Проте, з позиції інтересу держави в забезпеченості якомога повного задоволення потреб національної металургії – адаптацію сукупності операцій на зовнішньому та внутрішньому ринку ЗРС до коливань валютного курсу доцільно запропонувати використання принципу пропорційності доходів від експортованої ЗРС та спожитої внутрішнім ринком напівфабрикатів чорної металургії. Тоді, адаптація обсягів виробництва ЗРС до коливань валютного курсу здійснюється на основі забезпечення відношення пропорційності:

$$\frac{D_1(x, L)}{D_2(y, L)} = \frac{x}{y}, \quad (5)$$

тобто відношення розмірів прибутку від експорту та реалізації ЗРС на внутрішньому ринку для заводів України повинно збігатися з відношенням самих обсягів величин зовнішньоекономічної діяльності.

Разом з тим, виходячи з даних розрахунків щодо оптимізації величини обсягів експорту та внутрішнього споживання ЗРС, наведених у табл. 1, можливе більш жорстке обмеження, зокрема, щодо забезпечення відношення пропорційності натуральних обсягів товарної

Таблиця 1

## Оптимізація величини обсягів експорту та внутрішнього споживання ЗРС

L, грн./\$	Оптимізація обсягів, тис. т.		Дохід, тис. грн.		
	зовнішній ринок, $x^*$	внутрішній ринок, $y^*$	зовнішній ринок, $D_1(L)$	внутрішній ринок, $D_2(L)$	всього, $D(L)$
15	1 999,18	2 549,53	2 627 674,66	1 382 837,00	4 010 511,66
16	2 344,49	2 442,71	3 081 552,24	1 324 921,87	4 406 474,10
17	2 688,23	2 338,46	3 533 352,38	1 268 396,64	4 801 749,02
18	3 030,41	2 236,60	3 983 103,42	1 213 165,69	5 196 269,11
19	3 371,05	2 136,98	4 430 833,04	1 159 143,88	5 589 976,92
20	3 710,18	2 039,44	4 876 568,29	1 106 255,02	5 982 823,31
21	4 047,81	1 943,87	5 320 335,61	1 054 430,59	6 374 766,20
22	4 383,96	1 850,16	5 762 160,88	1 003 608,71	6 765 769,59
23	4 718,65	1 758,19	6 202 069,39	953 733,29	7 155 802,68
24	5 051,90	1 667,87	6 640 085,88	904 753,27	7 544 839,15
25	5 383,73	1 579,12	7 076 234,58	856 622,01	7 932 856,59

продукції, що реалізується на зовнішньому та внутрішньому ринках ЗРС. Так, з огляду на те, що ПАТ «Криворізький ЗРК» у своїй стратегії розвитку орієнтується на випуск товарної продукції в обсязі 6000 тис. т. з середнім якісним показником 58,04% Fe [1] і забезпеченості внутрішнього споживання ЗРС заводів України в обсязі, наприклад, не менше ніж 1500 тис. т., будемо мати таке відношення пропорційності в умовах адаптації до коливань валютного курсу:

$$D_1(x, L) + D_2(y, L) \rightarrow \max, \quad \frac{x}{y} \leq 3. \quad (6)$$

Графічна інтерпретація оптимізації величини обсягів експорту та внутрішнього ринку ПАТ «Криворізький ЗРК» з урахуванням обмеження (10) наведена на рис. 1.

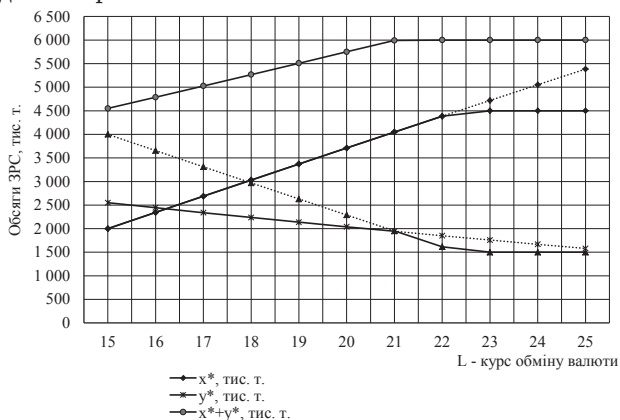


Рис. 1. Графічна інтерпретація оптимізації величини обсягів експорту та внутрішнього ринку ПАТ «Криворізький ЗРК»

**Висновки з проведеного дослідження.** Вплив сучасного перебігу трансформаційних процесів світової економіки на структуру та функціонування ринку ЗРС, нагально потребує визначення відповідних шляхів підвищення ефективності використання ресурсно-виробничого потенціалу залізорудної галузі та необхідності розгляду і врахування як межі економічної безпеки її виробничо-економічних програм запасу фінансової міцності. Підприємства залізорудної галузі є виробничо-економічними системами з доволі складними технологічними циклами, що характеризуються високою енергоємністю та матеріалоемністю виробництва напівфабрикатів для чорної металургії, зростаючою залежністю від світового ринку чорних металів, а отже й від результатів ЗЕД. При визначенні конструктивних шляхів формування механізму стратегії

прогресивного розвитку залізорудної галузі ключовим є завдання підвищення ефективності використання ресурсно-виробничого потенціалу залізорудної галузі, в контексті забезпечення запасу фінансової міцності та збалансованості виробничо-економічних програм. При цьому, інтерес держави полягає в забезпеченості якомога повного задоволення потреб національної металургії на основі адаптації сукупності операцій на зовнішньому та внутрішньому ринку ЗРС до коливань валютного курсу, спрямованої на забезпечення пропорційності доходів від експортованої ЗРС та спожитої внутрішнім ринком напівфабрикатів чорної металургії. Разом з тим, процес адаптації до коливань валютного курсу, в умовах сучасних економічних реалій, потребує виважених підходів до їх аналізу та відповідних подальших досліджень щодо визначення критеріїв збалансованого прогресивного стратегічного розвитку залізорудної галузі на основі раціонального використання її ресурсно-виробничого потенціалу.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

- Афанасьєв Є.В. Стратегічні напрямки гірничо-металургійного комплексу щодо вирішення завдань Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України [Електронний ресурс] / Є.В. Афанасьєв, В.Я. Нусінов // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
- Вакульчик О.М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст] / О.М. Вакульчик, Д.П. Дубицький // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка, 2012. – № 2. – С. 75-82.
- Журавка Ф.О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України [Текст]: Монографія / Ф.О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи; ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 334 с.
- П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму: Монографія / Г.Т. П'ятницька. – К.: Логос, 2006. – 568 с.
- Афанасьєв Є.В. Проблеми та особливості стратегічного розвитку залізорудної галузі / Є.В. Афанасьєв, О.А. Куліш // Проблеми та перспективи розвитку економіки освіти регіону: X Міжнародна науково-практична конференція аспірантів, молодих учених та науковців (24 квітня 2015 р.). – Кременчук, 2015. – С. 44-45.
- Модельювання обмінного курсу валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/10560412/finansii/modelyuvannya\\_obminnogo\\_kursu\\_valyut](http://pidruchniki.com/10560412/finansii/modelyuvannya_obminnogo_kursu_valyut) (дата звернення 29.11.2015) – Назва з екрана.
- Тимофієва Є.С. Головні риси комп'ютерної системи вдосконалення процесу управління проектами реформування гірничо-металургійного комплексу Кривбасу / Є.С. Тимофієва // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 4 (32). – С. 69-76.
- Бандоріна Л.М. Модельювання системи ціноутворення для підприємств гірничо-металургійного комплексу України / Л.М. Бандоріна, Л.І. Ярмоленко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (6). – С. 10-16.

УДК 338.43.02

**Венгерська Н.С.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
та економічного теорії  
Запорізького національного університету

## НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто європейський досвід розвитку сільських територій та проаналізовано концептуальні заходи підтримки розвитку сільських територій в Європейському Союзі. Обґрунтовано, що національна політика розвитку сільських територій повинна будуватися, спираючись на наукову базу та досвід країн Європи, але враховуючи національні особливості. На основі аналізу світового досвіду політики сільського розвитку сформовано перелік заходів для органів регіонального управління, необхідних для розвитку сільських територій в Україні.

**Ключові слова:** сільська територія, сільський розвиток, політика сільського розвитку, досвід, територія, європейська інтеграція.

### Венгерская Н.С. НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье рассмотрен европейский опыт развития сельских территорий и проанализированы концептуальные меры поддержки развития сельских территорий в Европейском Союзе. Обосновано, что национальная политика развития сельских территорий должна строиться, опираясь на научную базу и опыт стран Европы, но учитывая национальные особенности. На основе анализа мирового опыта политики сельского развития сформирован перечень мероприятий для органов регионального управления, необходимых для развития сельских территорий в Украине.

**Ключевые слова:** сельская территория, сельское развитие, политика сельского развития, опыт, территория, европейская интеграция.

### Vengerska N.S. THE DIRECTIONS IN MAINTENANCE OF REGIONAL RURAL DEVELOPMENT OF UKRAINE UNDER EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

In the article European experience of rural areas development is considered. The conceptual model of support rural development in the European Union is analyzed. The national rural development policy must be built on a scientific basis and the experience of European countries is proved, but especially given the national characteristics. On the basis of the analysis international experience rural policy a list of measures for regional management needed to rural development in Ukraine are generated.

**Keywords:** rural area, rural development, rural development policy, experience, area, European integration.

**Постановка проблеми.** Євроінтеграційний вектор України потребує вдосконалення регіональної політики сільського розвитку. Без подолання негативних тенденцій у розвитку сільських територій, на яких проживає майже третина населення України, наша країна не зможе ефективно конкурувати з європейськими країнами. Низький рівень життя сільського населення загрожує відпливом найбільш активної та працездатної його частини до міст, активізує зовнішню трудову міграцію, що посилює занепад сільських територій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням сільського розвитку в системі євроінтеграційних пріоритетів України присвячено праці В. Борщевського, Х. Притули, В. Крупіна [1], М. Стегней [2]. Трансформаційні процеси української політики та європейський досвід реалізації політики сільського розвитку розкривають такі вчені, як О. Бородіна, Ю. Губеня, Т. Гоголь [3], Т. Гром'як, О. Павлов [4], І. Прокопа, В. Юрчишин та інші. Проте більшість науковців акцентують увагу на галузевому підході до політики сільського розвитку, в той час як в країнах Європи превалює комплексний підхід до розвитку сільських територій, який орієнтований, в першу чергу на сільського мешканця.

У вищезгаданих дослідженнях закладене вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем забезпечення розвитку сільських територій. Незважаючи на важливість питання, Україна знаходиться на початковій стадії формування адекватної державної політики сільського розвитку, яка б визнавала першочерговим завданням створення умов для розвитку саме сільського

жителя, а не галузей агропромислового комплексу. Тому, базуючись на європейському досвіді, в Україні необхідно здійснювати кардинальні зміни підходів до формування і реалізації політики сільського розвитку.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування напрямів забезпечення регіонального сільського розвитку України в контексті євроінтеграції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічній літературі на сьогодні не існує загальноприйнятого підходу до визначення та тлумачення терміну «сільський розвиток». Сільський розвиток розглядається як обґрунтований процес послідовних економічних, соціальних, політичних, культурних і природоохоронних змін, спрямованих на покращення якості життя населення, який повинен задовольняти потреби усього (не тільки сільського) населення та не створювати загроз для майбутніх поколінь. Нинішні умови в Україні, потребують дієвих механізмів створення сприятливих умов для комплексного сільського розвитку, високоефективного конкурентоспроможного як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку аграрного сектору, розв'язання соціальних проблем села, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності.

Державне регулювання виступає основним напрямом забезпечення розвитку українського села та засобом забезпечення рівноваги економіки України. Методи, форми й масштаби державного регулювання визначаються характером і гостротою економічних, соціальних, екологічних та інших проблем в конкретних умовах місця й часу.

Враховуючи наявність проблеми розвитку сільських територій на рівні держави за період незалежності України прийнято багато програм щодо розвитку села, зокрема «Національна програма відродження села на 1995-2005 роки» (1994 р.), «Загальнодержавна програма соціального розвитку села на період до 2011 року» (2004 р.), «Комплексна програма підтримки розвитку українського села на 2006-2010 роки» (2005 р.). Напрями сільського розвитку та їх механізми були визначені у пріоритетах діяльності Міністерства аграрної політики і продовольства України та Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року та в проекті Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. Але ці концепції так і не стали реальністю, що не вирішило проблем розвитку сільських територій.

Для вважаємо, що доцільним з точки зору розробки напрямів забезпеченні розвитку сільських територій України важливим є вивчення зарубіжних навіків. Особливо корисним для економіки України, в контексті європейської інтеграції, повинен стати досвід країн Європейського Союзу.

Політика розвитку сільських територій у європейських країнах здійснюється в рамках Спільної аграрної політики (САП) ЄС [5]. САП ЄС поєднує елементи різних видів державної політики: регуляторно-ринкової, цінової, зовнішньоторговельної й структурної політики. Оскільки в аграрній економіці галузевий і територіальний фактори інтегровані в одне ціле, поступово цілі САП ЄС змістилися з вирішення проблем сільського господарства до завдань розвитку сільських територій.

Сьогодні САП ЄС в широкому розумінні – це напрям загальної політики ЄС, спрямований на: вдосконалення правового регулювання відносин в аграрно-промисловій сфері; розвиток адміністративних відносин між відповідними інститутами та

суб'єктами господарювання в сільському господарстві; прийняття економічно доцільних та ефективних регуляторних актів, які посприяють підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства ЄС і розвитку сільської місцевості; сприяння подальшій лібералізації сільського господарства ЄС згідно з вимогами СОТ [7].

Водночас, досліджуючи проблематику формування державної політики розвитку сільських територій у контексті європейської інтеграції України, не можна оминати увагою той факт, що протягом останніх років у самому ЄС відбувається зміна підходів до визначення пріоритетів САП ЄС. Відтак, економічна інтеграція України та ЄС передбачає наближення завдань розвитку українських сільських територій до європейських стандартів. На рис. 1 подано напрями політики сільського розвитку за 2007-2020 рр.

Пріоритетами політики розвитку сільських територій ЄС на 2007–2013 рр. [6; 7] були конкурентоспроможність, середовище й управління земельними ресурсами, багатофункціональне село та якість життя. У 2013 році завершився останній процес реформ, що супроводжувався значними змінами в Спільній сільськогосподарській політиці ЄС. Відповідно до Стратегії «Європа 2020» та цілей САП, виділено три довгострокові стратегічні цілі, які визначені для подальшої реалізації політики сільського розвитку ЄС у 2014 – 2020 рр.: сприяння конкурентоспроможності сільського господарства; забезпечення сталого управління природними ресурсами; досягнення збалансованого територіального розвитку сільської економіки та громад, включаючи створення умов та підтримку зайнятості [8].

Відзначимо, що Стратегія «Європа 2020» зорієнтована на врахування трьох факторів зміцнення економіки:

– розумного зростання, тобто розвиток економіки, що базується на знаннях і інноваціях;



**Рис. 1. Основні напрями політики сільського розвитку ЄС у 2007–2020 рр.**

Джерело: складено автором на основі [6; 7; 8]

– сталого розвитку, тобто розвиток економіки, що базується на цілеспрямованому використанні ресурсів, екології і конкуренції;

– всеосяжного зростання, тобто сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної і територіальної злагоди.

Разом з тим, сучасна САП ЄС (2014–2020 рр.) порівняно з попереднім періодом (2008–2013 рр.) має відмінні риси та характеристики. Серед них варто відзначити [8]:

– перехід від підтримки виробництва окремих видів продукції до прямої підтримки сільськогосподарських товаровиробників, спрямованої на створення конкурентного середовища у сільськогосподарському виробництві, а також посилення екологічної безпеки шляхом відмови від монокультури господарювання, що стимулюється виробничими субсидіями;

– розширення програм підтримки сільського розвитку, диверсифікації доходів у сільській місцевості за рахунок кооперації, поліпшення якості аграрної продукції та її маркетингу, дотримання базових стандартів захисту довкілля й утримання тварин, навчання новим технологіям, допомога молодим фермерам;

– перехід до політики «горизонтальної модуляції», що передбачає збільшення бюджету на сільський розвиток і розширення екологічно безпечної діяльності за рахунок перерозподілу частини прямих платежів;

– виділення цільових субсидій на розвиток депресивних зон для підтримки життєвості регіонів, які характеризуються менш вигідними економічними і соціальними умовами для розвитку сільськогосподарського виробництва, або обмеження його на користь збереження навколишнього середовища;

– продовження політики «перехресної відповідальності», за якою запроваджується залежність виплати субсидій від дотримання базових екологічних вимог щодо стану сільськогосподарських угідь, умов гігієни та догляду за тваринами;

– запровадження цільової підтримки спеціальних заходів агроекологічного спрямування у процесі виробництва сільськогосподарської продукції: органічне сільське господарство; екстенсивне господарювання;

– екологічно доцільне заліснення та консервація сільськогосподарських земель залуження сільськогосподарських угідь; збереження сільських ландшафтів, пейзажів, зелених насаджень, заболочених ділянок, канав, лісопосадок, флори і фауни.

Важливе значення для організації ефективного розвитку сільських територій Європейського Союзу мало створення спеціалізованих інституцій. З 1988 р. діє Європейська робоча група з питань розвитку сільських територій та відновлення села (ARGE). Для забезпечення фінансування програм розвитку сільських територій створено такі важливі інституції як Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), Європейський соціальний фонд (ESF), Європейський сільськогосподарський фонд орієнтації та гарантій (EAGGF), Фонд фінансових інструментів підтримки рибальства (FIFG) [2]. В Україні до сих пір не створено єдиної системи спеціалізованих інституцій щодо сільського розвитку, що потребує негайного вирішення.

Аналіз досвіду реалізованих проектів економічного розвитку сільських територій в розвинених країнах Європи дозволяє виділити основні акценти, які необхідно використовувати при розробці напрямів сільського розвитку в Україні [7;8;9]:

1) комплексність: в проектах економічного розвитку розглядати всі можливі види господарської діяльності, здійснення яких може підвищити дохід сільського населення;

2) відкритість: при розробці проектів необхідно використовувати методи інтерактивного планування за участю з населенням шляхом обговорення в ЗМІ, на сільських зборах, «круглих столах»;

3) активна участь місцевого населення: в процесі розробки і реалізації проекту в максимальній мірі використовуються знання, досвід і уявлення населення, враховуються особливості економічної та соціальної поведінки різних соціальних груп, забезпечується збалансованість їх інтересів;

4) використання місцевих ресурсів: мобілізація місцевих фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів, що має першочергове значення для створення стійких механізмів забезпечення зайнятості та доходів;

5) інституціоналізація проектних рішень: передача функцій по реалізації проекту і управління місцевим адміністраціям.

Також необхідно створити певну систему інституційного забезпечення концептуального розвитку державної політики сільського розвитку, що може передбачати: розробку державної та регіональних програм та стратегій сільського розвитку; розробку методології типізації сільських регіонів України з метою забезпечення диференційованого підходу до вирішення місцевих проблем; підтримку та стимулювання місцевих ініціатив (на прикладі програми «LEADER»); створення сприятливих умов для розвитку несільськогосподарської зайнятості на селі, розвитку малого підприємництва, фермерства тощо; підтримку кооперативного руху на селі.

**Висновки з проведеного дослідження.** На основі проведеного аналізу формування політики розвитку сільських територій в країнах ЄС, вважаємо за доцільне запровадити в політиці України деякі положення. На наш погляд, з метою забезпечення сільського розвитку в контексті здійснення державної політики мають бути використані кращі надбання країн ЄС щодо створення організацій, які сприяють ефективній роботі приватних та державних структур, наприклад – Агенції сільського розвитку, Фонди сільського розвитку. Створені інституційні структури, сприятимуть формуванню фінансових інструментів для підтримки малих та середніх підприємств та сільськогосподарських виробників з метою диверсифікації та сталого розвитку сільських територій. Для вирішення наведених проблем, на нашу думку, необхідно органам регіонального управління розробити Концепцію розвитку сільських територій та Стратегію соціально-економічного розвитку сільських територій, в якій чітко визначити пріоритети розвитку сільських територій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В. В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
2. Стегней М.І. Сучасні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій: європейський досвід і українські реалії [Електронний ресурс] / М.І. Стегней. – Актуальні проблеми економіки. – № 3 (141). – 2013. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&image\\_file\\_name=PDF/ape\\_2013\\_3\\_14.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ape_2013_3_14.pdf).
3. Гоголь Т. Сільські території як об'єкт державного регулювання [Електронний ресурс] / Т.В. Гоголь // Державне управління: теорія та практика: електронне наукове фахове видання. – Вип. 2 (10). – 2009. – С. 4–5. – Режим доступу: [www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc\\_pdf/Gogol.pdf](http://www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Gogol.pdf)



4. Павлов О. І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління: [монографія] / Павлов О. І. – Одеса: Астропринт, 2006. – 360 с.
5. Малько Ю. Конвергенція політики сільського розвитку в європейському просторі [Електронний ресурс] / Ю. Малько // Науковий вісник. – 2014. – Вип. 14 «Демократичне врядування» – Режим доступу: [http://www.lvivacademy.com/vidavnistvo\\_1/visnyk14/fail/malko.pdf](http://www.lvivacademy.com/vidavnistvo_1/visnyk14/fail/malko.pdf)
6. Situation and prospects for EU agriculture, December, 2010 / European Commission Directorate-General For Agriculture And Rural Development. Directorate L. Economic analysis, perspectives and evaluations available at: [ec.europa.eu](http://ec.europa.eu)
7. Rural Development policy 2007-2013, available at: [http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_en.htm)
8. Rural development 2014 – 2020 [Electronic resource]. – Access mode: [http://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020/index_en.htm).
9. Шаптала К.О. Використання європейського досвіду розвитку сільських територій / К.О. Шаптала // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – 229. – С.7–9.

УДК 658.3.005.95

**Гакова М.В.**  
*асистент кафедри маркетингу та менеджменту  
Донецького національного університету економіки та торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

### **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

У статті розкрито теоретичні підходи до управління поведінковими аспектами на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Набули подальшого розвитку підходи до визначення організаційної поведінки персоналу, управління поведінкою, уточнено дефініцію «організаційна поведінка». Удосконалено класифікацію типів поведінки працівників. Визначено особливості поведінкового маркетингу для підприємств готельно-ресторанного господарства.

**Ключові слова:** поведінка, організаційна поведінка, поведінковий маркетинг, управління поведінкою, типи поведінки працівників, готельно-ресторанне господарство.

#### **Гакова М.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЕДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

В статье раскрыты теоретические подходы к управлению поведенческими аспектами на предприятиях гостинично-ресторанного хозяйства. Получили дальнейшее развитие подходы к определению организационного поведения персонала, управлению поведением, уточнена дефиниция «организационное поведение». Усовершенствована классификация типов поведения работников. Определены особенности поведенческого маркетинга для предприятий гостинично-ресторанного хозяйства.

**Ключевые слова:** поведение, организационное поведение, поведенческий маркетинг, управление поведением, типы поведения работников, гостинично-ресторанное хозяйство.

#### **Gakova M.V. THEORETICAL ASPECTS OF THE BEHAVIOR OF PERSONNEL IN THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS**

The article deals with theoretical approaches to the management of the behavioral aspects of the enterprises of hotel and restaurant business. Further developed approaches to the definition of organizational behavior of staff, behavior management, refined definition of «organizational behavior». Improved classification of types of behavior of workers. The features of behavioral marketing for the hotel and restaurant business.

**Keywords:** behavior, organizational behavior, behavioral marketing, behavior management, behaviors of employees, hotel and restaurant economy

**Постановка проблеми.** Економічні перетворення, що відбуваються останнім часом, супроводжуються переосмисленням ролі організації в економіці та її внеску у вирішення соціальних проблем суспільства. Організація стала провідним фактором національної економіки, а активність її поведінки в ринковому середовищі – головним визначальним індикатором забезпечення конкурентоспроможності та стійкості економічного розвитку. Сучасний розвиток індустрії гостинності диктує необхідність нових підходів до комунікацій з партнерами, клієнтами, співробітниками. Один з напрямків сучасного менеджменту – поведінковий підхід до управління діяльністю підприємства.

Інтернаціоналізація економіки, інноваційний та інформаційний характер розвитку сучасності, управління якістю з орієнтацією на споживача, загострення конкуренції обумовили необхідність введення в дію нових характеристик управління персоналом організації. В сучасному менеджменті з'явився новий поведінковий напрям управління, метою якого стало розширення за допомогою наукових методів уявлень про аспекти поведінки в організаційному середовищі

(про особливості функціонування організації, поведінку людей в організації, про те, як їх поведінка впливає на результати діяльності). Відповідно до викладеного вище, виникає потреба у дослідженні теоретичних аспектів поведінки персоналу в вітчизняному готельно-ресторанному бізнесі як напряму розвитку управлінської науки в даній сфері. Таким чином, важливою науково-практичною проблемою є розвиток теоретичних підходів до дослідження поведінкових аспектів на підприємствах готельно-ресторанного господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження управління поведінкою персоналу було закладено в наукових працях таких вчених як Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Е. Мейо, Г. Саймон, Ф. Тейлор, А. Файоль та ін.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад управління поведінкою персоналу зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Д. Аккер, І. Бажин, К. Девіс, М. Дороніна, Т. Лепейко, Л. Маллінз, М. Наумов, Д. Ньюстром [10], О. Синицька, В. Ядов, О. Ястремська та ін.

Загальні проблеми організаційної поведінки, формування її теоретичного уявлення розглядалися в наукових роботах таких авторів, як М. Армстронг [1], В.М. Бехтерев, І.М. Бурдянській, О.К. Гастев, О.І. Горелов [8], А.Я. Кібанов [4], П.М. Керженцев, Ю.Д. Красовський [9], Д. Макклеланд, С.В. Маловичко, К.Е. Оксінюйд [3], Дж. Шермерорн [5] та ін.

Однак фрагментальним є дослідження управління організаційною поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанної справи. Недолік досліджень впливу поведінки персоналу на процес управління в вітчизняному готельно-ресторанному господарстві багато в чому уповільнює не тільки теоретичний розвиток управлінської науки в даній сфері, але і є однією з причин зниження ефективності діяльності організацій.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження розвитку теоретичних підходів до поведінкових аспектів на підприємствах готельно-ресторанного господарства. На основі дослідження зробити уточнення його теоретичних аспектів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для результатів дослідження особливостей організаційної поведінки персоналу підприємств необхідно провести змістовний аналіз таких понять, як «поведінка», «організаційна поведінка», «поведінковий маркетинг».

Категорія поведінки багатозначна, термін «поведінка» має різне вживання, за все життя людства проводилося безліч досліджень особливостей людської поведінки. Філософи, психологи, економісти, юристи, письменники намагалися відповісти на питання чому люди роблять щось, як вони це роблять і навіщо. Очевидно, що будь яке явище можна зрозуміти краще, чим ширший спектр наукових поглядів буде розглянутий.

Поведінка вивчається різними науками: біологією, психологією, соціологією, етологією, і та ін. Спочатку в загальному вигляді поведінку розуміли як будь-які зовнішні прояви й реакції індивіда, зв'язані системою «стимул – реакція», [6, с. 5]. С.І. Ожегов дає визначення поведінки як способу життя людини та її дій [16, с. 526]. З філософського погляду поведінка є процесом зміни станів, як осмислена людська характеристика. Так, О.М. Леонтьєв зазначає, що людина

як природна істота є індивідом, наділеним тією чи іншою фізичною конституцією, типом нервової системи, темпераментом, динамічними силами біологічних потреб, багатьма іншими рисами, що в процесі онтогенетичного розвитку частково розвиваються, а частково притуплюються, тобто багатогранно змінюються. Однак не зміна цих вроджених властивостей людини породжує її особистість [7, с. 21].

Юридичний напрям розуміння поняття поведінки характеризує її як правове явище [17]. Термін «поведінка» в психології широко використовується для позначення виду та рівня активності людини.

Великий психологічний словник визначає поведінку, як дії людини по відношенню до суспільства, інших людей та предметного світу, що розглядаються з боку їх регуляції суспільними нормами моральності та права. Одиницями поведінки є вчинки, в яких формуються й в той час виявляються позиція особистості та її моральні переконання [12, с. 388].

За визначенням видатного психолога С.Л. Рубінштейна «...під поведінкою розуміють певним чином організовану діяльність, що здійснює зв'язок організму з навколишнім середовищем. Поведінка у людини переважно є результатом низки усвідомлюваних дій – вчинків» [13, с. 102].

Зігмунд Фрейд, засновник теорії психоаналізу, вважав, що люди є складними енергетичними системами, а поведінка людини активується єдиною енергією, відповідно до закону збереження енергії.

Карл Густав Юнг вбачав мотивацію поведінки у глибинних психічних силах і образах, які формувалися протягом усього процесу еволюції і виражаються у прагненні людей.

Відома теорія Абрахама Маслоу досліджує ієрархію потреб людини, складові якої є: фізіологічні потреби, відчуття безпеки і захисту, потреби відношення до своєї персони оточуючих і самого себе, само актуалізація, тобто повне використання свого таланту і ресурсів, реалізація особистісного потенціалу. У протилежному випадку людина віддаляється від досягнення своїх цілей, що позначається на її поведінці, яка може стати деструктивною.

У процесі еволюції управління людьми значення людського фактора в економіці стає вирішальним.

Таблиця 1

Визначення поняття «організаційна поведінка» в літературі

Визначення поняття	Автор, джерело
Організаційна поведінка – управлінська діяльність, яка описує, пояснює, зумовлює і регулює поведінку співробітників в організації	Ф. Лютенс [14, с. 6]
Організаційна поведінка являє собою мультідисципліну. Організаційна поведінка має чітку орієнтацію на особистість всередині групи, сфокусована на результативність, враховує вплив зовнішнього середовища	Г.Р. Латфуллин [11, с. 3]
Організаційна поведінка – це дослідження індивідів і груп в організаціях	Дж. Шермерорн, [5, с. 596]
Організаційна поведінка – це поведінка працівників, які залучені до певних управлінських процесів, що мають свої цикли, ритми, темпи, структуру відносин організаційні рамки і вимоги до працівників. Ці процеси, з одного боку, направляються зусиллями керівників всіх ланок управління, а з іншого – реалізуються у поведінці безпосередніх учасників, тобто працівників різних управлінських рівнів	Ю.Д. Красовський [9, с. 29]
Організаційна поведінка – це у значній мірі рольова або функціонально-рольова поведінка, тобто поведінка, що зумовлена соціальною позицією, яку займає індивід в ієрархічно побудованій системі внутріорганізаційних статусів	К.Е. Оксінюйд [3, с. 81]
Організаційна поведінка – це вивчення поведінки людей (індивідів і груп) в організаціях і практичне використання отриманих знань	Дж.В. Ньюстром [10, с. 14–15]
Організаційна поведінка визначається ролями, які люди виконують упродовж тривалого часу, взаємодіючи з іншими людьми у різних ситуаціях, для того, щоб адаптуватися до обставин, які змінюються	Армстронг М. [1, с. 148]
<b>Організаційна поведінка (авторський підхід)</b>	
Організаційна поведінка – це управлінський процес, основою якого є комплекс формальних і неформальних установок поведінки індивідів і груп в процесі трудової діяльності, які формуються, перетворюються та змінюються під впливом суб'єктивних і об'єктивних факторів протягом усього життєвого циклу організації.	

Поворотним пунктом в історії менеджменту вважаються знамениті Хоторнські експерименти, які були проведені в 1927-1932 рр., Елтоном Мейо з групою колег, в рамках програми вивчення життя в США у розділі «Праця в Америці» на заводах «Westinghouse Electric». Результати цих досліджень і висновки, виявили вплив соціальних норм поведінки на продуктивність праці, роль соціальних стимулів в поведінці членів організації та пріоритет групових факторів поведінки над особистісними.

З середини ХХ століття відбувається перегляд ролі людських ресурсів, що сприяє розробці таких теоретичних підходів, які змогли б пояснити вплив поведінки людей і груп в організації як в соціально-економічній системі. Таким чином, управління персоналом поступово перетворилося на особливу область управління, а дослідження поведінки працівників в організації дозволили виявити шляхи підвищення ефективності діяльності організації.

Дослідження особливостей поведінки персоналу в сучасних умовах, потребує аналізу та уточнення змісту поняття «організаційна поведінка». Визначення поняття «організаційна поведінка» та авторський підхід до уточнення цього поняття представлені у таблиці 1.

А.Я. Кібанов, на відміну від інших, розглядав поняття «поведінка людини» в організації, «...поведінка людини – сукупність усвідомлених, соціально значимих дій, обумовлених займаною позицією, тобто розумінням власних функцій. Ефективна для організації поведінка її співробітників проявляється у тому, що вони надійно і сумлінно виконують свої обов'язки, готові в ім'я інтересів справи в умовах мінливих ситуацій виходити за межі своїх безпосередніх обов'язків, докладаючи додаткові зусилля, проявляючи активність, знаходячи можливості для співпраці [4, с. 472].

Проте в умовах ринкової орієнтації підприємств, персонал готельно-ресторанного господарства, з нашої точки зору, повинен демонструвати не просто дієву поведінку у відношеннях із клієнтами, а поведінку, орієнтовану на сучасний ринок послуг, сутність, якої пояснює поведінковий маркетинг. Під поведінковим маркетингом розуміють «...вид управлінської діяльності, спрямований на формування в організації поведінки, що задовольняє вимоги клієнтів і партнерів, на основі досліджень їх очікувань і переваг з приводу діяльності організації» [15, с. 250]. У цьому визначенні, поведінковий маркетинг виступає як напрям менеджменту, де предметом є вимоги до поведінки зі сторони клієнтів до персоналу закладу, а інструментом вивчення очікувань і переваг зовнішнього оточення. В іншому трактуванні, поведінковий маркетинг – це вивчення ринку поведінки виробників і контрагентів виходячи з виробленої в організації стратегії розвитку і відповідно до моделями поведінки співробітників для адаптації організації до змін зовнішнього середовища [11, с. 372].

Інше визначення поняття поведінкового маркетингу акцентує увагу на вивченні ринку, виходячи зі стратегії розвитку. Наприклад, визначаючи, що поведінковий маркетинг – це «...вивчення ринку поведінки виробників і контрагентів виходячи з виробленої в організації стратегії розвитку відповідно до моделям поведінки співробітників для адаптації організації до змін зовнішнього середовища» [11, с. 372].

Ці визначення, з нашої точки зору, поєднують наступне: по-перше необхідність формування певної поведінки співробітників організації; по-друге, – необхідність проведення аналізу поведінкових моделей; по-третє, – пріоритетні цілі поведінкового

маркетингу, пов'язані з розвитком організації та її конкурентоспроможності на ринку.

На нашу думку, доцільніше розглядати поведінковий маркетинг, акцентуючи увагу на поведінку персоналу, який залучений до комерційної діяльності організації, що узгоджується з цінностями, цілями, потребами та мотивацією працівників і підприємства. Отже, сучасний розвиток індустрії гостинності диктує необхідність нових підходів до комунікацій з партнерами, клієнтами, співробітниками, і саме в основі поведінкового маркетингу лежить клієнтоорієнтована ідеологія, яка визначає поведінку персоналу і організації в цілому. Тому, є доцільним дослідити типи поведінки працівників залежно від їх відношеннях із клієнтами. Так, відповідно до цієї класифікаційної ознаки О. І. Горелов виділив чотири типи поведінки працівників [8]:

- приваблива клієнтурна поведінка (передбачає таку поведінку працівників, яка спрямована на максимальне залучення клієнтів, що дозволяє підвищувати показники ефективності роботи організації);
- вибіркова клієнтурна поведінка (поведінка працівників, спрямована на відбір клієнтів (на свій розсуд або на підставі розпоряджень керівника), з якими вони вважають за доцільне працювати);
- антиклієнтурна поведінка (пов'язана з тим, що працівники не зацікавлені в роботі з клієнтами; ефективність поведінки є негативною);
- псевдоклієнтурна поведінка (поведінка працівників по відношенню до клієнтів є занадто настирливою, що свідчить про їх невміння працювати з клієнтами; ефективність поведінки є негативною).

Очевидним є той факт, що успішність готельно-ресторанного господарства забезпечується клієнтами. Клієнти – ключова група, заради якої і існує індустрія гостинності. У ході вивчення типів поведінки в умовах сучасного ринку виникає об'єктивна потреба в удосконаленні існуючої її класифікації. На думку автора, поряд з існуючими класифікаційними ознаками, доцільно відокремити такий тип поведінки, як раціональна клієнтурна поведінка, сутність якої пов'язана зі свободою вибору прийняття рішень працівниками, які відповідають заданим правилам і ціннісним установкам.

Реалізація цілей діяльності організації передбачає розробку певної системи впливу на співробітників, через управління поведінкою. На наш погляд, управління поведінкою – це регламентація діяльності персоналу, через чіткі правила, систему заходів, принципів, норм, яка дозволяє організації досягти поставлених цілей. Регламентація діяльності особистості здійснюється низкою документів, основними з яких є колективний договір, посадова інструкція, положення, контракт.

Управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства, повинно здійснюватися через певні загальноприйняті етапи [18]:

- визначення основних моделей і форм поведінки персоналу;
- поведінковий аудит, тобто інтерактивний процес, який ґрунтується на спостереженні за діями працівника під час трудової діяльності;
- розробку стратегії інтервенції, де розробляється перспективний план формування необхідного поведення співробітників.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, визначення поведінки людини тлумачиться залежно від контексту науки або галузі, що її розглядає. Діапазон дослідження цього поняття змінювався і в ході розвитку цих наук. Таким чином, розгля-

нуті поняття дають можливість зробити висновок, що поведінка персоналу в організації не може бути однаковою протягом життєвого циклу підприємства. Для того щоб адаптуватися до мінливого середовища в процесі управління організацією необхідно вибрати певну модель поведінки, що дозволить більш ефективно використовувати персонал підприємства та збільшити результативність роботи організації. Оскільки в готельно-ресторанному господарстві поведінка працівників по відношенню до клієнтів є головним об'єктом уваги управлінського персоналу, то питання управління поведінкою персоналу має велике значення в розвитку організації та є визначальним аспектом у діяльності підприємства в утриманні своїх позицій на ринку послуг та підтримки своєї конкурентоспроможності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами // Армстронг М. – С.Пб.: Питер, 2004. – 832 с.
2. Аширов Д. А. Организационное поведение: учебник / Д. А. Аширов. – М.: ТК Велби: Проспект, 2006. – 360 с.
3. Оксина К. Э. Организационное поведение: учебник / К. Э. Оксина. – М.: КНОРУС, 2009. – 480 с.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации // А. Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
5. Шермерорн Дж. Организационное поведение / Дж. Шермерорн, Дж. Хант, Р. Осборн; пер. с англ. под ред. Е. Г. Молл. – 8-е изд. – С.Пб.: Питер, 2006. – 637 с.
6. Змановская Е. В. Девиантология: (Психология отклоняющегося поведения): Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Издательский центр «Академия»,
7. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев // Психология личности / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузыря. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. – 304 с.
8. Горелов О. И. Организационное поведение [Электронный ресурс]: учеб. курс (учеб.-метод. комплекс) / О. И. Горелов. – Режим доступа: <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook085/book/index/index.html>
9. Красовский Ю. Д. Организационное поведение: учеб. пособие для вузов / Ю. Д. Красовский. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 472 с.
10. Ньюстром Дж. В. Организационное поведение / Дж. В. Ньюстром, К. Дэвис; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – С.Пб.: Питер, 2000. – 448 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
11. Организационное поведение. Под ред. Г. Р. Латфуллина, О. Н. Громовой – СПб.; Питер, 2004г. – 432с.
12. Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 672 с.
13. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. – СПб.: Питер, 2007. – 713 с.
14. Маркова Е. В. Организационное поведение и организационное консультирование: предмет и метод: уч. / Е. В. Маркова, О. Н. Саковская. – ЯрГУ, 2011-180с
15. Экономика и управление персоналом: энциклопедический словарь / под ред. С. И. Сотниковой. – Новосибирск: НГУЭУ, 2012. – 468 с.
16. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 6-е изд., доп. – М.: Мир и Образование, 2011. – 736 с.
17. Юридическая психология: словарь терминов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/20/word/povedenie>
18. Литвинюк, А. А. Организационное поведение: учебник / А. А. Литвинюк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 527 с.

## СЕКЦІЯ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.48

**Штогрин Г.С.***молодший науковий співробітник  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

### **АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН**

Стаття присвячена розгляду сучасного стану житлово-комунального господарства регіонів України. Проаналізовано рівень задоволення житлових потреб населення. Визначено основні тенденції та особливості розвитку, окреслено проблеми функціонування. Досліджено житловий фонд регіонів України та його стан.

**Ключові слова:** житлово-комунальне господарство, житловий фонд, квартира, населення, об'єднання співвласників.

#### **Штогрин Г.С. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ**

Стаття посвящена рассмотрению современного состояния жилищно-коммунального хозяйства регионов Украины. Проанализирован уровень удовлетворения жилищных потребностей населения. Определены основные тенденции и особенности развития, очерчены проблемы функционирования. Исследован жилой фонд регионов Украины и его состояние.

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, жилищный фонд, квартира, население, объединения совладельцев.

#### **Shtogrun G.S. CASE STUDY DEVELOPMENT TRENDS OF HOUSING AND UTILITIES REGIONS OF UKRAINE: MODERN STATE**

The article deals with the actual issues in the respect of housing and utility regions of Ukraine. The level meet the housing needs of the population. Prime trends are stated; development peculiarities are alleged, and functional matters are depicted. We need to analyze housing regions of Ukraine and its condition.

**Keywords:** housing and utilities sector, dwelling stock, apartment, population, condominium.

**Постановка проблеми.** Соціальна інфраструктура є одним із найбільш суттєвих секторів економіки, що динамічно розвивається та формує передумови до переходу країни до сталого розвитку. Підтримка економічного курсу держави на сталий розвиток соціальної сфери можливий перш за все за умови успішного розвитку її складової – житлово-комунальної. Її розвиток та ефективне функціонування відіграють суттєву роль у вирішенні великої кількості соціально-економічних проблем. Адже у розвитку житлово-комунального господарства нині назріло багато проблем. І всі вони потребують розв'язання. Житлово-комунальне господарство – це важлива складова процесу забезпечення житлово-побутових потреб населення. Динамічні процеси, що відбуваються в економіці України та її регіонах, визначають нові стратегічні тенденції в розвитку житлово-комунального господарства. А це, у свою чергу, вимагає постійного та систематичного дослідження її стану.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню соціальної інфраструктури присвячені праці багатьох учених. Так, В.М. Вакуленко, О.С. Ігнатенко, М.К. Орлатий досліджують питання розвитку соціально-побутової інфраструктури в сільській місцевості [1], В.А. Кавиршина, А.Т. Рибалка займаються вивченням питання обслуговування у багато-квартирних будинках [2], В.І. Куценко, Б.М. Данилишин – методологічними засадами аналізу та оцінки житлово-комунального господарства [3], П.Б. Левін досліджує економічний механізм функціонування соціальної інфраструктури регіонів України [4], О.М. Салій – аспекти функціонального призначення

соціальної сфери та вирішує питання її завдань [5] та ін. Проте ще не повною мірою висвітлені питання формування житлово-комунального господарства в умовах реформування економіки держави.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження та визначення основних тенденцій розвитку та особливостей житлово-комунального господарства регіонів України пов'язаних з підвищенням якості житлово-комунальних послуг та рівня задоволення житлових потреб населення та окреслення проблем його функціонування.

**Виклад основного матеріалу.** Житлово-комунальне господарство (далі – ЖКГ) є багатовекторною галуззю міського господарства, яка забезпечує життєдіяльність міста, зокрема забезпечення населення, підприємств й організацій необхідними житлово-комунальними послугами. У складі житлово-комунального господарства виділяють житловий фонд, комунальні підприємства та споруди зовнішнього міського благоустрою.

Житлово-комунальне господарство є також важливою складовою соціальної інфраструктури України. Його основною метою є забезпечення житлово-побутових потреб населення. На його формування чинять суттєвий вплив такі фактори: стан забудови населених пунктів; густина населення (низька-переважання одноповерхової забудови; середня-переважання п'ятиповерхової будівлі; висока-переважання будинків у 9 і більше поверхів); демографічна ситуація; рівень доходів населення; рівень освіти (люди інтелектуальної праці до питання споживання послуг підходять більш ретельно).

На початок 2014 року в Україні із загальної площі житлового фонду 95% розміщені у житлових будинках [7]. На кінець 2014 р. на квартирному обліку перебувало 657,2 тис. сімей та однаків, із них мешканці гуртожитків становили 107,4 тис. (16,3%), молоді сім'ї – 68,1 тис. (10,4%). Із загальної кількості сімей та однаків, що перебували на квартирному обліку, 59,6% перебувають у загальній черзі, 28,8% користуються правом першочергового одержання житла та 11,6% користуються правом позачергового одержання житла. Із загальної кількості квартир (16,7 млн.) однокімнатні становили 19,3%, двокімнатні – 36,6%, трикімнатні – 32,7%, чотири і більше кімнат – 11,4%. Показник кількості збудованих квартир у 2014 р. вказує на те, що в Україні збудовано 2,5 тис. квартир на 1000 населення, тоді як у Білорусі – 8,9 квартири, а в Російській Федерації – 5. Проаналізувавши дані, ми виявили, що кількість збудованих квартир у 2014 р. щодо 2013 р. істотно знизилася, однокімнатних – на 13%, двокімнатних – на 14%, трикімнатних – на 13%, чотири і більше кімнат – на 9%. Станом на 1 січня 2015 р. житловий фонд країни становив 964,4 млн м<sup>2</sup> загальної площі, з якої 60,8% (586,4 млн м<sup>2</sup>) – у міських поселеннях, прослідковується тенденція зменшення житлового фонду як у цілому, так і міського та сільського житлового фонду.

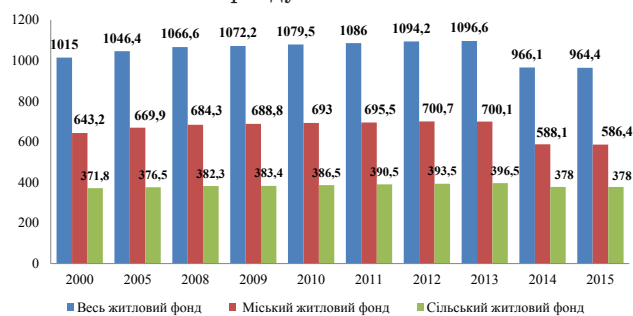


Рис. 1. Динаміка зміни обсягу житлового фонду в Україні

Зростає і забезпеченість населення житлом. Якщо у середньому в розрахунку на одного жителя у 1990 р. припадало 17,8 м<sup>2</sup> загальної площі, у 2000 р. – 21 м<sup>2</sup>, то у 2015 р. – 22,4. Однак при цьому варто мати на увазі, що останнє пов'язано перш за все з процесом депопуляції, зменшенням загальної кількості жителів.

Незважаючи на зростання масштабів житлового будівництва, все ж значна частина населення не має власного житла та в експлуатації перебуває певна частка житла в аварійному стані. Так, на початок 2013 року в аварійному стані перебували 13716 житлових будинків, що становило 0,1% від загальної кількості всіх житлових будинків, загальна площа яких становила 1184,5 тис. м<sup>2</sup>, в яких проживає 24,7 тис. постійних мешканців [6, с. 326]. Тому багато ресурсів потрібно спрямовувати на капітальний ремонт житлового фонду. Проте внаслідок вкрай недостатнього фінансування капітального ремонту житлового фонду зменшується загальна площа відремонтованих житлових приміщень. Так, якщо у 2005 р. на ці цілі було витрачено 238,5 млн грн та відремонтовано 4,8 млн м<sup>2</sup>, що становило 0,4% від загальної площі, то вже у 2010 р. витрачено 200 млн грн та відремонтовано тільки 0,2% загальної площі (найбільшу частину з них становили приміщення, які перебували у комунальній власності). Найбільше старого та аварійного житла

в Дніпропетровській, Житомирській, Харківській, Одеській, Чернівецькій областях.

Таблиця 1

Структура житлових будинків за роками побудови у регіонах України, %

Регіон	У 1950-х роках	У 1960-х роках	У 1970-х роках	У 1980-х роках	Після 1991 р. і пізніше
Україна	25,1	24,1	16,2	10,8	7,4
АР Крим	20,4	26,8	18,6	12,6	9,5
Вінницька область	25,3	23,9	14,9	8,8	7,8
Волинська область	27,2	24,4	18,7	11,6	10,0
Дніпропетровська область	23,2	23,2	14,8	13,8	8,1
Донецька область	26,2	24,6	17,5	10,3	4,9
Житомирська область	25,6	23,9	15,9	10,0	7,2
Закарпатська область	20,0	19,9	18,4	15,2	13,3
Запорізька область	28,7	22,3	14,0	9,0	4,8
Івано-Франківська область	19,5	19,8	17,2	12,9	11,4
Київська область	23,2	23,2	16,4	13,5	12,7
Кіровоградська область	22,2	20,9	14,6	9,4	5,0
Луганська область	33,5	26,5	14,1	8,2	3,6
Львівська область	22,6	20,9	15,7	10,8	9,1
Миколаївська область	26,2	22,6	15,5	9,1	5,6
Одеська область	23,1	24,0	14,7	8,8	6,9
Полтавська область	25,7	23,1	15,7	12,0	7,9
Рівненська область	22,7	26,8	18,6	12,3	9,1
Сумська область	24,6	24,7	16,3	10,6	5,9
Тернопільська область	21,6	26,3	19,0	10,6	6,7
Харківська область	28,3	23,7	15,9	10,3	6,1
Херсонська область	24,0	27,7	17,6	10,8	7,7
Хмельницька область	25,5	27,7	16,6	9,2	5,9
Черкаська область	30,0	26,8	16,4	9,7	5,6
Чернівецька область	18,6	20,2	17,3	13,5	11,2
Чернігівська область	29,4	27,4	16,4	8,5	4,5
м. Київ	36,9	19,9	9,9	6,9	13,5
м. Севастополь	36,4	21,6	9,7	8,1	9,5

На 1 січня 2012 р. міські поселення та сільська місцевість  
Джерело: [7, с. 362]

Матеріали досліджень свідчать про те, що у структурі сукупних витрат на забезпечення потреби в житлі лише 5% використовується на будівництво, а 95% – на обслуговування та експлуатацію житла [2, с. 78]. Як наслідок, обслуговування житлового фонду набуло дискретного характеру, суть якого полягає в тому, що виконуються локальні роботи, поточний ремонт в

місяць виникнення аварій та несправностей. Потреби у капітальному ремонті задовольняються менше ніж на 15%, що у свою чергу прискорює процес старіння житлового фонду, зумовлює погіршення технічного стану, підвищує ступінь зносу житла.

За матеріалами досліджень аналітичного центру асоціації міст України, нині в державі налічується 25,5 тисячі будинків, побудованих за проектами перших масових серій великопанельних, блочних і цегляних будинків, загальною площею 72 млн м<sup>2</sup>, тобто 23% міського житлового фонду потребує відновлення шляхом реконструкції і модернізації [7]. У багатьох регіонах експлуатується житло, вік якого становить понад півстоліття. Так, у Черкаській, Харківській, Запорізькій, Миколаївській областях близько 30% складають житлові будинки, побудовані у 1950-х роках і раніше. По 18-20% такого житла припадає на Закарпатську, Івано-Франківську області. Найбільш оновлене житло у столиці. На його частку припадає 13,5% (таблиця 1).

На кінець 2014 р. на квартирному обліку перебували 657,2 тис. сімей та однаків, із них мешканці гуртожитків становили 107,4 тис. (16,3%), молоді сім'ї – 68,1 тис. (10,4%). Із загальної кількості сімей та однаків, що перебували на квартирному обліку, 59,6% перебувають у загальній черзі, 28,8% користуються правом першочергового отримання житла та 11,6% користуються правом позачергового отримання житла.

У 2014 р. отримали житло та поліпшили свої житлові умови 3 тис. сімей та однаків, з них 23,3% скористалися правом позачергового отримання житла, 28,4% – правом першочергового отримання житла, 48,3% отримали житло, перебуваючи у загальній черзі (рис. 2).



Рис. 2. Квартирна черга та поліпшення житлових умов населення, тис.

Це обумовлено недостатнім обсягом житлового будівництва. Для порівняння, згідно зі стандартом мінімальних житлових умов, розроблених ООН, на кожного мешканця має припадати не менше, ніж 30 м<sup>2</sup> загальної площі, а кількість кімнат у квартирі має визначатися з розрахунком: одна кімната на одного мешканця, плюю одна кімната загалом на сім'ю. Зокрема, у США на одного жителя припадає понад 65 м<sup>2</sup>, у Франції – понад 40 м<sup>2</sup>, у Фінляндії близько 33 м<sup>2</sup>. В Україні для кожного населеного пункту встановлюються свої норми забезпечення житлом. На квартирний облік ставлять громадян, які забезпечені житловою площею нижче рівня (як відомо, санітарна норма в Україні становить 13,65 м<sup>2</sup>).

Варто зазначити, що впродовж багатьох років ведеться реформування житлово-комунального господарства. Цьому сприяє прийнятий у 2001 році Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку». Створення подібних об'єднань

дозволяє: здійснювати контроль за використанням ресурсів, що виділяються на технічне обслуговування та експлуатацію будинку і прилеглої території; забезпечувати виконання встановлених жителями будинку внутрішніх правил проживання та утримання будинку і прилеглої території; заключати без посередників договори на утримання, експлуатацію та ремонт будинку; спільно захищати інтереси співвласників; більш чітко організовувати обслуговування будинку та відстоювати законні вимоги до постачальників послуг, стимулювати ресурсозбереження.

Намагання держави об'єднати власників житла у товариства власників з одночасним взяттям на себе всієї відповідальності за утримання житла не дало позитивних результатів та затягується в часі. Це пояснюється, перш за все тим, що основним джерелом фінансування стали квартирна плата та компенсації з бюджету для пільгових категорій населення. А цих коштів, як правило, не вистачає. Станом на 1 березня 2012 року в державі функціонувало 12 386 ОСББ, тобто 15,2% від кількості будинків, у тому числі більше 350 об'єднань створено протягом поточного року. Якщо врахувати, що за 9 років з моменту прийняття даного закону утворилося лише 15% таких товариств, то за таких темпів 100% функціонування їх вдасться досягти через 60 років [8].

**Висновки.** Житлово-комунальне господарство переживає системну кризу, для якої характерним є: невідповідністю відносин у сфері житлово-комунального господарства змінам в економіці держави та відсутністю її інтегрованості в систему ринкової економіки; недостатньою кількістю житла з одного боку і значною потребою населення в ньому з іншого боку; неналежним ставленням власників і користувачів до свого житла, що призводить до його швидкого фізичного та морального зношення; невідповідністю існуючої житлово-комунальної інфраструктури напрямкам і темпам житлового будівництва. Стабільне функціонування житлово-комунального господарства регіону потребує вивчення особливостей та основних проблем, визначення стратегічних напрямів його розвитку, пов'язаних з підвищенням якості житлово-комунальних послуг та рівня задоволення житлових потреб населення.

Таким чином, сфера житлово-комунального господарства потребує надалі постійного вдосконалення системи управління, що створювала б умови для сталого розвитку держави, зміцнення її фінансово-економічної та матеріально-технічної бази, підвищення рівня та якості життя населення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орлатий М.К. Розвиток галузей соціально-побутового призначення в сільській місцевості / [Орлатий М.К., Вакуленко В.М., Ігнатенко О.С. та ін.]; за ред. М.К. Орлатого. – К.: УАДУ, 2003. – 75 с.
2. Рыбалка А.Т. Содержание и обслуживание многоквартирных домов в свете реформирования городского хозяйства / А.Т. Рыбалка, В.А. Кавыршина // Экономика промышленности. – 2007. – № 2 (37). – С. 78-85.
3. Куценко В.І. Розвиток соціальної сфери в умовах формування ринкових відносин (питання теорії і практики) / Куценко В.І. // НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Б.М. Данилишин (ред.). – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 100 с.
4. Левін П.Б. Економічний механізм соціальної інфраструктури: стан і перспективи розвитку: [моногр.] / П.Б. Левін. – К.: Ін-т демографії та соц. досліджень НАН України, 2008. – 313 с.
5. Салій О.М. Функціональне призначення та основні завдання соціальної інфраструктури / О.М. Салій // Наука і економіка. – 2010. – № 2. – С. 215-218.

6. Житловий фонд у 2012 році: [стат. зб.]. – К.: Держкомстат України, 2011. – 369 с.
7. Житловий фонд у 2014 році: [стат. зб.]. – К.: Держкомстат України, 2015. – 386 с.
8. За матеріалами асоціації міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/news/chi-vidbuvayutsya-reformi-v-zhitlovo-komunalnii-galuzi-chi-varto-chehati-pokrashchennya-zhittya>.

УДК 330.341:504.06:502.33

**Яциковський Б.І.**

*заступник голови Державної комісії України  
по запасах корисних копалин з економічного розвитку  
та міжнародної діяльності*

**Голубка С.М.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів і кредиту  
Університету банківської справи*

## НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ДИСКУРС ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ І СУПЕРЕЧНОСТІ

У статті розкрито сутність та основні складові навколишнього середовища з погляду еволюції його формування і трансформації в ноосферний тип. Виявлено, що використання природного ресурсу з формуванням соціосфери призвело до виникнення інших типів сфер – техно-, ноо-, інфо-, які в майбутньому можуть трансформуватись у техносціо- і космосфери. Визначено модерни економічного розвитку глобального і національного масштабів у взаємозв'язку з тенденціями природоохоронної діяльності. Охарактеризовано основні зрізи взаємного впливу ресурсу навколишнього середовища і процесів економічного розвитку – формування економіки природокористування та охорони навколишнього середовища, інституціоналізація принципів сталого розвитку, детермінації потенціалом природних ресурсів структури економіки, динаміки економічного розвитку, зміни географічного простору, здійснення екологічних інновацій, формування соціогуманітарного простору. Обґрунтовано пріоритети економічного розвитку України з формуванням цілісного ноосферного простору, що забезпечує синергізм найбільш конкурентних складових ресурсного потенціалу – природних і людських ресурсів.

**Ключові слова:** навколишнє середовище, природні ресурси, економічний розвиток, ноосфера, техносціосфера, сталий розвиток.

### **Яциковський Б.И., Голубка С.М. ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: ДИСКУРС ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ**

В статье раскрыты сущность и основные элементы окружающей среды с точки зрения эволюции ее формирования и трансформации в ноосферный тип. Выявлено, что использование природного ресурса с формированием социосферы привело к появлению других типов сфер – техно-, ноо-, инфо-, которые в будущем могут трансформироваться в техносцио- и космосферы. Определены модерни экономического развития глобального и национального масштабов во взаимосвязи с тенденциями природоохранительной деятельности. Охарактеризованы основные срезы взаимного влияния ресурса окружающей среды и процессов экономического развития – формирование экономики природопользования и охраны окружающей среды, институционализация принципов устойчивого развития, детерминации потенциалом природных ресурсов структуры экономики, динамики экономического развития, изменения географического пространства, осуществление экологических инноваций, формирование социогуманитарного пространства. Обоснованы приоритеты экономического развития Украины с формированием целостного ноосферного пространства, обеспечивающего синергизм наиболее конкурентных составляющих ресурсного потенциала – природных и человеческих ресурсов.

**Ключевые слова:** окружающая среда, природные ресурсы, экономическое развитие, ноосфера, техносциосфера, устойчивое развитие.

### **Yatsykovskyy B.I., Holubka S.M. ENVIRONMENT AND ECONOMIC DEVELOPMENT: DISCOURSE INTERDEPENDENCIES AND CONTRADICTIONS**

The essence and the main elements of the environment in terms of evolution of its creation and transformation into the noosphere type were disclosed. Discovered that using of natural resources with the formation of sociosphere led to the emergence other sphere types – techno-, noo-, info-, which in the future could transform into tehno-social- and kosmosphere. The moderns of economic development in global and national scales in correlation with trends environmental activities were defined. The main sections of the mutual influence of environment resources and economic development were described – forming of environmental economics and environmental protection, institutionalization of principles of sustainable development, determination of natural resources potential of the economic structure, dynamics of economic development, changes in the geographical space, implementation of environmental innovations, forming socio-humanitarian space. Ukraine's priorities in economic developing with the formation of noosphere holistic space ensuring the most competitive synergism of resource potential components (natural and human resources) were justified.

**Keywords:** environmental, natural resources, economic development, noosphere, tehno-social sphere, sustainable development.

**Постановка проблеми.** Взаємодія людини з природою у процесі господарювання все більше набуває актуальності. Дослідники по-різному окреслюють проблемність використання природного потенціалу, часто вказуючи на загрозу вичерпності стратегічно важливих

ресурсів. Показово, що світова економічна система продовжує базуватися на використанні природних ресурсів, а країни, які ними володіють, детермінують глобальну ситуацію, хоча це і ставить їхні економіки в значну залежність від попиту на часто вичерпні ресурси. Розви-



ваючи дискурс взаємозалежності ресурсів, стану навколишнього середовища та економічного розвитку, варто пам'ятати, що нині людство вступило в еру суспільства знань та активних процесів технологізації та інтелектуалізації. Вони по-новому розкривають можливості організації процесів економічного розвитку, використовуючи і мобілізуючи новітні ресурси-замінники природних компонент, імітатори природних явищ і процесів. У зв'язку з цим наука повинна активно вивчати особливості відновлення і покращення навколишнього середовища людського існування в умовах формування інформаційного суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика дослідження базована на теоретичних напрацюваннях міждисциплінарного характеру – економічної науки, зокрема досліджень процесів економічного, сталого розвитку; інформаційного суспільства (з'ясування значимості природного ресурсу в нових способах організації людського існування); соціальної, геофілософії; вреспті – екології та енвіронментології. Науковий напрям вивчення проблемності використання ресурсу навколишнього середовища в економічних процесах в Україні формують такі видатні науковці, як А. Авдющенко, В. Загорський, Л. Квятковська, С. Полковниченко, В. Симоненко, С. Сонько, Т. Туниця, М. Хвезик, М. Шарко та ін.

**Постановка завдання.** Мета публікації – визначити новітнє розуміння значення навколишнього середовища для людського розвитку в фокусі економічних процесів.

**Завдання статті:**

- розкрити сутність навколишнього середовища з погляду еволюції його формування і трансформації в ноосферний тип;
- визначити модерни економічного розвитку глобального і національного масштабів;
- охарактеризувати основні зрізи взаємного впливу ресурсу навколишнього середовища і процесів економічного розвитку;
- обґрунтувати модель економічного розвитку України, базовану на ноосферному ресурсі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вся історія людини – це безперервне зростання масштабів споживання природних ресурсів, насамперед енергії; в другій половині XX ст. кожні 10 років подвоювалися видобування і споживання мінеральних ресурсів, кожні 12 років – енергетичні потужності, кожні 15 років – обсяги промислової продукції, кількість техніки збільшувалася удвічі швидше ніж зростання чисельності населення; на початку XXI ст. економічний розвиток продовжує базуватися на подальшому зростанні масштабів екстенсивного використання природних ресурсів [3]. Одночасно стрімко підвищується значимість інших ресурсів – людських, що посилюють свою значимість при відповідних просторово-часових умовах. Людські знання та інтелект стають основним чинником економічного зростання для багатьох держав світу, які обмежені в природних ресурсах. Однак це не означає, що такі держави припиняють дбати про стан навколишнього середовища, впливаючи на якість його природних, техногенних і соціальних параметрів.

Навколишнє середовище традиційно розглядають у поєднанні природної, антропогенної і соціальної компонент. *Сучасна сутність навколишнього середовища* повинна виходити за рамки включення природних систем, явищ і ресурсів та охоплювати ті техногенні ділянки, які виникають унаслідок активного впливу людської діяльності, у першу чергу розумової.

Нинішнє суспільство розвивається у середовищі, що сформоване не лише природним ресурсом, але й результатами його техногенізації. Таким чином, формується так звана *ноосфера*, вчення щодо якої розвивав В. Вернадський. В умовах ноосфери людський розум і діяльність наукової думки перетворюються на визначальний чинник розвитку, могутню силу, яку можна порівняти за своїм впливом на природу з геологічними процесами [6, с. 130; 11]. Таким чином, згідно із ноосферним вченням, людина стала могутнім геологічним фактором, що в XX столітті почала розуміти себе ще як могутню екологічну силу; вона внесла в біосферу розум та працю і тим самим суттєво впливала на протязі століть і продовжує впливати на всі обмінні процеси в природі [5, с. 140-141].

На рисунку 1 відображено ймовірну трансформацію середовища розвитку людини – її навколишнього середовища, яке так чи інакше розпочалося з використання ресурсу природи. Футурологи по-різному оцінюють перспективи людства з позиції вагомості природного чинника. Повсюдна технологізація фактично усуває значимість ресурсу природи, а навколишнє середовище людини все більше трансформується спочатку в віртуальне, а надалі – в симбіоз можливостей людського організму і технологій (так звана сингулярність Р. Курцвейля як зрощення біології і техніки навколо та всередині людини [9]). Якщо дійсно технологія штучного інтелекту буде винайдена, а процеси роботизації захоплять більшість живих організмів, що цілком ймовірно, можна говорити про те, що навколишнє середовище людини набуде техносоціальних ознак. Тобто навколишнє середовище розвитку людини в найближчому майбутньому можна визначити як *техносоціосферу*, де комунікації людини і техніки будуть дуже тісними, а природний чинник збереже свою актуальність щодо можливостей розвитку людського організму, хоча його прогресивна рушійність буде менш актуальною.



Рис. 1. Трансформація середовища розвитку людини\*

\* Авторська розробка

Новітнє розуміння середовища розвитку людини надалі може розширюватись до позапланетарного масштабу – у ході реального освоєння ресурсу Космосу. Уже нині розпочалися процеси колонізації Космосу, які хоча і не проявляються у створенні людських поселень, однак є реальними у використанні ресурсів Сонячної, космічної енергії. Наразі освоєння людиною ресурсу Космосу залишається сумнівним, призводячи до нагромадження космічного сміття з техногенних компонентів.

Таким чином, навколишнє середовище людини визначається природною, антропогенною і соціальною компонентами. Їх дисбаланс у ході використання природних ресурсів в процесах техногенізації, економічного розвитку загострює дискурс співставлення інтересів природного та економічного характеру.

*Економічний розвиток*, уперше концептуально обґрунтований Й. Шумпетером, передбачає появу чогось нового, невідомого раніше, або, інакше кажучи, інновації (інноваційна сутність економічного розвитку); концепція економічного розвитку включає п'ять випадків: 1) створення нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або нової якості товару; 2) створення нового методу виробництва, ще не випробуваного у даній сфері, який абсолютно не обов'язково заснований на новому науковому відкритті і може полягати в новій формі комерційного обігу товару; 3) відкриття нового ринку, тобто ринку, на якому дана сфера в даній країні ще не була представлена, незалежно від того, чи існував цей ринок раніше; 4) відкриття нового джерела чинників виробництва, незалежно від того, чи існувало це джерело раніше або його довелось створити наново; 5) створення нової організації сфери, наприклад досягнення монополії або ліквідація монопольної позиції [12; 4, с. 170].

Сучасний економічний розвиток відзначається інноваційно проривним характером, з домінуванням технологізації різних сфер господарювання і суспільного життя. Найбільш показово економічний розвиток проявляється через зміну етапу розвитку людства. Оскільки нинішній період ознаменований трансформацією постіндустріальної економіки в інформаційну (деякі вчені навіть говорять про розвиток нооекономіки з наближенням до технологіко-сингулярних цілей і економіки штучного інтелекту [10, с. 5]), то процеси економічного розвитку теж мають чітко виражені ознаки, хоча й з дискусійною наслідковістю. Така дискусійна наслідковість найбільше виникає за екологічним напрямом. Тому вже нині світова спільнота встановлює межі зростання

з контролем антропогенного навантаження на природне середовище.

Провідні держави світу, що мають сприятливі економічні передумови, проводять активні міжнародні компанії відновлення довкілля. Україна, в силу складної економічної ситуації, поки не може собі дозволити значних витрат на екологічні цілі. Проте поточний рівень цих витрат є дуже низьким. Ще до подій Революції Гідності питома вага капітальних вкладень на охорону навколишнього природного середовища та раціональне природокористування у складі виробленого ВВП України становила близько 0,5%, коли, для порівняння, в розвинених країнах світу цей показник досягає в середньому від 1% до 3,6% від загального обсягу ВВП (Болгарія – 1,5%, Австрія – 3,6%, Франція – 0,8%) [7, с. 27].

На рисунку 2 відобразимо тенденції щодо обсягів фінансування природоохоронної діяльності у зіставленні до ВВП. Бачимо, що формування ВВП має дуже тісний зв'язок з капітальними інвестиціями на охорону та раціональне використання природних ресурсів (0,92), відповідними поточними витратами (0,93), капітальними інвестиціями та поточними витратами на охорону навколишнього природного середовища (0,96). При цьому чітко проявляється важливо тенденція – скорочується значимість у процесах фінансування природоохоронної діяльності бюджетних витрат держави. За таких умов важливо розвивати конкурентний ринок екологічних інновацій, а впливи держави посилювати у напрямі об'єктивного контролю дотримання регламентованих стандартів підприємницької діяльності з формуванням сприятливого середовища інвестиційної діяльності. На фоні реалізації адміністративно-територіальної реформи в Україні теж актуальним видається формування специфічного державо-регуляторного інструментарію у сфері природоохоронного контролю, розвитку соціальної інфраструктури, включаючи об'єкти природного ландшафту, залучення екологічних інвестицій та інновацій.

*Факторні детермінації процесів економічного розвитку та ресурсу, стану навколишнього середовища* можна розглядати в різних ракурсах. З позиції процесів економічного розвитку зміна навколишнього середовища може бути і як причина, і як наслідок. Динаміка, просторово-часова пролонгованість економічного розвитку може значно залежати від стану навколишнього середовища та механізмів природоохоронного регулювання. Зрозуміло, що це взаємообумовлені процеси. Їхній взаємний вплив з виявленням можливих суперечностей варто вивчати у таких ракурсах:

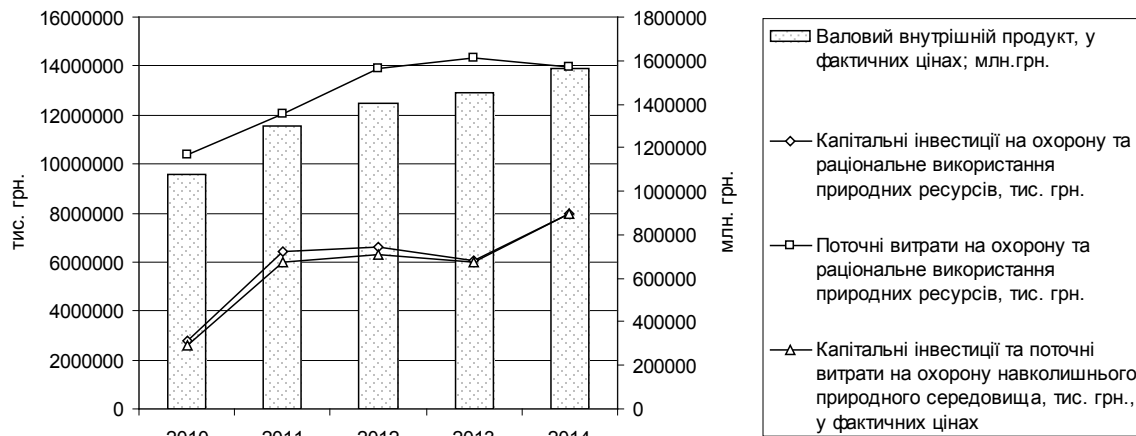


Рис. 2. Природоохоронні фінансування у зіставленні до обсягів ВВП України, 2010–2014 роки\*

\* Складено на основі джерела: [2]

1) формування економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Значимість природного ресурсу, ресурсів навколишнього середовища загалом для розвитку суспільства, формування його якості життя, вимагає регуляторного впливу на використання – через права власності, оподаткування (екологічний податок, рентна плата, збори), штрафні санкції за порушення екологічного законодавства, встановлення міжнародних стандартів [1, с. 88];

2) інституціоналізація принципів сталого розвитку з регламентуванням меж зростання. Актуалізація глобальних екологічних проблем, продовольчої безпеки змусили людство окреслити цивілізаційні пріоритети сталого розвитку, базованого на соціо-еколого-економічній збалансованості, забезпеченні економічної, техногенної, екологічної безпеки;

3) детермінації потенціалом і фактичним включенням природних ресурсів структури економіки країни та регіонів. Як правило, території, що володіють відповідними ресурсами, виходячи з потенціалу їх використання, характеризуються відповідною структурою економіки. Стан і ресурс навколишнього середовища мають специфічне значення для різних видів економічної діяльності. Окрім промислових секторів, високу значимість виявлено для туризму і рекреації. Аграрний сектор теж дуже сильно залежний від ресурсу навколишнього середовища – як у плані можливостей диференціації сільськогосподарського виробництва, у тому числі з виробництвом екологічно чистих харчових продуктів, так і в плані можливостей сезонного вирощування продуктів рослинництва і тваринництва;

4) детермінації використанням природних ресурсів процесів економічного розвитку. Наявність природних ресурсів і відповідний стан навколишнього середовища далеко не завжди є запорукою економічного розвитку. Часто держави, які володіють значним природно-ресурсним потенціалом, у тому числі Україна, стикаються з ефектом «прокляття ресурсів». Таким чином, достатність природних ресурсів деякою мірою демотивує конкурентне середовище та провокує окремі соціальні групи монополізувати сфери їх використання і збуту;

5) детермінації наявністю природних ресурсів зміни географічного простору завдяки його структуризації, тобто поділу на поселення, сільськогосподарські землі, інфраструктуру [8, с. 212]. Таким чином, проявляється просторовий аспект розміщення виробництва з різним рівнем забруднення. При допустимості впливу виробництва на стан навколишнього середовища має визначатися еколого-економічна ефективність, обґрунтовуватися екологічна прийнятність бізнесу з популяризацією стратегії чистішого виробництва;

– формування конкурентного середовища інноваційної діяльності у сфері природокористування та охорони навколишнього середовища. Актуалізація екологічних проблем мотивує дослідження ресурсозаміщення, покращення стану навколишнього середовища. Енергетика об'єктивно входить до числа найбільш знанємістких видів економічної діяльності з пошуком альтернативних джерел енергії;

– формування соціогуманітарного простору з домінуючим впливом стану навколишнього середовища на якість діяльності людини. Стан навколишнього середовища є важливою умовою формування її трудового потенціалу, зокрема здоров'я. Сприятливі середовищні умови покращують трудові потенції характеристики населення, збільшуючи можливості їх працевіддачі в економічних процесах;

– розвиток техногенного середовища у співставленні до природних ареалів з відповідним інфра-

структурним забезпеченням. Ефективною формою цьому є розвиток екосоціосистем (або соціо-еколого-економічних систем) з відповідним рівнем екологічної культури суспільства та вираженням її в економічній діяльності.

Різні ракурси вивчення взаємного впливу процесів економічного розвитку та ресурсу, стану навколишнього середовища формують науково-нормативну площину регулювання відповідних процесів. Серед різних напрямів нині актуалізуються ті фокуси економічних досліджень, які описують: збалансованість розвитку природної, антропогенної і соціальної компонент навколишнього середовища; ступінь технологізації навколишнього середовища; допустимість втрати зв'язку людини з природним середовищем; популяризацію екологічних інновацій та інвестицій.

Для України, незважаючи на всі труднощі соціального, економічного, геополітичного характеру, актуальною є науково обґрунтована *модель економічного розвитку* з розумінням значимості формування цілісного ноосферного простору. З реалізацією численних нормативів природоохоронного характеру наша держава так і не змогла реалізувати таку модель економічного розвитку, яка б базувалася на ефективному використанні ресурсного потенціалу, найбільш конкурентними складовими якого є природні ресурси, у тому числі геополітичні і людські. Їх ефективний синергізм у ноосферному просторі дасть змогу не лише стимулювати процеси економічного розвитку країни, але забезпечити його довгостроковість. Поєднання ресурсу навколишнього середовища і людського розуму в єдиному ноосферному просторі на протиположних екстенсивних підходах використання (сировинна модель економіки і дешева робоча сила зі значними міграційними втратами) має здійснюватися з одночасним:

– створенням інвестиційно сприятливих умов для екологічних інновацій, формуванням відповідного ринку;

– створенням технологічних платформ досліджень у сфері природокористування та охорони навколишнього середовища;

– розвитком високотехнологічних секторів енергетики з реальним використанням альтернативних джерел енергії, базованих на ресурсах природи;

– виробництвом екологічно чистих харчових продуктів;

– популяризацією соціальної відповідальності бізнесу та екологічної культури;

– поширенням форм самоорганізації громадян з метою покращення благоустрою, комфорту середовища проживання.

**Висновки.** Наявність достатніх природних ресурсів не завжди є запорукою ефективного економічного розвитку суспільства. Природні ресурси – це лише одна зі складових навколишнього середовища людини, від якості якого значною мірою залежить рівень формування її трудовітентційних характеристик з наступними можливостями використання в економічній (працересурсній) сфері. Водночас стан навколишнього середовища відображає рівень розвитку суспільства – не лише його економічної складової, але і соціокультурної. Таким чином, навколишнє середовище за своєю значимістю виходить за рамки економічних процесів. Його роль є значно більшою – з формуванням цілісного ноосферного простору людської життєдіяльності. Економіка України має розвиватися з чітким розумінням своїх конкурентних переваг у наявності природного і людського потенціалу. Їх синергізм у ноосферному просторі забезпечить не просто довгострокове економічне зростання,

але значно підвищить ресурсні можливості покращення середовища проживання населення в Україні.

Так само варто розуміти, що, незважаючи на зменшення значимості природної ресурсу як основної компоненти навколишнього середовища для економічного розвитку, саме він є базовим у детермінації всіх прогресивних змін. Його руйнація чи значна трансформація тягне за собою непередбачувані наслідки розвитку людської цивілізації. Тому збереження природної складової навколишнього середовища людини має бути стратегічним пріоритетом розвитку всіх суспільств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдющенко А.С. Фонди охорони навколишнього середовища в системі фінансування природоохоронних заходів Польщі / А.С. Авдющенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2014. – № 3. – С. 87-96.
2. Довкілля України за 2014 рік. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 223 с.
3. Загорський В.С. Соціально-екологічні фактори сталого розвитку національної економіки / В.С. Загорський, Є.М. Борщук, І.М. Жолобчук // Демократичне врядування. – 2014. – Вип. 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVr\\_2014\\_13\\_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVr_2014_13_16.pdf).
4. Квятковська Л.А. Сталий економічний розвиток як багатофакторний процес / Л.А. Квятковська // Технічний прогрес та ефективність виробництва: збірник научних трудов «Вестник НТУ «ХПИ». – Х.: НТУ «ХПИ», 2011. – С. 169-176.
5. Кузнецова А.Ф. Ноосфера. Ноосферна (еволюційна) освіта: завдання і принципи їх реалізації / А.Ф. Кузнецова // Духовність особистості. – 2012. – Вип. 5. – С. 139-151.
6. Новый иллюстрированный энциклопедический словарь. – М.: Науч. изд-во «Большая Российская энциклопедия», 1999. – 912 с.
7. Полковниченко С.О. Інвестиційне забезпечення природоохоронної діяльності в Україні / С.О. Полковниченко, Ю.В. Гребенюк, В.М. Яцун // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 22-33.
8. Сонько С.П. Територіальна організація сільського господарства та стійкий розвиток – шлях до нової парадигми / С.П. Сонько // Ринкова трансформація економіки АПК: кол. монографія / За ред. акад. УААН П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. Ч. 4. – Київ: ІАЕ, 2002. – С. 212-216.
9. Что говорят авторитетные футурологи о будущем Земли: Forbes. Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/lifestyle/1394076-что-govoryat-avtoritetnyy-futurologi-o-budushchem-zemli> (12 мая 2015 г.)
10. Шевчук А.В. Економічний розвиток та технологічна сингулярність: концепція взаємозв'язку і суперечності / А.В. Шевчук // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. Випуск 10. – Одеса, 2015. – 295 с. – С. 4-9.
11. Шефель С.В. Ноосферная концепция В. Вернадского как условие экологизации правотворчества / С.В. Шефель // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Філософія, філософія права, політологія, соціологія. – 2013. – № 3 (17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/noosfernaya-kontseptsiya-v-vernadskogo-kak-uslovie-ekologizatsii-pravotvorchestva>.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Йозеф Шумпетер. – Москва: Изд. «Прогресс», 1982. – 154 с.

## СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.1

**Атаманюк Е.А.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці  
Хмельницького національного університету*

### РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ

Стаття присвячена оцінці стану розвитку людського потенціалу регіонів України. У роботі визначено основні сучасні тенденції регіонального людського розвитку країни. На основі цього сформовано групи регіонів із типовими проблемами розвитку людського потенціалу і визначено основні напрями коригуючої соціальної політики.

**Ключові слова:** людський потенціал, людський розвиток, регіональний індекс людського розвитку, соціальна політика, регіон.

#### **Атаманюк Э.А. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ В РЕГИОНАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ**

Статья посвящена оценке состояния развития человеческого потенциала регионов Украины. В работе определены основные современные тенденции регионального человеческого развития страны. На основе этого сформированы группы регионов с типичными проблемами развития человеческого потенциала и определены основные направления корректирующей социальной политики.

**Ключевые слова:** человеческий потенциал, человеческое развитие, региональный индекс человеческого развития, социальная политика, регион.

#### **Atamaniuk E.A. REGIONAL DIMENSION OF HUMAN DEVELOPMENT IN UKRAINE**

The article is devoted to assessing the state of human development in the regions of Ukraine. The paper identifies the main current trends of this country's regional human development. Based on this, the groups of regions with the typical problems of human development are formed and the basic directions of the correcting social policy are defined.

**Keywords:** human potential, human development, regional human development index, social policy, region.

**Постановка проблеми.** Людський потенціал є ключовою категорією сучасних теорій розвитку економіки зокрема і суспільства загалом. Людський потенціал як окремої особистості, так і різних груп населення містить у собі невичерпні можливості динамічного руху у напрямку позитивних змін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішальний вплив на формування сучасних уявлень про розвиток як процес, у центрі якого має бути найповніша реалізація прав та потреб людей, розвиток та реалізація їх здібностей і талантів, мали новаторські наукові розробки А. Сена, передусім запропонована ним концепція розширення можливостей вибору людини [1, с. 41-58]. Центральним елементом концепції людського розвитку вчений визначає людський потенціал, який розглядає як основну складову національного багатства і рушійну силу економічного зростання [2, с. 29].

Оцінка людського потенціалу є одним із визначальних напрямів діяльності ООН, яка щорічно, починаючи із 1990 р., розраховує і публікує доповіді про стан людського розвитку у різних країнах світу. Остання, опублікована 14 грудня 2015 р. у Аддис-Абебі, доповідь носить назву «Праця заради людського розвитку» і містить заклик до урядів різних країн не обмежуватися формальним сектором і враховувати різні види праці – зокрема, безоплатну працю по догляду, працю волонтерів та творчу працю, – які у не меншій мірі вносять вклад у підвищення добробуту людини і суспільства [3].

Дослідженню актуальних питань розвитку людського потенціалу присвятили свої праці такі відомі українські вчені, як О. Власюк, О. Гладун, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Е. Лібанова, О. Макарова,

О. Новікова, С. Пирожков, У. Садова та багато інших. Актуальні питання розвитку людського потенціалу відображаються у щорічних колективних монографіях фахівців Інституту демографії і соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України [4; 5]. Серед доробків науковців під керівництвом Е.М. Лібанової заслуговує уваги дослідження історичного виміру трансформації державної соціальної політики в аспекті людського розвитку [6]. О. В. Макарова зосереджує увагу на оцінці соціальної складової регіональної політики із використанням Індексу людського розвитку [7].

**Постановка завдання.** Таким чином, високорозвинений людський потенціал є важливою умовою соціально-економічного зростання країни і для формування ефективної системи забезпечення його відтворення необхідна ґрунтовна оцінка тенденцій людського розвитку країни у регіональному розрізі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З 1990 р. ПРООН щорічно публікує свої глобальні Звіти про людський розвиток. Розрахунки ІЛР для України були вперше включені у Звіт ПРООН з людського розвитку у 1993 році. На тому етапі Україна посідала 45 місце й була віднесена ПРООН до країн з високим рівнем людського розвитку [8, с. 5].

Але використання індексу людського розвитку, розрахованого відповідно до методики ООН, всередині країни не надає повноцінних можливостей реалізації коректної державної соціально-економічної політики (особливо на регіональному рівні). Також вимірювання регіональних відмінностей рівня людського розвитку в межах окремої країни за цією методикою пов'язане з низкою методологічних та інформаційних проблем, зумовлених, головним чином, особливостями національної статистики.

Це викликало необхідність створення українськими фахівцями власної методики оцінки рівня регіонального людського розвитку. До 2012 р. розрахунки здійснювались за Методикою, яка була розроблена Держкомстатом разом із Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України, і яка була адаптована до національних умов, передусім до національної статистичної бази. Цю методику було затверджено Спільною Постановою Колегії Держкомстату України та Президії НАН України (від 05.04.2001 р. та 14.03.2001 р. № № 182/76), згідно якої у практику роботи органів державної статистики були запроваджені щорічні розрахунки інтегральних показників, починаючи з даних за 1999 р. Використання запропонованої методики забезпечувало обґрунтованість порівнянь соціально-економічного розвитку окремих регіонів країни, наукове забезпечення систематичних розрахунків індексів людського розвитку регіонів України, визначення кожного регіону на універсальній шкалі, яка дозволяла виконувати методологічно коректні співставлення як за інтегральним індексом, так і за кожним з 9 індексів окремих аспектів людського розвитку; додаткові відомості давав аналіз окремих базових показників. Кожному з аспектів людського розвитку відповідав окремий блок показників, які формували систему індикаторів людського розвитку регіонів [9].

Однак, зважаючи на значні зміни у соціально-економічній ситуації та в інформаційно-статистичному забезпеченні досліджень, виникли нові аналітичні потреби. Тому назріла необхідність перегляду як інформаційного забезпечення розрахунків, так і методичних підходів і рішень Президії НАН України та колегії Державної служби статистики України 13.06.2012 р. № 123-м було затверджено нову Методику вимірювання регіонального людського розвитку. До розрахунку регіонального індексу людського розвитку на сьогодні включено 33 показники, об'єднані у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку: відтворення населення, соціальне становище, комфортне життя, добробут, гідна праця та освіта.

Розрахунки індексу людського розвитку дозволяють побудувати єдину шкалу, на якій у ранжованому порядку розміщуються всі регіони України. Конкретне значення інтегрального індексу (або індексів, що характеризують окремі аспекти людського розвитку) не мають економічної інтерпретації – важливим є лише місце, яке належить кожному конкретному регіону на єдиній для України шкалі.

**Блок 1. Відтворення населення.** Населення є суб'єктом і водночас головною рушійною силою всього суспільного розвитку, а сучасні параметри його відтворення виступають тією базисною детермінантою, від якої залежать як темпи та пропорції економічного поступу, так і можливості та пріоритети людського розвитку у країні. Для вимірювання регіонального людського розвитку в аспекті відтворення населення використовуються такі показники [8, с. 13]:

- сумарний коефіцієнт народжуваності;
- дитяча смертність (смертність дітей у віці до 5 років), ‰;
- середня очікувана тривалість життя при народженні, років;
- ймовірність чоловіків дожити від 20 до 65 років;
- ймовірність жінок дожити від 20 до 65 років.

Протягом 2004-2014 рр. у лідерах за відтворенням населення серед регіонів України стабільно перебували такі області, як Тернопільська, Волинська та Івано-

Франківська [10, с. 40-49]. Починаючи із 2012 р. до трійки лідерів за цим показником ввійшла і Київщина, яка у 2014 р. очолила даний рейтинг [8, с. 44].

Головними аутсайдерами рейтингу людського розвитку в аспекті відтворення населення в Україні за досліджуваний період включно до 2013 р. були Донецька та Кіровоградська області. Однак, зважаючи на те, що здійснення розрахунків по Донецькій та Луганській областях є некоректним у зв'язку з відсутністю інформації по частині зони проведення антитерористичної операції, відповідний статистичний бюлетень щодо регіонального індексу людського розвитку за 2014 р. не містить інформації по Донецькій і Луганській областях (остання протягом 2004-2011 рр. не піднімалася у рейтингу вище 23 місця). Також інформацію у бюлетені за 2014 р. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим [8, с. 2]. Відповідно у 2014 р. найгіршими для відтворення населення та забезпечення на цій основі належного розвитку людського потенціалу стали Черкаська (19 місце), Миколаївська (20 місце), Харківська (21 місце) та Кіровоградська (22 місце) області [8, с. 44].

**Блок 2. Соціальне становище.** Соціальна ситуація є доволі складним та комплексним поняттям, при дослідженні якого виокремлюють різні компоненти відповідно до мети аналізу. Посилення соціальної нестабільності та напруженості у суспільстві обумовлено обмеженням можливостей значних верств населення у задоволенні їх потреб на охорону здоров'я, освіти, культуру, інші соціальні послуги (особливо житлово-комунальні) тощо. Це провокує погіршення фізичного, духовного та психічного здоров'я людей і обумовлює розповсюдження різних негативних явищ. Розрахунок часткового регіонального індексу людського розвитку в аспекті соціального становища відбувається на основі наступних показників [8, с. 14]:

- коефіцієнт злочинності (кількість зареєстрованих злочинів на 100 тис. населення);
- кількість хворих із вперше встановленим діагнозом активного туберкульозу (на 100 тис. населення);
- кількість хворих із вперше встановленим діагнозом алкоголізму і алкогольних психозів, розладу психіки та поведінки внаслідок вживання наркотиків та інших психоактивних речовин (на 100 тис. населення);
- кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування (на 100 тис. дітей у віці 0-17 років);
- коефіцієнт підліткової народжуваності (кількість дітей, народжених дівчатами у віці 15-17 років, на 10 тис. дівчат відповідного віку);
- кількість померлих від навмисного самоубиття (на 100 тис. населення).

У 2004-2012 рр. перших чотири місця у рейтингу розвитку людського потенціалу за якістю соціального середовища посідали такі області західного регіону, як Тернопільська, Львівська, Чернівецька та Івано-Франківська [10, с. 40-48]. Лише у 2013-2014 рр. Івано-Франківщину витіснила з даної сталої групи і посіла у 2014 р. третє місце представниця східної України – Харківщина [8, с. 38, 45].

Групу регіонів із найгіршими значеннями часткового індексу регіонального людського розвитку в аспекті соціального середовища складають області східної та південної України; зокрема: Луганська (до 2014 р.), Херсонська (яка за останнє десятиріччя не піднімалася вище 22 місця), Миколаївська і Дніпропетровська. 2014 р. характеризувався найгіршим

показником Кіровоградщини, де порівняно з іншими регіонами погіршилися умови розвитку людського потенціалу на основі формування сприятливого соціального середовища починаючи із 2012 р. [8, с. 45].

**Блок 3. Комфортне життя.** Комфортність проживання у регіоні характеризується забезпеченістю населення житлом (враховуючи рівень його обладнання), розвитком соціальної інфраструктури та станом навколишнього природного середовища і у складі регіонального індексу людського розвитку визначається за допомогою таких показників [8, с. 14-15]:

- забезпеченість житлом у міських поселеннях (загальна площа на 1 особу), кв. м.;
- питома вага квартир (одноквартирних будинків), обладнаних централізованою каналізацією та водовідведенням у сільській місцевості, %;
- питома вага квартир (одноквартирних будинків), обладнаних централізованим газопостачанням або підлоговою електроплитою у сільській місцевості, %;
- інтегральний показник стану навколишнього середовища (визначається за показниками стану атмосферного повітря, земельних та водних ресурсів через антропогенне навантаження і природний стан екосистем регіонів України);
- планова емність амбулаторно-поліклінічних закладів (на 10 тис. населення);
- обсяг реалізованих населенню послуг (на 1 особу), грн.

Безперечними лідерами у рейтингу людського розвитку в аспекті комфортності проживання починаючи із 2004 р. є Закарпатська, Одеська, Херсонська (яку у 2012 р. із четвірки лідерів витіснила Київська) та АРК (яка починаючи із 2013 р. звільнила місце для Львівської, яка у 2004 р. посідала лише 22 місце) області [10, с. 40-48; 8, с. 39, 46].

Певні проблеми із забезпеченням комфортності проживання як важливої умови розвитку людського потенціалу протягом усього періоду дослідження можна спостерігати у ряду переважно аграрних регіонів, таких, як Вінницька, Хмельницька та Івано-Франківська області, а також у промислових Донецькому (до 2014 р.) і Запорізькому регіонах. На останніх щаблях шкали людського розвитку за комфортністю життя перебувають також представники півночі України – Чернігівська і Сумська області [10, с. 40-48; 8, с. 39, 46].

**Блок 4. Добробут.** Рівень добробуту населення є тією матеріальною основою, яка не тільки забезпечує якісний його розвиток, але й дає змогу обирати напрямки цього розвитку. Розрахунок інтегрального показника людського розвитку у розрізі регіонів у даному аспекті відбувається за такими даними [8, с. 15-16]:

- рівень бідності за відносним критерієм (питома вага населення, чий еквівалентні сукупні витрати не перевищують 75% медіанного рівня), %;
- питома вага домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість, %;
- кількість мінімальних продуктових кошиків, які можна придбати на середньодушовий дохід;
- валовий регіональний продукт (на 1 особу), тис. грн.;
- питома вага домогосподарств, які мають всі товари тривалого користування базового набору (телевізор, холодильник, пральна машина), %.

Нааявність у регіоні розвинутої промисловості є певною запорукою добробуту населення, яке у ньому проживає. Саме тому на найвищих щаблях рейтингу розвитку людського потенціалу в Україні за добробутом населення опинилися такі області, як Запорізька,

Харківська, Миколаївська, а також Чернівецька. Серед аутсайдерів необхідно відзначити Житомирський, Херсонський, Тернопільський, Рівненський та Івано-Франківський регіони [10, с. 40-48; 8, с. 40, 47].

**Блок 5. Гідна праця.** Зайнятість, як основна форма реалізації економічної активності населення і засіб для забезпечення його добробуту, є однією з головних характеристик людського розвитку у регіоні. Індекс регіонального людського розвитку в аспекті гідної праці стає можливим визначити відповідно до наступних показників [8, с. 16-17]:

- рівень зайнятості населення (частка зайнятих серед населення 18-65 років), %;
- рівень безробіття (частка безробітних серед населення 18-65 років), %;
- частка працівників, які отримують зарплату менше 1,5 прожиткових мінімумів, %;
- частка працівників, які працюють в умовах, які не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, %;
- співвідношення середньої та мінімальної заробітної плати, одиниць;
- рівень охоплення соціальним страхуванням (частка застрахованих осіб у зайнятому населенні), %.

Протягом 2004-2014 рр. рейтинг регіонального індексу людського розвитку в аспекті гідної праці очолювали Закарпатська, Одеська, Дніпропетровська, Київська та Донецька (до 2014 р.) області. Найгірша ситуація із забезпеченням гідної праці задля розвитку людського потенціалу склалася у таких представників північної та західної України, як Тернопільська, Рівненська, Житомирська, Волинська і Хмельницька області [10, с. 40-48; 8, с. 41, 48].

**Блок 6. Освіта.** Освіта є ключовим елементом забезпечення сталого розвитку людського потенціалу. Саме освіта готує людину до складнощів сучасного життя, забезпечує їй свободу інтелектуального, професійного та соціального вибору. Для визначення інтегрального показника людського розвитку регіонів України відповідно до аспекту освіти використовуються такі показники, як [8, с. 17]:

- чистий показник охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 3-5 років, %;
- охоплення загальною середньою освітою дітей шкільного віку (6-18 років), %;
- частка осіб із освітою не нижче рівня «базова вища» серед населення 25 років і старше, %;
- середня тривалість навчання осіб віком 25 років і старше, років;
- середній бал за результатами зовнішнього незалежного оцінювання (за всіма предметами).

Одноосібним лідером за рівнем людського розвитку в аспекті освіти протягом 2004-2013 рр. (за виключенням 2011 р.) була Донецька область, яка зважаючи на об'єктивні причини поступилася лідерством у рейтингу у 2014 р. Харківщині. Відповідно до проведених розрахунків значним потенціалом у даній сфері розвитку людського потенціалу володіють також Дніпропетровська і Запорізька області, які у 2014 р. займали відповідно 4-те і 3-тє місця у згаданому рейтингу; на друге місце вперше за весь період дослідження піднялася Миколаївщина. Найнижчими показниками рівня освіти як елемента забезпечення людського розвитку за останні десять років характеризувались Івано-Франківська, Закарпатська, Рівненська, Волинська, Тернопільська і Чернівецька області [10, с. 40-48; 8, с. 42, 49].

Відповідно до загального регіонального індексу людського розвитку у 2014 р. на найвищих щаблях знаходяться такі області, як Харківська (1 місце), Чернівецька (2 місце), Закарпатська (3 місце), Львів-

ська (4 місце). Протягом 2011-2014 рр. перелік лідерів залишався незмінним, як і список аутсайдерів у 2012-2014 рр., сформований Сумською, Житомирською, Херсонською і Кіровоградською областями [10, с. 40; 8, с. 43, 50].

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження підтверджує необхідність оцінки стану розвитку людського потенціалу у регіональному розрізі зважаючи на різні умови розвитку самих регіонів. Задля здійснення регулюючого впливу з боку суб'єктів соціальної політики різних рівнів на систему забезпечення відтворення і розвитку людського потенціалу населення України необхідно враховувати такі регіональні відмінності, як:

– необхідність проведення коригуючих заходів демографічної політики щодо підвищення рівнів народжуваності, середньої тривалості життя та ймовірності дожиття, а також зниження дитячої смертності у таких регіонах, як Черкаська, Миколаївська, Харківська та Кіровоградська області;

– потреба зняття надмірної соціальної напруженості та нестабільності в аспекті зниження рівнів злочинності, підліткової народжуваності, сирітства, навмисного самоушкодження та проявів маргінальних відхилень фізичного стану потребують переважно південні та східні регіони, такі, як Луганська, Херсонська, Миколаївська, Дніпропетровська і Кіровоградська області;

– розробка заходів щодо підвищення забезпеченості населення житлом (враховуючи рівень його обладнання), розвитку соціальної інфраструктури та покращення стану навколишнього природного середовища необхідна, насамперед, таким переважно аграрним регіонам, як Вінницька, Хмельницька та Івано-Франківська області, а також промисловим Донецькому і Запорізькому регіонам. Достатньо низькою залишається комфортність життя у Чернігівській та Сумській областях;

– сприяння у подоланні бідності та зростанні валового регіонального продукту потребують, у першу чергу, такі регіони України, як Житомирщина, Херсонщина, Тернопільщина, Рівненщина та Івано-Франківщина;

– доцільність стимулювання сфери прикладання праці в аспектах забезпечення гідних умов праці, охоплення соціальним страхуванням, підви-

щення рівня середньої заробітної плати, зниження рівнів безробіття та підвищення рівнів зайнятості у таких північних і західних регіонах, як Тернопільська, Рівненська, Житомирська, Волинська і Хмельницька області;

– проведення активної соціальної політики, спрямованої на підвищення рівнів охоплення населення загальною середньою та вищою освітою, охоплення дошкільними закладами, а також зростання якості освіти необхідне, насамперед, у Івано-Франківській, Закарпатській, Рівненській, Волинській, Тернопільській і Чернівецькій областях.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Sen A. Development and Capability Expansion / Sen A. // *Journal of Development Planning* – No 19. – 1989.
2. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / [за ред. Е. М. Лібанової]. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
3. Програма розвитку ООН в Україні [Електронний ресурс] / Доклад о человеческом развитии 2015: Обеспечение устойчивого прогресса человечества: Труд во имя человеческого развития. Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/2015-human-development-report-media-package>.
4. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) / відпов. за випуск Л. М. Черненко, О. В. Макарова, за ред. Е. М. Лібанової. – У 2-х томах. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
5. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е. М., Макарова О. В., Курило І. О. та ін.]; за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
6. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики (колективна монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2014. – 380 с.
7. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні: монографія / О. В. Макарова; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 244 с.
8. Регіональний людський розвиток: статистичний бюлетень // Державна служба статистики, 2015. – 50 с.
9. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан. – Київ, ПРООН, – 2002. – 123 с.
10. Регіональний людський розвиток: статистичний бюлетень // Державна служба статистики, 2014. – 62. с.



УДК [316.3+316.4]:332.1

**Богуш Л.Г.**

кандидат економічних наук,  
провідний науковий співробітник  
Інституту демографії та соціальних досліджень  
імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України

## ІНСТИТУЦІЙНЕ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ПІДґРУНТЯ СОЦІОКУЛЬТУРНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню змісту та ознак соціокультурної ідентичності, її інституційного та ресурсного забезпечення в умовах актуалізації проблематики територіальної цілісності держави та світоглядної єдності соціуму. Визначені основні критерії, вектори, механізми розвитку цього суспільного феномену, культурного та організаційно-економічного середовища його формування і відтворення. Потенціал соціокультурної ідентичності (як сукупності культурно-побутових, культурно-духовних, світоглядних характеристик спільнот різного масштабу, деталізованих у відповідних індивідуальних цінностях, поглядах, ознаках та індикаторах самовизначення і самоусвідомлення) є підґрунтям соціальної злагоди і солідарності, чинником сталого відтворення конкурентоспроможної економіки та підтримання національної безпеки.

**Ключові слова:** соціокультурна ідентичність; соціальні потреби; суспільні цінності; соціальний і культурний простір; якість життя; територіальна громада.

### **Boгуш Л.Г. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН УКРАИНЫ**

Статья посвящена исследованию содержания и характерных черт социокультурной идентичности, ее институционального и ресурсного обеспечения в условиях актуализации проблематики территориальной целостности государства и мировоззренческого единства социума. Определены основные критерии, векторы, механизмы развития этого общественного феномена, культурной и организационно-экономической среды его формирования и воспроизводства. Потенциал социокультурной идентичности (как совокупности культурно-бытовых, культурно-духовных, мировоззренческих характеристик сообществ различного масштаба, детализированных в соответствующих индивидуальных ценностях, взглядах, чертах, индикаторах самоопределения и самосознания) является основой социального согласия и солидарности, фактором устойчивого воспроизводства конкурентоспособной экономики и поддержания национальной безопасности.

**Ключевые слова:** социокультурная идентичность; социальные потребности; общественные ценности; социальное и культурное пространство; качество жизни; территориальная община.

### **Bogush L.G. INSTITUTIONAL AND ECONOMIC BACKGROUND OF SOCIO-CULTURAL IDENTITY OF TERRITORIAL COMMUNITIES OF UKRAINE**

The article investigates the content and features of the socio-cultural identity, its institutional and resource support under conditions of mainstreaming problems of state territorial integrity and ideological unity of society. The basic criteria, vectors, mechanisms of development of this social phenomenon, cultural, organizational and economic environment of its formation and reproduction are determined. The potential of socio-cultural identity (as a combination of cultural and social, cultural and spiritual, philosophical characteristics of communities of different scale, that detailed in the corresponding individual values, attitudes, attributes and indicators of self-determination and self-awareness) is the basis for social cohesion and solidarity, factor of sustainable reproduction of competitive economy and maintaining of national security.

**Keywords:** socio-cultural identity; social needs; public values; social and cultural space; quality of life; territorial community.

**Постановка проблеми.** Міждисциплінарна категорія соціокультурної ідентичності є невід'ємним компонентом проблематики державотворення в її магістральних соціально-економічному, зовнішньоекономічному, політико-ідеологічному та культурологічному вимірах. Формування і зміцнення підґрунтя соціокультурної ідентичності низових та об'єднаних територіальних громад, використання у зазначених вище ракурсах потенціалу їх саморозвитку, втіленого в злагоджених соціальних і господарських взаємодіях, складає вагомий частину методологічного обґрунтування стратегії соціально-економічного розвитку регіонів України, спрямованої на подолання і запобігання кризовим явищам, усталення темпів зростання, інноваційно-технологічну модернізацію національного господарства (включно до рівня його низових територіальних підсистем) водночас із поліпшенням якості життя населення, а також громадської думки спектру верств з питань соціальної солідарності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ґрунтуючись на визнаних дослідженнях засад і механізмів соціокультурної динаміки та стратифікації (зокрема, Дж. Александера, П. Бурдье, І. Валлерстайна, М. Вебера, Е. Гідденса, Г. Деланті, Е. Дюркгейма,

С. Леша, П. Сорочкіна, Дж. Тернера, Ю. Хабермаса, П. Штомпки), вітчизняні фахівці мають численні напрацювання у розкритті мовленнєвих, етнорелігійних, історико-культурних факторів та ознак соціокультурної ідентичності на загальносуспільному та індивідуальному рівнях, висвітлюючи, зокрема:

– теоретико-методологічні засади формування соціокультурної ідентичності у взаємообумовленості її національного, етнічного, загальнодержавного складників, задіяних у процесах націєгенезу [1];

– структуру, форми і механізми конструювання національної і транснаціональної ідентичностей в умовах глобалізації суспільно-економічних (насамперед міграційних) процесів; характеристики соціокультурного простору як середовища розгортання ідентифікаційних практик, вкорінених у розмаїтті сфер життєдіяльності [2];

– специфіку творення соціокультурної ідентичності на етнічному, громадянському, глобальному рівнях полікультурної освіти [3];

– процеси і фактори субкультурної диференціації та ціннісної варіативності соціуму; роль соціокультурних ідентичностей (етнічних, територіальних, професійних, гендерних, релігійних тощо) у форму-

ванні ціннісних настанов та поведінкових стереотипів, домінуючих у різних його сегментах; проблеми диверсифікації суспільної свідомості, зумовлені історичним досвідом [4].

Водночас інституційний та економічний аспекти формування і реалізації соціокультурних характеристик функціональних і територіальних спільнот, пов'язаних з рівнем освіти, параметрами відтворення, використання і капіталізації інших складових соціогуманітарного потенціалу (в тому числі соціально-психологічного потенціалу працівника, результатів його креативної діяльності, зокрема в статусі об'єктів авторського та суміжних прав, формальних і неформальних мережевих зв'язків та комунікацій) розкриваються у галузевих дослідженнях з проблем державного управління, бюджетування, конкурентоспроможності економіки, регіональної політики, зайнятості та ринку праці, соціального захисту тощо. Як галузева, так і вузькофункціональна спрямованість таких досліджень ретушує роль відповідних сфер і напрямів суспільної діяльності у відтворенні соціокультурної ідентичності спільнот та індивідів.

**Постановка завдання.** Брак міждисциплінарних досліджень щодо розбудови організаційно-економічного підґрунтя соціальної злагоди і солідарності в умовах актуалізації проблематики територіальної цілісності держави та світоглядної єдності соціуму зумовлює необхідність подальшого вивчення ознак соціокультурної ідентичності, її інституційного та ресурсного забезпечення на регіональному і загальнодержавному рівнях, основних критеріїв і векторів розвитку як зазначеного феномену, так і середовища його формування та відтворення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дуальність категорії соціокультурної ідентичності, залежачи від розуміння її в контексті як узгодження низки характеристик територіальних і функціональних спільнот, так і самовизначення особистості, дозволяє формулювати її зміст, як:

– сукупність культурно-побутових, культурно-духовних та світоглядних ознак певної спільноти, що є похідними чинних механізмів узгодження спектру мовленнєвих, етнорелігійних, суспільно-ідеологічних та соціально-економічних характеристик верств, груп, місцевих і функціональних спільнот, визначаючи рівень суспільних взаємодій, злагоди і солідарності, достатній для усталення та еволюційного розвитку процесів підтримання і використання переваг територіальної, політико-ідеологічної, економічної цілісності держави;

– сукупність ознак та індикаторів визначення й самоусвідомлення місця і ролі індивіду як члена певної соціальної верстви, групи, спільнот різного масштабу (до рівня соціуму загалом) з іманентними їм культурно-побутовими, культурно-духовними, світоглядними характеристиками, що визначають спосіб і стратегії його життя (репродуктивні, споживчі, освітні, професійні, кар'єрні, громадсько-політичні тощо), а також базові алгоритми і критерії оцінки інформації, подій, історичних фактів, власного життєвого досвіду, суспільних та цивілізаційних процесів.

Отже, основні компоненти національності, узагальнені в дослідженнях з етнічності (*ethnos* – або етнічне походження предків; *logos* – мова; *topos* – символічна трансфігурація, виразні спільні риси простору проживання; *ethos* – ядро цінностей, бачення світу, практичні знання, що аргументують усвідомлення позицій у соціумі та в загальноцивілізаційному масштабі, основні права і відповідальності громадянства; *eros* – визначні образи і події, свідчення спадщини в

мистецтві, науці, культурі) [5, с. 21], мають ключове значення в процесах формування та змістовому наповненні категорії соціокультурної ідентичності.

Зважаючи на середовище формування та сферу використання, зазначене поняття ґрунтується на категоріях соціальних потреб (у загальносуспільному, суспільно необхідному і приватному вимірах), суспільних цінностей, суспільної свідомості, культури (як суспільного феномену та сфери економічної діяльності), набуваючи певних характеристик і тенденцій розвитку в соціогуманітарному (зокрема, його власне соціальному і культурному сегментах) та економічному просторах відтворення і життєдіяльності спільноти.

У контексті цивілізаційного розвитку соціальні потреби (насамперед в організації колективного життя, самоствердженні та здійсненні лідерських функцій, пізнанні, самодіяльності та самореалізації) визнають вищими цілями життєдіяльності суспільства, що формують основні його цінності, тобто абстрактні ідеї, які втілюють суспільні ідеали і завдяки цьому слугують еталоном належного [6, с. 379-380]. Соціальні цінності є поширеними і визнаними в суспільстві чи соціальній групі переконаннями щодо цілей, яких необхідно досягти, а також шляхів і засобів їх реалізації [7, с. 112], а отже – основою формування та регулятивної функції ціннісних орієнтацій особистості, становлення яких – невід'ємна складова всіх аспектів соціалізації людини. Ієрархія суспільних і групових цінностей (серед їх основних категорій – теоретичні, економічні, політичні, правові, моральні, соціальні, естетичні, релігійні) визначає ієрархію ціннісних орієнтацій особистості та значною мірою впливає на історичний шлях соціуму; на основі своїх цінностей і ціннісних орієнтацій суспільство, держава, нація, певна соціальна група, територіальна громада виробляють систему норм поведінки суб'єктів цих спільнот як вимог, обов'язкових для виконання задля впорядкування життя та ефективного функціонування соціуму, налагодження необхідної взаємодії його членів [8, с. 14, 18, 110]. Соціальні норми, вироблені державою як суспільним інститутом і органами влади, зокрема, представлені конституціями, законами, державними галузевими, будівельними, санітарними нормами і нормативами, інструкціями тощо.

Під суспільною свідомістю, як і національним менталітетом, прийнято розуміти систему цінностей, традицій, норм і поглядів, засновану на реальній історії, знаннях і віруваннях. Ці категорії характеризують соціально-психологічний та культурологічний стан суспільства з урахуванням особливостей національно-етнічної специфіки його формування в сьогоденні та майбутньому [9, с. 124].

Найбільш узагальнено розуміючи феномен культури як систему цінностей, світоглядних уявлень і правил поведінки, спільних для людей, які пов'язані певним способом життя, її прояви вбачають в особливостях свідомості, конкретних напрямів діяльності та життєвих стратегій індивідів у суспільстві, спільність і трансляція яких визначають обриси та усталюють формальні інститути й неформальні засади утворення і реалізації потенціалу соціокультурної ідентичності. Відтак культуру суспільства прийнято трактувати як специфічний спосіб організації і розвитку людської життєдіяльності, представлений у продуктах матеріальної і нематеріальної (в тому числі духовної) праці, в системі соціальних інститутів і норм, їх інфраструктурному забезпеченні, у духовних цінностях, у сукупності відносин міжособистісних, між соціальними групами і верствами, в системі «людина (соціум) – економіка – довкілля

(природа)». Кожна з існуючих нині концепцій культури (предметно-ціннісна, діяльнісна, індивідуально-атрибутивна, інформаційно-знакова, а також концепція культури як підсистеми суспільства) досліджує частину сутності цього багатогранного поняття; до основних функцій культури відносять пізнавальну, комунікативну, регулятивну, прогностичну і ціннісно-орієнтаційну [10, с. 127-128].

Особливості загальнонаціональної ідентичності в масштабі певної країни, соціокультурної ідентичності її громадян, територіальних громад та окремих представників населення зумовлюються досвідом життєдіяльності зазначених суб'єктів на конкретно-історичних етапах, особливостями його осмислення (в тому числі оцінки наслідків – здобутків, негативів, втрат, загроз тощо – періодів нестабільності, криз, реформ, революцій). Предметом відповідного осмислення насамперед є динаміка:

- майнового статусу; якості життя та купівельної спроможності; соціальних гарантій і стандартів; доступності, якості (ефективності) інститутів і механізмів їх реалізації;
- соціального статусу і соціальної мобільності в суспільстві, його функціональних і територіальних спільнот; рівня реалізації природних і набутих здібностей та знань, зокрема, креативної, інтелектуальної, професійної самореалізації; зв'язку соціального статусу і продуктивної праці власноруч;
- престижу громадянства і місця проживання;
- демократичності механізмів волевиявлення; свободи слова, віросповідання та громадської активності.

Соціологічні дослідження інтегральну характеристику загальнонаціональної та соціокультурної ідентичності здебільшого вбачають у рівні задоволеності життям у цілому, а також характеристиках стану соціального самопочуття, уособлених в оцінках як диференціації соціальних статусів і субкультурних ареалів, так і можливостей соціальної мобільності; соціально-економічні й міжгалузеві – у параметрах якості життя, зумовлених реалізацією нормативно-правових гарантій і стандартів соціального забезпечення, механізмами вертикальної соціальної мобільності, розподілом владних повноважень і рівнем їх громадського контролю [11].

Ідентичність як загальнонаціональна, так і соціокультурна (рівня територіальної спільноти) передбачає баланс спектру інтересів та взаємодій соціальних і функціональних груп, національностей і конфесій у її складі, що забезпечується умовами формування, розвитку і реалізації цілей та потенціалу зазначених суб'єктів, проявляючись, зокрема, через суспільний та індивідуальний рівні добробуту і здоров'я (фізичного, психічного, морального), формальні та неформальні механізми й регламенти узгодження цінностей і потреб спільноти / соціуму загалом та особистості.

Матеріальним підґрунтям становлення і реалізації потенціалу соціокультурної ідентичності слугують суспільні інститути, об'єкти, їх різноцільові мережі та системи, що з метою задоволення матеріальних і нематеріальних потреб, обміну продуктами господарювання і спілкування, накопичення, обміну та реалізації знань і досвіду, популяризації вірувань і творчості створюються особами, колективами, територіальними громадами, іншими спільнотами компактного проживання й ведення господарської та культурно-релігійної діяльності (в тому числі масштабів окремої держави і наддержавних утворень).

Зважаючи на мету формування, в історичному вимірі соціокультурна ідентичність спектру суб'єктів від пересічної людської популяції до об'єднаної тери-

торіальної громади та держави проходить у розвитку низку етапів від сукупності ієрархічних гуманітарних стосунків у родинній та культурно-релігійній спільноті до системи суспільних відносин з відтворення, вдосконалення та забезпечення повноцінної реалізації продуктивних сил особи на засадах певної організації розподілу і споживання благ, здатних задовольняти її потреби, а також практики усвідомлення і приєднання до етно-культурно-релігійної та громадсько-політичної спадщини і традицій, що передбачає поглиблення зв'язків між суспільними інститутами, усталення механізмів і тенденцій їх взаємодії (зокрема, комплексування відповідної інфраструктури за функціональною і територіальною ознаками). В результаті створюється єдина система загальносуспільних, колективних, міжособистісних відносин і зв'язків, які, імплементуючись на територіальному рівні, визначають та супроводжують всі сфери життєдіяльності членів і спільнот у складі територіальної громади.

До провідних характеристик, що відображають засади, ефективність формування і реалізації потенціалу соціокультурної ідентичності територіальних громад, слід віднести: концепції соціального забезпечення і захисту, формування та реалізації людського і загалом соціального капіталу, що задіяні суспільством; стратифікацію та ознаки сукупності соціальних статусів останнього; спадщину і сучасні прояви культури (зокрема, національних і релігійних традицій, звичаїв) населення відповідного регіону.

Тісно пов'язана з процесами забезпечення та характеристиками соціокультурної ідентичності категорія соціального простору, що визначається як ієрархія соціальних статусів та зв'язків, у межах якої функціонують економічні суб'єкти [12, с. 19-20, 26]. Оскільки основою зазначеної ієрархії визнається той факт, що володіння вищим соціальним статусом дозволяє суб'єкту мати додаткові блага та більше інформації з меншими витратами на їх отримання, то фактор соціального простору відіграє вагомую роль у формуванні та збереженні територіальних відмінностей, визначаючи, поряд із диференціацією сукупності транзакційних витрат різних соціальних груп (у тому числі в сфері укладання та контролю за виконанням формальних і неформальних угод).

З теорією соціального простору як функції соціальної стратифікації територіальних громад узгоджується теорія еліт. Специфічним ідеологічним і політичним завданням країн, що розвиваються, та їх територіальних спільнот прийнято вважати самоідентифікацію еліти. Ця ознака має зумовлюватися загальною спрямованістю діяльності представників відповідної невеликої соціальної групи, наділеної владою, привілеями і вищим статусом, що повинна сприйматись як служіння суспільству, передбачаючи самовизначення еліти стосовно її базових цінностей, формування специфічного ставлення до решти населення і можливих способів дії [13, с. 135, 146].

Оскільки набір соціальних статусів певного суспільства і територіальної громади традиційно розглядають як сукупність суспільних відносин осіб, кожна з яких володіє певним соціальним статусним набором, то основними формами соціальної стратифікації, що потребують аналізу при дослідженні соціокультурної ідентичності, є характеристики економічного, а також взаємопов'язаних з ним професійного і політичного статусів членів спільноти.

Іншим частковим проявом середовища формування соціокультурної ідентичності територіальних громад є культурний простір – сукупність суспільних відносин з приводу формування, розвитку та

засвоєння їх суб'єктами системи духовних цінностей, моделей і механізмів міжособистісної та колективної взаємодії, вибудованих на світоглядних й етнорелігійних уявленнях про поведінку в соціумі та довіллі, що властива представникам спектру соціальних страт, виділених за статусом і способом життя, та визначає суспільний феномен культури.

Склад і зміст основних ознак середовища формування і капіталізації потенціалу соціокультурної ідентичності зумовлюється специфікою суспільних відносин з приводу відтворення, реалізації й удосконалення продуктивних сил людини, формування і функціонування відповідних інституцій та інфраструктури. Відтак серед них доцільно розрізняти:

- єдність – наявність певних явищ, процесів і тенденцій, що є спільними для процесів суспільного відтворення на певній території в контексті рівня організації усіх сфер життєдіяльності;

- дискретність – характеристику територіальної розосередженості сукупності матеріальних елементів, що забезпечують підтримання і реалізацію потенціалу соціокультурної ідентичності (насамперед інфраструктури нематеріального виробництва та соціального забезпечення);

- багатомірність – характеристику спектру суспільних відносин між суб'єктами формування і підтримання соціокультурної ідентичності (основними суспільними інститутами – сім'єю, територіальними і громадськими спільнотами, інститутами культури і релігії, економікою, державою), що в контексті усталення підґрунтя відтворення соціокультурних ознак потребують збалансування інтересів, цілей, стратегій функціонування;

- зв'язаність і синергетичність (тобто параметри поєднання, взаємовпливу і взаємообумовленості суб'єктів та структуроутворюючих елементів соціального і культурного просторів) – як визначник засад і проблем їх формування в процесі реалізації мети становлення, що полягає в оптимізації умов і механізмів розвитку та реалізації соціогуманітарного потенціалу територіальних громад та функціональних спільнот у їх складі.

Інституційні характеристики середовища відтворення соціокультурної ідентичності зумовлюються властивостями і динамікою основних суспільних інститутів – економічних (зокрема, власності та координації господарської діяльності); правових, у тому числі домінуючих інститутів координації руху ресурсів – матеріальних, фінансових, політичних та ін., завдяки яким функціонує інфраструктура із задоволення спектру соціальних потреб – загальносуспільних, суспільно необхідних, приватних, а також визначається стратифікація соціуму; культурних (у розумінні структур і механізмів, що створюються суспільством задля інституціалізації моралі, етики, ідеології).

У контексті дослідження проблем розвитку інституційної структури середовища життєдіяльності актуально залишається проблема соціальної еволюції, або оцінки трансформації конкретної макросоціальної системи впродовж тривалого періоду, ступеня успішності траєкторії її трансформації (при цьому еволюційними прийнято вважати практично всі соціальні зміни, не викликані апіорі шоковими процесами) [14, с. 43-44, 47]. У разі такої трансформації макросоціальної системи вихідний склад домінуючих соціальних суб'єктів з властивими їм ролями визначає сутність модернізації організаційно-поведінкової структури, в тому числі безперервні зміни неформальних інститутів, тоді як зміни інститутів формальних (тобто суспільного регулювання) є дискретними і фіксують якісні системні

зрушення. Накопичення еволюційних змін насамкінець приводить до якісно нової інституційної побудови всієї соціальної системи як підґрунтя соціокультурної ідентичності певної спільноти.

Функціональна структура середовища формування, відтворення та реалізації потенціалу соціокультурної ідентичності територіальних громад представлена сегментами:

- соціально-територіальних спільнот населення (суспільними інститутами родини, релігії і громади, соціальною ієрархією, соціальними статусами і типами);

- ринку праці (насамперед у частині механізму формування і збалансування її пропозиції та відповідного попиту);

- системи формування і коригування суспільного світогляду, моралі та етики, відтворення і удосконалення інтелектуального, професійно-кваліфікаційного та інноваційного потенціалу робочої сили (насамперед у складі ланок освіти, науки і наукового обслуговування, культури та мистецтв, а також «мереж знань», поряд із зазначеними ланками представлених інформаційною інфраструктурою і, зокрема, електронними інформаційно-комунікаційними мережами);

- економічної діяльності з організації середовища життя і споживання людини в межах матеріального і нематеріального виробництва;

- споживчого ринку;

- системи соціального забезпечення і захисту, а також діяльності з підтримання відповідних напрямів національної безпеки;

- соціальних комунікацій (їх система охоплює суспільні й громадянські норми і правила, способи і методи кооперації, механізми розв'язання конфліктів, рівень довіри між індивідами, соціальними верствами і групами, а також суб'єктами господарювання).

Останній сегмент є доволі вагомим на індивідуальному рівні соціокультурної самоідентифікації, оскільки саме соціальні комунікації, якими конкретна особа володіє або до яких має доступ, поряд із походженням, здібностями, знаннями, вміннями і навичками, визначають особливості її інтеграції в соціумі, умови та перспективи ефективного використання в суспільному виробництві її інтелектуального, професійно-кваліфікаційного та інноваційного потенціалу, а також просування по соціальних «сходах» у межах горизонтальної і вертикальної суспільної ієрархії.

**Висновки з проведеного дослідження.** Соціокультурна ідентичність належить до невід'ємних чинників сталого відтворення конкурентоспроможної економіки в спектрі її територіальних підсистем, а також підтримання національної безпеки України.

Впровадження раціональних механізмів узгодження економічних, політичних, світоглядних, духовних інтересів соціальних груп і функціональних спільнот у рамках територіальної громади має на меті ствердження спільного морально-етичного та духовно-ідеологічного підґрунтя її розвитку, яке визнається доцільним та поділяється основною масою суб'єктів, аргументуючи та оптимізуючи механізми підтримання соціальної справедливості й злагоди.

Основними шляхами усталення процесів відтворення та обґрунтованих еволюційних змін характеристик соціокультурної ідентичності спільнот різного рангу слід визнати:

- підвищення ефективності стратегій боротьби та запобігання наслідкам бідності, маргіналізації, соціального відчуження;

- впровадження механізмів коригування надмірної соціальної диференціації населення (за майновою

ознакою), в тому числі на засадах фіскального перерозподілу доходів;

– становлення обґрунтованого за балансом видатків і доходів розподілу бюджетних повноважень у сфері соціального забезпечення населення; налагодження міжбюджетних відносин, зорієнтованих на зміцнення у відповідності з чинним законодавством фінансово-економічної бази місцевого самоврядування та прогресивний розвиток територіальних громад;

– реалізацію політики сприяння процесам розширення середнього класу як потенційної опори соціальної стабільності та носія ідей солідаризації соціального забезпечення;

– стимулювання соціальної відповідальності великих корпоративних бізнес-структур;

– диверсифікацію сфери зайнятості, підвищення ролі в економіці об'єднаних територіальних громад суб'єктів малого і середнього бізнесу, інтегрованих у відповідні галузеві та кластерні регіональні структури.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Степико М.Т. Українська ідентичність: феномен і засади формування / М.Т. Степико. – К.: НІСД, 2011. – 336 с.
2. Козловець М.А. Феномен національної ідентичності: виклики глобалізації / М.А. Козловець. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 558 с.
3. Соколова І.В. Формування соціокультурної ідентичності у полікультурній освіті / І.В. Соколова // Педагогічний дискурс. – 2012. – Вип. 11. – С. 294-299.
4. Нагорна Л.П. Соціокультурна ідентичність: пастки ціннісних розмежувань /Л.П. Нагорна. – К.: ІПіЕНД ім. І.Ф. Кураса НАН України, 2011. – 272 с.
5. Мартинелли А. Рынки, правительства, сообщества и глобальное управление / А. Мартинелли // Социологические исследования. – 2003. – № 1. – С. 16-28.
6. Сидорчук О. Особливості формування та перспективи відродження соціального капіталу / О. Сидорчук, І. Козак // Ефективність державного управління. – 2008. – Вип. 16/17. – С. 377-388.
7. Павліченко П.П. Соціологія / П.П. Павліченко, Д.А. Литвиненко. – К.: Лібра, 2002. – 254 с.
8. Україна на зламі тисячоліть: історичний екскурс, проблеми, тенденції та перспективи / Щокін Г.В., Попович М.С., Кармазина М.С. та ін. – К.: МАУП, 2000. – 384 с.
9. Кудров В. Российская экономика: перманентность нерешенных проблем / В. Кудров // Общество и экономика. – 2009. – № 2. – С. 118-139.
10. Єфременко Т. Економічна культура як соціологічне поняття / Т. Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – № 3. – С. 123-141.
11. Богуш Л.Г. Якість життя в параметрах та індикаторах соціальних процесів / Л.Г. Богуш // Економіка та держава. – 2013. – № 11. – С. 59-63.
12. Ореховский П. Фактор пространства в трансакционном анализе / П. Ореховский // Общество и экономика. – 2008. – № 6. – С. 12-27.
13. Дука А. «Элита» и элита: понятие и социальная реальность / А. Дука // Общество и экономика. – 2008. – № 6. – С. 132-146.
14. Мартынов А. Как оценить итоги трансформации социального макроса? / А. Мартынов // Общество и экономика. – 2009. – № 2. – С. 42-58.

УДК 331.5(477)

**Василенко В.М.***доктор економічних наук, професор,  
заслужений діяч науки і техніки України,  
професор кафедри менеджменту і туризму  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського МОН України***Дружиніна В.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту і туризму  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського МОН України*

## ДИСКУРС НАУКОВИХ ПОЛОЖЕНЬ ЩОДО РОЗВИТКУ РИНКІВ ПРАЦІ

У статті викладено деякі наукові положення щодо розвитку ринків праці у контексті існуючих економічних шкіл. Показано відмінності окремих концепцій ринку праці та наведено деякі характеристики їх положень. Зроблено висновок про необхідність активізації сучасного пошуку адекватних знань ситуації, що складається на ринках праці. Узагальнено основні етапи, напрями та концепції в теоретико-методологічному дискурсі розвитку наукового знання щодо ринків праці як своєрідного базису для продукування таких знань.

**Ключові слова:** ринки праці, концепції, етапи, наукове знання, дискурс.

### **Василенко В.Н., Дружиніна В.В. ДИСКУРС НАУЧНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ПО РАЗВИТИЮ РЫНКОВ ТРУДА**

В статье изложены некоторые научные положения относительно развития рынков труда в контексте существующих экономических школ. Показаны отличия отдельных концепций рынка труда и приведены характеристики этих положений. Сделан вывод о необходимости активизации современного поиска адекватных знаний ситуации, которая складывается на рынках труда. Обобщены основные этапы, направления и концепции в теоретико-методологическом дискурсе развития научного знания относительно рынков труда как своеобразного базиса для продуцирования таких знаний.

**Ключевые слова:** рынки труда, концепции, этапы, научное знание, дискурс.

### **Vasilenko V.N., Druzhinina V.V. THE DISCOURSE OF SCIENTIFIC STATEMENTS ON THE DEVELOPMENT OF LABOR MARKETS**

The article describes some of the scientific position concerning the development of labor markets in the context of the current economic schools. The differences of the individual concepts and the labor market are some of the characteristics of these provisions. The conclusion about the need to revitalize the modern search of adequate knowledge of the situation that is emerging in the labor market. It summarizes the main stages, trends and concepts in the theoretical and methodological discourse of development of scientific knowledge concerning the labor market as a kind of basis for the production of knowledge.

**Keywords:** labor markets, concepts, stages, scientific knowledge, discourse.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан та існуючі проблеми у розвитку ринків праці (національного, регіонального, місцевого та внутрішньо фірмового) багато в чому викликані недосконалістю суспільних відносин у цій сфері. Не дивлячись на суттєвий відрізок часу, протягом якого науковці та фахівці сприймають спроби знайти «золоту точку перетину» у сфері праці, на жаль, поки що таких рецептів не існує. Однією із можливих причин такого стану, можна припустити, є недостатня упорядкованість існуючого знання щодо теоретико-методологічного підґрунтя існуючих наукових напрямів та адаптації їх положень до вимог сьогодення. Не за рахунок якоїсь еkleктики, а шляхом творчого підходу. З погляду на що є досить актуальним питання щодо становлення та розвитку ринків праці, вирішення якого вимагає нового осмислення економічних теорій (напрямів) ринку праці.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Ознайомлення та критичний аналіз сучасних публікацій, у яких у тій, чи іншій мірі розглядаються питання становлення та розвитку ринків праці, дозволяють стверджувати про те, що великий прошарок теоретичного та прикладного знання, закладеного нашими попередниками залишається майже не затребуваним. Як правило, наукові інтереси сучасників групуються навколо питань прикладного змісту та методичного характеру забезпечення існування ринків праці. Сказати, що це недолік, то значить піти проти істини: навпаки, такий зріз наукового інтересу викликаний,

в першу чергу, намаганням надати суспільним відносинам у сфері праці цивілізованого характеру. Але недостатня увага до теоретичних чи методологічних підвалин призводить до виникнення додаткових ускладнень у пошуках найбільш придатних рішень у забезпеченні ефективного функціонування ринків праці. У зв'язку з чим виникає необхідність у додаткових дослідженнях теоретичних питань стосовно розвитку ринків праці у дискурсі відповідних наукових напрямків для продукування нових знань.

**Постановка завдання.** Метою цієї статті є систематизація наукового знання та його продукування щодо існуючого теоретико-методологічного підґрунтя розвитку ринків праці, закладеного попередниками у відповідних наукових напрямках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Етапи виникнення та розвитку основних наукових напрямів щодо розвитку ринків праці, що наведена у табл. 1, наявно ілюструє їх змістовний характер.

Як видно із змісту наведеної таблиці етапи розвитку теорій ринку праці мають свою історичну платформу. Витоки наукового пізнання ринку праці виходять з головного напрямку економічної думки третьої половини XV–XVI століть – меркантилізму, який поділяється на два напрями: ранній меркантилізм (перша третина XV – середина XVI ст.) і пізній меркантилізм (друга половина XVI ст.) [1].

Ранній меркантилізм зосередив свою увагу на тому, що для процвітання нації країна повинна

мати великі запаси дорогоцінних металів, тому головним завданням ранні меркантилісти (У. Стаффорд (Англія), де Сантіс, Г. Скарuffі (Італія) вважали забезпечення активного грошового балансу, тобто зіставлення ввезення та вивезення золота і срібла. Для досягнення цієї мети розроблялися адміністративні заходи щодо втримання грошей в країні.

Представники пізнього меркантилізму: Т. Ман (Англія), А. Серра (Італія), А. Монкрет'єн (Франція) шукали джерела збагачення нації не в примітивному накопиченні скарбів, а в розвитку зовнішньої торгівлі. Вони прийшли до розуміння того, що успішне ведення зовнішньої торгівлі цілком залежить від господарського становища всередині країни. Тому головне завдання пізніх меркантилістів зводилося до забезпечення активного торгового балансу.

В цілому, меркантилісти не погоджували свої принципи, але за весь період їх існування ідеологією меркантилізму є наступні установки: сутність багатства висловлюють дорогоцінні метали; праця продуктивна лише в тих галузях виробництва, які працюють на експорт; держава повинна заохочувати експорт, забезпечувати монополії вітчизняним комерсантам і запобігати конкуренцію; зростання населення необхідне для підтримки низького рівня заробітної плати та високого рівня норми прибутку. Вони не стикалися з проблемами регулярної зайнятості, головна вимога – перевищення експорту над імпортом, стимулювання експорту, ввезення в державу розкоші, золота і срібла.

Перший макроекономічний аналіз національного господарства був проведений фізіократами в 80-х роках XVIII ст., у навчаннях яких пріоритети ставилися на розвиток сільського господарства, оскільки це єдиний вид економічної діяльності, який є істинним джерелом багатства. Систему поглядів та ідей фізіократів (Ф. Кене, В. де Мірабо, Ж. Тюрго) можна звести до наступних аспектів: багатство створюється не в сфері торгівлі, а в сільському господарстві; суспільство ділиться на три класи: фермери; ремісники, промислові робітники, торговці, прислуга; землевласники; продуктивна праця тільки в сільському господарстві, праця селян; особливу роль відіграє земля: землевласник збирає хліба більше, ніж посіяв зерен; невтручання уряду в природний хід економічного життя. Саме фізіократи і меркантилісти почали суперечку в економічній науці про необхідність і можливість втручання держави в економіку. Фізіократи заперечували проти втручання держави, меркантилісти, навпаки, вважали державне втручання у підприємницьку діяльність цілком обґрунтованим.

Головним недоліком цих течій є недостатня увага людині і людській праці. Тому в полеміку з фізіократами і меркантилістами вступають представники класичної політичної економії.

Якщо виокремити витоки ринку праці, слід зазначити, що системний аспект в економічній науці досліджувався, головним чином, з позицій теорії ринку праці, основоположниками якої є представники класичної економічної теорії У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей тощо. Вчені вважали, що попит і пропозиція на ринку праці збалансовані, також як і на інших ринках. На думку представників класичної школи ринкова система здатна повністю використовувати ресурси в економіці, в тому числі повну зайнятість. Визнавалося, що при деяких обставинах повної зайнятості може і не бути, але притаманна ринковій системі здатність до саморегулювання автоматично відновлює в економіці рівень виробництва і повну зайнятість. Найкращою економічною політикою визнавалася політика невтручання держави у функціонування економіки [2, с. 136]. На думку класиків було розуміння про те, що вартість товару визначається сумою доходів – заробітної плати, прибутку і ренти [3], величина яких корелює з обсягами виробництва, а останні в свою чергу є детермінантами кількості зайнятих і вакантних робочих місць. Економісти класичної школи розуміли, що при нерівномірності розвитку ринку втручання держави у функціонування ринків небажане, але в той же час вони не сумнівалися в автоматичному його регулюванні, тобто що ринковий механізм сам здатен ліквідувати дисбаланс на ринках.

Полярну точку зору про неможливість досягнення автоматичної збалансованості на ринку праці висловив К. Маркс, який показав нерозв'язність внутрішніх протиріч капіталу. Досліджуючи процес накопичення капіталу, він сформулював «капіталістичний закон народонаселення». Робоче населення, на думку дослідника, «виробляючи накопичення капіталу, тим самим в зростаючих розмірах виробляє засоби, які роблять його відносно надлишковим населенням. Це – властивий капіталістичному способу виробництва закон народонаселення» [4, с. 645–646]. В такому випадку теоретичний підхід К. Маркса демонструє взаємозв'язок праці і капіталу в процесі технологічного розвитку. Маючи чітко виражений теоретичний характер, марксистська теорія залишає без уваги деякі питання, що виникають в процесі функціонування ринку праці: чи існують межі зростання безробіття, який механізм взаємодії попиту і пропозиції.

Таблиця 1

**Основні етапи, напрями та концепції розвитку ринків праці**

№ п/п	Період	Науковий напрям	Основна концепція	Представники
1	XV–XVII ст.	меркантилісти	Теорія грошового багатства, джерелом якого є гроші	У. Стаффорд, Т. Ман, А. Монкрет'єн
2	XVIII ст.	фізіократи	Джерелом багатства є сільськогосподарське виробництво	Ф. Кене, В. де Мірабо, Ж. Тюрго
3	XVIII–XIX ст.	класики	Повна зайнятість є нормою, держава не втручається у суспільні відносини	У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей
4	XIX–XX ст.	марксист	Робоча сила є товаром, робоча сила створює вартість, держава є головним суб'єктом на ринку робочої сили	К. Маркс, Ф.У. Тейлор, М.І. Туган-Барановський,
5	XX ст.	неокласики (кейсінці)	Ринок праці діє на основі цінової рівності, головний регулятор – ціна робочої сили	Дж.М. Кейнс, П. Самуельсон, С. Кузнець
6	XX–XXI ст.	монетаристи	Забезпечення зайнятості можливо шляхом грошово-кредитної політики	М. Фрідмен, Ф. Кейген, К. Бруннер
7	XX–XXI ст.	інституціоналісти	Відносини на ринках праці можна упорядковувати з використанням соціально-економічних інститутів	Дж. Данлоп, Л. Ульман, Дж. Гелбрейт

В останній третині XIX ст. виникає неокласичний напрям економічної думки, в історії якого виділяють математичну школу (У. Джебванс, В. Вальрас, В. Парето), школу Д. Гілдера, М. Феддстайна, Р. Холла, основою якої була мінова концепція зайнятості (ціна праці впливає на попит і пропозицію, регулює їх ринкова рівновага), австрійську школу, кембриджську школу, які радикально змінюють економічний погляд щодо ринків праці на Заході та США.

Таким чином, представники перерахованих вище шкіл вважали, що держава не повинна втручатися в регулювання ринку праці, а віддавали перевагу переважно саморегулюванню. Однак у цей же час з'явилися наукові підходи, головним пріоритетом яких було державне регулювання ринку праці. Найбільш помітний внесок у цьому напрямку зробили представники неокласичної теорії, Дж.М.Кейнс і його послідовники, діалектично обґрунтувавши положення про те, що порушення макроекономічної рівноваги є невід'ємна риса ринкової системи [5].

З початку XX ст. у світ виходять наукові праці Дж. Кейнса, рецепти якого знайшли своє відображення в економічній політиці багатьох держав. У своїй роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» вчений довів, що безробіття носить не добровільний, а вимушений характер. Фактична ситуація на ринку праці визначається розміром ефективного попиту на ринку споживчих і інвестиційних товарів. «Якщо ефективний попит недостатній, то виникає неповна зайнятість в тому сенсі, що є безробітні, які погодилися б працювати за меншу, порівняно з існуючою заробітну плату» [5, с. 448]. Виходячи з цього, він зробив висновок, що ні пропозиція праці, ні заробітна плата не відіграють провідної ролі в забезпеченні збалансованості ринку праці.

Визнавши нездатність ринкових інструментів ефективно регулювати ринок праці, Дж. Кейнс висунув тезу про необхідність державного регулювання економічних процесів. Розуміючи, що «установою централізованого контролю, необхідного для забезпечення повної зайнятості, потребують, звичайно, значного розширення традиційних функцій уряду» [5, с. 515], він виступав за розширення державних інвестицій, організацію громадських робіт як основних рецептів боротьби з безробіттям. При цьому не настільки важливо, куди підуть бюджетні кошти, головне, щоб вони через ефект мультиплікатора призвели до очікуваного результату – зниження безробіття.

Проте основна особливість кейнсіанської моделі полягає у тому, що найважливішим ринком в ній є ринок благ. У взаємозв'язку «сукупний попит – сукупна пропозиція» провідне значення має сукупний попит. Але оскільки його обсяг корегується в результаті взаємодії з грошовим ринком, то визначальним параметром загальної рівноваги є ефективний попит, обсяг якого встановлюється в моделі сумісної рівноваги.

Головна причина нестабільності економіки в цілому, і ринку праці зокрема, на думку монетаристів (М. Фрідмена, Ф. Кейгена, К. Бруннера, А. Мольцера), полягає в нестійкості грошових параметрів як наслідку активного державного втручання. Тому монетаристи виступають проти державного втручання в економіку, визнаючи його роль тільки в контролі над грошовою масою, використовуючи інструменти грошово-кредитної політики, зокрема, використовуючи такі важелі, як облікова ставка центрального банку, розміри обов'язкових резервів комерційних банків на рахунках центрального банку, що буде стимулювати інвестиційну і ділову

активність і, таким чином, збільшувати зайнятість у країні. На думку монетаристів, грошова політика повинна бути направлена на досягнення природного рівня безробіття, що відображає структурні диспропорції на ринку праці і не пов'язаного з циклічною кон'юктурою в економіці.

Особливе місце серед концептуальних напрямів займає інституціональний напрям, представлений працями Дж. Данлопа, Л. Ульмана, Дж. Гелбрейта та ін. Ринок праці в рамках цієї школи розглядається як особлива інституційна структура, покликана виявити та узгодити інтереси працівників і роботодавців. Для вироблення алгоритмів раціональної поведінки суб'єктів ринку праці необхідно в першу чергу виключити вплив усіх зовнішніх чинників, що знаходяться у взаємній колінеарності. Ці алгоритми, або схеми, або матриці поведінки індивідів є не що інше, як інститути, які можуть створюватися асоціаціями продавців праці (наприклад, профспілками), покупцями праці, що створюють формальні і неформальні правила содо того, які працівники підходять для яких робіт, державою. Деякі з них набувають форму інституційних бар'єрів, які обмежують мобільність робочої сили і, як наслідок, стримуючих конкурентну боротьбу, що веде до посилення дисбалансу на ринку праці, виникненню безробіття.

Інерційний характер ринку праці, його нездатність швидко і адекватно реагувати на зміни, що відбуваються у сфері виробництва, поглиблює ці процеси.

Можна багато говорити про досягнення західної економічної думки і, крім теорій «гнучкого ринку праці», розглянути теорію економіки пропозиції, контрактну теорію тощо. Детальне знайомство з усіма цими економічними теоріями було б дуже корисним, але це предмет історико-економічних досліджень.

У вітчизняній економічній літературі дослідження ринку робочої сили зумовлювалися конкретними історичними умовами функціонування економіки Радянського Союзу, з одного боку, і марксистсько-ленінської ідеології, з іншого боку. Відмінності соціально-економічного розвитку Радянського Союзу та країн з розвинутою ринковою економікою вплинули на хід і характер дискусій про стан, розвиток та регулюванні сфери трудових відносин. Рівень безробіття вважався серйозною проблемою суспільства, тим більше для країн з розвинутою ринковою економікою, а ринок робочої сили – постійним джерелом протиріч та соціальних зіткнень. Основний упор робився на прикладні питання, а до теоретичних проблем багато західних економістів ставилися як до «політекономічних тонкощів, які не мають практичного значення».

Дослідження вітчизняних економістів носили не тільки прикладний, але дуже рідко і фундаментальний характер. Однією з найбільш дискусійних проблем у вітчизняній економічній науці була проблема «товарності – нетоварності» робочої сили. Визнання робочої сили як об'єкта товарно-грошових відносин, означало необхідність визнання існування ринку робочої сили в СРСР, а значить і експлуатації. Тому тривалий час адекватність товарної форми робочої сили умов реальної соціалістичної економіки взагалі заперечувалася, а ринок робочої сили розглядався, як «конкретно-історичне поняття, пов'язане лише з капіталістичним виробництвом».

Будь-які спроби відійти від встановлених канонів піддавалися різкій критиці. Одним з перших з трактуванням робочої сили за соціалізму як товару виступив в середині 60-х років В.П. Корнієнко. Ним була запропонована концепція, суть якої полягає в тому,



що при соціалізмі працівники як власники робочої сили пропонують її суспільству (державі), що володіє засобами виробництва, а юридичні відносини найму, в які вступають працівники, лише закріплюють сам факт продажу робочої сили [6, с. 16].

Переломним моментом стала дискусія, що розгорнулася у вітчизняній економічній науці в другій половині 80-х років. Ця дискусія стала закономірним результатом невідповідності теорії нетоварності робочої сили і соціально-економічних відносин в країні, що змінюються, введення системи господарського розрахунку, встановлення прямої залежності між оплатою праці та доходами колективу. У зв'язку з цим була зроблена спроба відійти від шліфування старих і пошуку нових аргументів проти товарної концепції і перейти до позитивного вивчення робочої сили, заснованому на визнанні адекватності товарної форми особистого чинника умовами соціалістичного суспільства. Позитивним явищем в теорії ринку робочої сили в період кінця 80-х – початку 90-х років було не тільки обґрунтування тези сумісності ринку робочої сили з суспільною власністю, а й визнання його об'єктивного існування, хоча і в деформованому вигляді.

Радикальність перетворень, що проводяться в нашій країні при переході від централізовано керованої моделі економіки до ринку, визначила необхідність не тільки визнання ринку праці, а й розробки та висунення концепції його функціонування в умовах перехідної економіки. Ряд авторів сучасності: С. Бандур [7], Е. Лібанова [8], Л. Шевченко [9] ведуть активний пошук механізму формування ринку праці в умовах нової системної трансформації.

Концептуальні основи досліджень соціально-економічних процесів у сфері праці, що виявлені в результаті виконаного дискурсу, цілком можуть виступити в якості методологічних передумов теорії ринку праці, що формується в економіці України. Однак слід зауважити, що активізація суперечливих процесів глобалізації та регіоналізації, вплив глобальної та національної пропозиції людських ресурсів на стан регіональних та місцевих ринків праці викликали якісні зміни в змісті і механізмах їх функціонування, що дозволило трактувати ринкові сегменти як еволюційні системи, що характеризуються наявністю міждержавних та міжрегіональних міграційних потоків, а також зростаючої ролі держави, що розглядає заходи регулювання як необхідну умову подолання трансформаційних диспропорцій («трансформаційних шоків») і формування передумов стабільного зростання сучасної української економіки. Це обумовлює необхідність відмови від традиційного для неокласичної традиції розгляду ринку праці відповідно до принципів раціоналізму економічної діяльності, відособленості ринку і його агентів на користь еволюційно-інституційного підходу, який у якості критерію прогресу еволюційного розвитку розглядає підвищення ступеня свободи кожного із структурних елементів при зростанні рівня їх впорядкованості.

Тим самим, на відміну від теорії суспільного добробуту, яка розглядає державне втручання як необхідну

умову подолання «провалів» ринку, запропонований у статті підхід визначає державне регулювання як необхідну умову формування ринкового механізму і, одночасно, фактор ефективної алокації ресурсів відповідно до змісту цільових орієнтирів розвитку суспільства, як передумову когерентності індивідуальних, групових і громадських інтересів. Названий підхід має особливу значущість для держав з наздоганяючим типом розвитку, де процес формування ринкових структур не є завершеним. Запропонований підхід передбачає пошук ефективних способів поєднання інструментів ринкового саморегулювання та державного регулювання, визначених змістом структурних елементів ринку факторів, особливостями галузевих і відтворювальних пропорцій економіки, характером домінуючих і не домінуючих господарських укладів, а також фазою економічного циклу.

Таким чином, в результаті дослідження виконана систематизація наукового знання та його продукування щодо існуючого теоретико-методологічного підґрунтя розвитку ринків праці, закладеного попередниками у відповідних наукових напрямках, що дозволяє у концентрованому вигляді наявно продемонструвати основні етапи, зміст та представників того чи іншого наукового напряму, що внесли суттєвий вклад у розвиток теоретичних положень щодо ринків праці. Наявність такого наукового знання повинно слугувати своєрідним базисом для продукування сучасних знань щодо забезпечення ефективного функціонування ринків праці різного масштабу починаючи з внутрішньо фірмового і закінчуючи національним та міжнародним, що повинно стати предметом пошуку для науковців, що займаються вирішенням питань у сфері соціально-трудова відносин.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Keynes, J.M. 'Notes on mercantilism' in The General Theory of Employment, Interest and Money [Електронний ресурс]. / J. M. Keynes. – 1936/ – Режим доступу: [www.marxists.org/reference/subject/economics/keynes/general-theory](http://www.marxists.org/reference/subject/economics/keynes/general-theory).
2. Меликьян Г. Г. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Г. Г. Меликьян, Р. П. Колосова. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, 1996. – 623 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Електронний ресурс] / А. Смит. – Режим доступу: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/70320/e6586e522c5a3fb3904b8f70ac939826.pdf?sequence=1>.
4. Маркс К. Избранные сочинения: В 9-ти т. Т. 7 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1987. – 811 с.
5. Кейнс Дж. Избранные произведения: Пер. с англ. / Дж. Кейнс. – М.: Экономика, 1993. – 543 с.
6. Корниенко В. П. Товарные отношения и форма рабочей силы при социализме / В. П. Корниенко // Экономические науки. – 1990. – № 3. – С. 15–18.
7. Бандур С. І. Теоретико-методологічні імперативи державного регулювання ринку праці в контексті реформування економіки України / С. І. Бандур, О. А. Ковенська // Ринок праці та зайнятість населення: виробн. – практ. наук. журнал. К.: ІПКДСЗУ, 2015. – № 2. – С. 9–13.
8. Лібанова Е. М. Ринок праці: підручник / Е. М. Лібанова. – К.: ЦНЛ, 2003. – 224 с.
9. Шевченко Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз: монографія / Л. С. Шевченко. Харків: Видавець ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. – 336 с.

## СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.027

**Бадида М.П.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і банківської справи  
Ужгородського національного університету,  
начальник ДПІ в м. Ужгороді ГУ ДФС у Закарпатській області*

**Зеленський А.В.**

*здобувач кафедри фінансів  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню основних методичних та практичних аспектів стимулювання розвитку аграрного сектора економіки України на основі ефективного податкового регулювання галузі. Висвітлено механізм впливу податкового регулювання на баланс інтересів держави і платників податку. Визначено основні тенденції податкового регулювання аграрної галузі у контексті податкової реформи-2016.

**Ключові слова:** податкове регулювання, аграрний сектор економіки, фінансова політика, спеціальні режими оподаткування, податкова реформа.

#### **Бадида М.П., Зеленский А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

Статья посвящена исследованию основных методических и практических аспектов стимулирования развития аграрного сектора экономики Украины на основе эффективного налогового регулирования отрасли. Освещены механизм влияния налогового регулирования на баланс интересов государства и налогоплательщиков. Определены основные тенденции налогового регулирования аграрной отрасли в контексте налоговой реформы-2016.

**Ключевые слова:** налоговое регулирование, аграрный сектор экономики, финансовая политика, специальные режимы налогообложения, налоговая реформа.

#### **Badida M.P., Zelenskiy A.V. CURRENT TRENDS IN TAX REGULATIONS AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE**

The article investigates the basic methodological and practical aspects of stimulating the development of the agricultural sector of Ukraine through effective fiscal management industry. Deals with the mechanism of the effect of tax regulation to balance the interests of the state and taxpayers. The main trends in tax regulation the agricultural sector in the context of tax reform 2016.

**Keywords:** tax regulations, the agricultural sector, fiscal policy, tax exemptions, tax reform.

**Постановка проблеми.** В трансформаційних умовах економіки фінансова політика держави ґрунтується на системі фінансових регуляторів. Їх базисом є податки, що наповнюють державну скарбницю. Особливого значення набувають податкові механізми, які є найважливішою складовою регулювання економіки аграрного сектора.

Сучасні проблеми функціонування аграрного сектору зумовлені економічною дискримінацією, відсутністю необхідних преференцій та податкових заходів стосовно подолання наслідків економічної кризи й вступу України до нової фази стійкого економічного зростання. Це вимагає випереджаючого розвитку аграрного сектору країни. Процес його податкового регулювання потребує оцінки впливу податкових механізмів на економічні параметри та визначення траєкторії активізації економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним, методологічним і практичним питанням становлення податкової системи і податкового регулювання приділено достатньо уваги відомими вітчизняними економістами, серед яких: В. Андрущенко, О. Василик, В. Вишневський, А. Даниленко, Т. Єфименко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Мельник, П. Мельник, В. Опарін, Ю. Пасіч-

ник, А. Соколовська, Л. Тарангул, В. Федосов, Л. Шабліста, С. Юрій.

У розробку їх теоретико-прикладних засад помітний внесок зробили такі визнані дослідники, як В. Борисова, П. Гайдуцький, О. Гудзь, М. Дем'яненко, Д. Дема, Н. Дорош, П. Лайко, П. Саблук, П. Стецюк, В. Синчак, Л. Худолій, А. Чупіс та ін. Ними розглядалося широке коло питань пошуку резервів системи фінансових регуляторів за допомогою податкових механізмів в царині аграрного сектору країни.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На противагу цьому, в теорії податкового регулювання економіки аграрного сектору існує достатня кількість суперечливих та дискусійних проблем, що вимагають свого нагального розв'язання. З поміж них особливо значимим є податкове регулювання розвитку аграрного сектору, яке залишається недостатньо розкритою сферою податкових відносин.

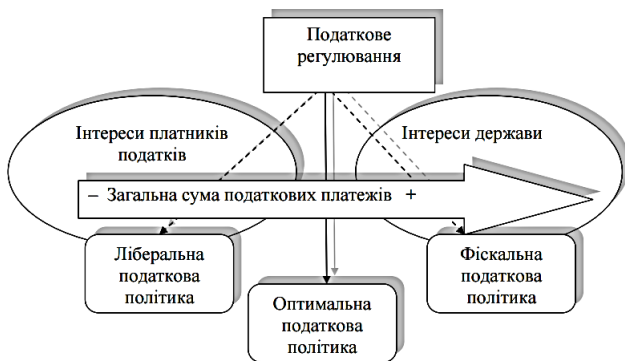
Необхідність подальшого розвитку податкової підтримки, виявлення чинників і передумов формування принципово нової концепції податкової реформи аграрного сектору, а також розробки показників рівня впливу податкових механізмів на економіку аграрного сектору являють собою актуальну

проблему сучасної економічної науки і практики, яка потребує поглибленого аналізу.

**Метою статті** є визначення сутності фінансового регулювання та аналіз функціонування системи податкового регулювання аграрного сектору України на сучасному етапі для подальшого визначення пріоритетних напрямів, форм та інструментів регулювання цієї сфери економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основною функцією прямих податків є регулююча, сутність якої полягає у свідомому втручанні держави у ринкову економіку для досягнення визначених цілей податкової політики та регулювання соціально-економічних процесів. Метою державного податкового регулювання є збільшення податкових надходжень до бюджету в результаті підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання [1, с. 21].

У сфері оподаткування перетинаються інтереси держави та платників податків. У спрощеному вигляді спроба збалансування інтересів держави й платників може бути представлена у такому вигляді (рис. 1).



**Рис. 1. Механізм впливу податкового регулювання на баланс інтересів держави і платників податку [2, с. 123]**

Зважаючи на пріоритетність фіскальної функції податків, держава зацікавлена у збільшенні загальної суми податків і зборів, що надходить у формі доходів у бюджету всіх рівнів і державні цільові фонди. Однак, надмірне підвищення податкового навантаження (пріоритет інтересів держави) позбавляє платників стимулу до розвитку й розширення масштабів діяльності, що веде до таких негативних наслідків, як пригнічення підприємницької ініціативи й стагнації, ухилення від оподаткування та тіньової економіки.

Інтереси платників податків навпаки полягають у мінімізації витрат, у т.ч. і витрат на сплату податків, тому лібералізація оподаткування через зниження податкового навантаження об'єктивно сприяє зміцненню фінансової бази платників податків, насиченню ринку товарами і послугами та створенню конкурентного середовища. Зростають теж витрати на оплату праці, що забезпечує підвищення рівня добробуту працюючих осіб і їх споживання. Все це стимулює розширення сукупного попиту, що є найважливішим чинником стабільного економічного розвитку.

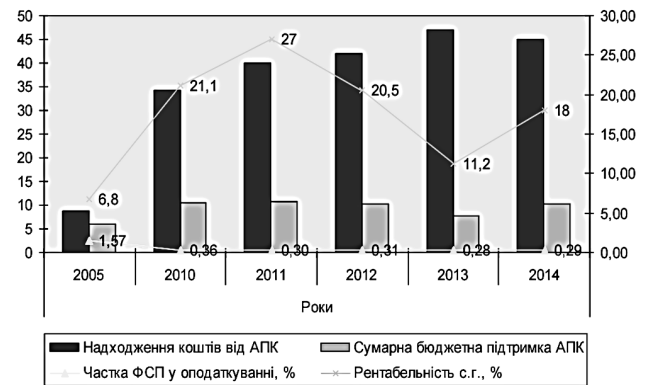
Система регулювання економіки аграрного сектору України податковими механізмами має підсистеми та їх складові елементи: суб'єкти податкового регулювання – державні органи в межах їхньої компетенції (Верховна Рада, Міністерство аграрної політики та продовольства України, Міністерство фінансів України, Державна фіскальна служба України) і недержавні органи управління діяльністю (товарні біржі, торговельні палати, асоціації тощо); норма-

тивно-податкове забезпечення – закони України, постанови Верховної Ради, укази Президента, постанови Уряду, накази та листи Державної фіскальної служби України, міністерств, відомств, статуту підприємств аграрного сектору, інструкції, норми, нормативи, методичні вказівки, інша нормативна документація; податкові регулятори – принципи оподаткування, форми оподаткування, порядок обчислення і сплати, об'єкти оподаткування, порядок надання податкових пільг, контроль за правильністю та своєчасністю розрахунків платників з бюджетом і моніторинг застосування податкового механізму.

Значний вплив на розвиток вітчизняних підприємств агропромислового комплексу протягом останніх років здійснювали заходи із застосування спеціальних режимів оподаткування таких товаровиробників. Зокрема, діючий механізм оподаткування сільськогосподарських підприємств сприяв збільшенню їх обігових коштів на близько 40 млрд. грн. [3], що, на нашу думку, в першу чергу пов'язане зі збільшенням обсягу податкових преференцій підприємствам аграрного сектору економіки України

У профільному міністерстві вважають, що за період дії спецрежимів оподаткування подвоєно виробництво валової продукції сільського господарства. Галузі рослинництва та птахівництва зайняли провідні світові позиції. Крім того, почала відроджуватися галузь тваринництва. Така сприятлива політика створила необхідні умови для надходження інвестицій та розвитку аграрного бізнесу. В результаті, значно зросли надходження до бюджету від підприємств АПК [4].

За останні роки обсяги сплати податків і зборів аграрним сектором економіки становлять понад 42 млрд. грн., що суттєво перевищує бюджетну підтримку всієї галузі (рис. 2).



**Рис. 2. Надходження від оподаткування та бюджетна підтримка АПК за 2005-2014 рр.\***

\*Джерело: [5]

Про винятково важливу роль сільського господарства свідчить ряд важливих макроекономічних параметрів. Найголовнішим серед них є частка сільського господарства та харчової промисловості у валовому внутрішньому продукті держави (ВВП), яка у останні роки перевищує 20%.

Окрім того продукція сільського господарства і харчової промисловості формує значну частину українського експорту. За 2014 р. експортовано продукції сільського господарства і харчової промисловості на 16,7 млрд. дол. США (на 0,3 млрд. дол. США менше, ніж за 2013 р.), що становить 31,5% вартості експорту України (проти 27,1% у 2013 р.). У 2014 р. було імпортовано сільськогосподарської продукції і продовольства на 6,1 млрд. дол. США (на

2 млрд. дол. США менше, ніж у попередньому році). У вартісній структурі імпорту країни частка даної продукції склала 11,2% (у 2013 р. – 10,5%). Таким чином у 2014 році досягнуто рекордно позитивне сальдо зовнішньої торгівлі – 10,6 мільярдів доларів.

Сьогодні «податкова дискусія» поки що іде на сторінках ЗМІ та в рамках різноманітних публічних заходів навколо двох основних варіантів податкової реформи: Кабінету Міністрів України та парламентського Комітету з питань податкової та митної політики.

Остаточний проект податкової реформи-2016 від Кабінету Міністрів України наразі так і не представлений. А саме уряд має бути ініціатором розробки проектів бюджетної і податкової політики на наступний рік. За останній місяць ми мали змогу ознайомитися з презентацією ініціатив без особливих економічних обґрунтувань та прогнозних показників.

Тим часом, Комітетом з питань податкової та митної політики вже представлено та зареєстровано законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації» у Верховній Раді України під № 3357, авторами якого є представники всіх фракцій коаліції, а також позафракційні народні депутати. Очікувано, даний законопроект викликав жорстку критику Міністерства фінансів України та представників МВФ, які зазначають, що внаслідок запропонованих податкових змін значно скоротяться державні доходи [6].

Законопроект № 3357 є дійсно прогресивним документом у контексті податкової реформи-2016. Ним передбачено суттєве зменшення фіскального навантаження на суб'єктів вітчизняної економіки, що сприятиме позитивному бізнес-клімату.

Разом з цим складається враження, що недоотримання бюджетних надходжень у результаті податкової лібералізації, окрім інфляційного зростання доходів, намагатимуться компенсувати за рахунок аграріїв. Законопроект пропонується скасувати спеціальний режим оподаткування ПДВ для сільськогосподарських товаровиробників щодо операцій у рослинництві, а це від 15 до 20 млрд. грн. додатково до бюджету. А також, знову пропонують реформувати спрощену систему оподаткування, насамперед платників четвертої групи – дрібних фермерів.

Вдруге за останні 12 місяців пропонується реформувати єдиний податок четвертої групи, що прийшов на зміну фіксованому сільськогосподарському податку в результаті податкової реформи наприкінці 2014 року. Попри тогорічний супротив громадськості та побоювання експертів щодо надмірного фіскального навантаження на дрібних фермерів (розмір податкових зобов'язань зріс більш ніж у 20 разів), оновлений єдиний податок став одним із бюджетоутворюючих податків для місцевих бюджетів та одним із небагатьох досягнень реформ децентралізації. Законопроект щодо податкової лібералізації пропонуються нові зміни – обмежити дохід до 80 тис. мінімальних заробітних плат, а також площу сільськогосподарських угідь – до 3 тис. га. Економічного обґрунтування наслідків такого обмеження для бізнесу не надається. Очевидно, що значно зменшаться надходження до бюджетів сіл, селищ, міст, а наслідки фінансової децентралізації в раз нівелюються.

Що стосується ключової норми для аграріїв – збереження спеціального режиму ПДВ для сільськогосподарських товаровиробників до 1 січня 2018 року, – то тут відсутня єдність думок. І якщо, відповідно до законопроекту щодо податкової лібералізації, аграріям вдалося довести певній частині українського

парламенту, що в умовах політико-економічних дисбалансів збереження спецрежиму ПДВ для тваринництва є життєво необхідним, то наразі продовжуються дебати за галузь рослинництва.

Значного більшого занепокоєння викликають дискусії, що точаться на робочих групах Кабміну при обговоренні урядового варіанту податкової реформи-2016. Зокрема, пропонується передбачити нові умови, за якими сільськогосподарський товаровиробник може перебувати на спеціальному режимі ПДВ, зокрема обмеживши дохід до 100 млн. грн., а також площу сільськогосподарських угідь – до 3 тис. га.

Досить поспішні реформи, на кшталт скасування спецрежиму ПДВ з 1 січня 2016 року, неминуче призведуть до негативних соціально-економічних наслідків. І найвагомішим – стане закриття значної кількості підприємств, скорочення робочих місць – від 60-100 тис. чол. А фонд заробітної плати, за таких умов, в галузі знизиться більш ніж на 1,3 млрд. грн. [6].

Навряд чи хто з ініціаторів цих змін прорахував загальний ефект для держави від переведення аграріїв на загальну систему оподаткування, адже немає жодної чіткої аргументації позицій обох варіантів, підкріпленої зрозумілими розрахунками. А відсутність конструктивного діалогу урядовців з аграріями може традиційно вилитися в надзвичайно гарячу передноворічну «податкову дискусію» в сесійній залі парламенту. Скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ для сільськогосподарських товаровиробників з 1 січня 2016 року є неприйнятним та згубним для сільськогосподарської галузі, насамперед з точки зору забезпечення продовольчої безпеки в Україні.

Проблема ефективного регулювання економічних відносин в аграрному секторі потребує запровадження гнучкої податкової політики, яка б дала змогу оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами переважної більшості платників податків. Для цього недопустимо нехтувати регулюючим потенціалом як податкової системи в цілому, так і окремих податків. Щоб важелі податкового стимулювання забезпечували позитивні зрушення і для держави, і для платників, необхідно спиратися на принципи: рівноправності, економічної доцільності, науковості, цільовий принцип, прозорості, кумулятивності, компетентності, законності. Виходячи з цього, існує необхідність реформування системи оподаткування України шляхом створення реальних умов для переходу агросфери на інвестиційно-інноваційну модель розвитку, що ґрунтується на макроекономічній збалансованості трьох компонент – потреб держави, спроможності платників та оптимізації макроструктурних пропорцій [7].

**Висновки з проведеного дослідження.** Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити висновок про необхідність реформування податкової системи, але з урахуванням особливостей господарських форм, прибутковості діяльності, спрямованості на соціальну сферу господарського життя підприємств аграрного сектору.

Перспективні напрями подальших наукових розробок щодо вдосконалення податкових стосунків у аграрній сфері лежать у площині поглиблення теоретичних досліджень з цієї проблеми та вирішення практичних завдань підвищення ефективності регулювання сільськогосподарського виробництва. Тому головна ціль податкового регулювання має полягати у ефективному застосуванні елементів системи оподаткування, виходячи з стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку агросфери України.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Онисько С.М. Ефективність сільськогосподарського виробництва та її залежність від фіскальної політики держави / С.М. Онисько, А.А. Верзун, О.В. Шолудько – Львів.: Апріорі, 2007 – 154 с.
2. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент: Навчальний посібник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима, В. В. Карпова. – Київ: Знання, 2008. – 525 с.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/so\\_ek\\_r\\_u/soekru\\_u/arh\\_soekru\\_15.htm](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/so_ek_r_u/soekru_u/arh_soekru_15.htm)
4. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/news/?pg=10423>
5. Держкомстат України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/novini/23135-podatkova-ruletka-dlya-agrariyiv.html>
7. Податкове регулювання розвитку агросфери в Україні / О. Є. Гудзь. // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efek\\_2012\\_1\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efek_2012_1_6.pdf)

УДК 336.02:368

**Балацький Є.О.***доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри управління та фінансово-економічної безпеки  
Української академії банкієвської справи***Кузьменко О.Г.***аспірант  
Української академії банкієвської справи***ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФІНАНСОВОГО РИНКУ  
НА УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

У статті доведено, що на сучасному етапі розвитку загальний вектор змін в політиці страхових компаній щодо формування та управління страховим портфелем зумовлений впливом трансформаційних тенденцій на фінансовому ринку. Розглянуті аспекти впливу трансформаційних процесів на страховий ринок та політику управління страховим портфелем. Визначено, що характерною особливістю сучасного етапу є зростання рівня взаємозалежності і взаємодії страхових компаній з іншими фінансовими установами та збільшення обсягів страхування спеціалізованих ризиків.

**Ключові слова:** фінансовий ринок, страхування, страхові компанії, управління.

**Balatskiy Ye.O., Kuzmenko O.G. ВЛИЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ФИНАНСОВОГО РЫНКА  
НА УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ**

В статье доказано, что на современном этапе развития общий вектор перемен политики страховых компаний относительно формирования и управления страховым портфелем обусловлен влиянием трансформационных тенденций на финансовом рынке. Рассмотрены аспекты влияния трансформационных процессов на страховой рынок и политику управления страховым портфелем. Определено, что характерной особенностью современного периода является увеличение уровня взаимозависимости страховых компаний с другими финансовыми учреждениями и увеличение объемов страхования определенных рисков.

**Ключевые слова:** финансовый рынок, страхование, страховые компании, управление.

**Balatskiy Ye.O., Kuzmenko O.G. OPERATING ACTIVITIES OF THE INSURANCE COMPANIES WITHIN TRANSFORMATIONAL ENVIRONMENT OF THE FINANCIAL MARKET**

The article proved that changes in the policies of insurance companies on the formation and management of the insurance portfolio due transformational impact on financial market trends. The transformational environment of the financial market is analyzed and determined its place in the system of insurance protection. The economic nature of financial flows is studied and specific features of their functioning in insurance companies are identified as the vector of development at the present stage.

**Keywords:** financial market, insurance (reinsurance), insurance companies, management.

**Постановка проблеми.** Функціонування страхових компаній відбувається у змінному, нестабільному зовнішньому середовищі. Діяльність компаній не ізольована від впливу факторів даного середовища, а навпаки, їх розвиток відбувається з урахуванням, а іноді і під впливом змін і трансформацій, що виникають у фінансовій системі, на світовому та національному страховому ринку.

Основною тенденцією, що визначає напрямок розвитку всіх фінансових посередників на сучасному етапі, у тому числі страхових компаній, є трансформація фінансового ринку, що полягає в інтеграції та конвергенції сегментів фінансового ринку, та у формуванні відповідних даним процесам нових підходів до управління, організації діяльності, розробки і збуту фінансових продуктів, та інших змін у функціонуванні страхових компаній.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням актуальних питань, пов'язаних з діяльністю страхових компаній на фінансовому ринку займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, Н.М. Внукова, Г. Воблий, О.О. Гаманкова, О.Д. Заруба, О.М. Зубець, М.С. Клапків, В.В. Корнєєв, І.О. Лютий, С.С. Осадець, В.К. Райхер, Л.І. Рейтман, Т.А. Рогова, К.Є. Турбіна, Т.А. Федорова, І.Я. Чугунов, В.В. Шахов, Я.П. Шумелда, Р.Т. Юлдашев та ін. Дослідження зазначених науковців розкривають широке коло проблем, які стосуються управління діяльністю страхових компаній. Проте, залишаються недостатньо дослідженими питання впливу трансформаційних тенденцій фінансового ринку на управління операційною діяльністю страхових компаній.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування особливостей впливу трансформаційних тенденцій фінансового ринку на управління операційною діяльністю страхових компаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В найбільш узагальненому трактуванні трансформація розглядається як взаємодія різних процесів та явищ в економіці, політиці та інших сферах, які в результаті забезпечують формування нової якості соціальної системи в цілому [1]. Схожі підходи, в яких наголошується на радикальних перетвореннях, викликаних сукупністю чинників різних сфер суспільного життя, застосовуються в роботі Гражевської Н.І., яка визначає трансформацію як «перетворення, які охоплюють весь спектр суспільного життя, його духовну, політичну, економічну та соціальні структури (перетворення політичного режиму, радикальне економічне реформування, духовно-культурну переорієнтацію суспільства» [2], та в статті Івашиної С.Ю. і Івашиної О.Ф.: «суть економічної трансформації становлять глибинні перетворення, що зумовлені змінами технології та відбуваються на рівні економічних відносин, інститутів економічної та соціальної сфери» [3].

Стосовно фінансового ринку трансформацію можна розглядати як корінні зміни в структурі ринку, організації економічних відносин, функціонуванні фінансових інститутів, що відбуваються під впливом технологічних, економічних, соціальних, політичних та інших процесів та явищ. На сучасному етапі чинники трансформації фінансового ринку характеризуються поєднанням впливу процесів фінансової глобалізації, інтеграції та конвергенції (рис. 1).

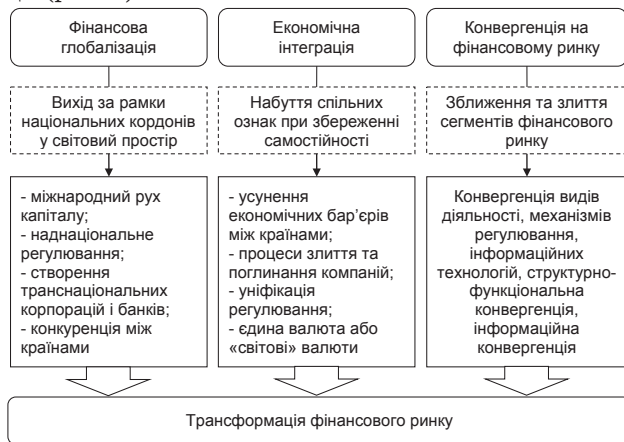


Рис. 1. Складові сучасного етапу трансформації фінансового ринку [4, 5, 6, 7]

Процеси фінансової глобалізації, інтеграції та конвергенції на фінансовому ринку взаємопов'язані між собою, мають спільні причини формування та чинники розвитку, а також здійснюють взаємовплив та утворюють складні причинно-наслідкові зв'язки. Узагальнюючи та систематизуючи чинники зазначених процесів, визначені в науково-теоретичних напрацюваннях вітчизняних і зарубіжних дослідників [6, 7, 8], вважаємо за доцільне виокремити наступні передумови трансформації фінансового ринку:

- інтернаціоналізація господарської діяльності;
- дерегулювання ринків капіталу;
- лібералізація валютно-кредитних відносин і фінансових ринків;
- збільшення обсягів міжнародних банківських операцій, розвиток мережі транснаціональних банків;

- комп'ютеризація фінансової сфери;
- зниження бар'єрів між фінансовими ринками;
- зростання конкуренції між країнами.

Трансформація фінансового ринку повинна розглядатися у взаємозв'язку із фінансовою глобалізацією, економічною інтеграцією та конвергенцією. Проте зазначені процеси мають більш широке коло впливу та часто виходять за рамки виключно фінансового ринку, тому необхідно ідентифікувати ті ознаки та характеристики, які на сучасному етапі визначають трансформацію саме фінансового ринку. Основними серед таких ознак, на нашу думку, є: універсалізація діяльності суб'єктів фінансового ринку; розвиток механізмів сек'юритизації; злиття і поглинання на фінансовому ринку; інтернаціоналізація сегментів фінансового ринку. Дані ознаки трансформації фінансового ринку суттєво вплинули на розвиток та особливості функціонування кожного з його сегментів. Вагомий вплив мають трансформаційні процеси на страховий ринок та політику управління страховим портфелем у розрізі чотирьох наступних аспектів: організації відносин між страхувальником і страховою компанією; вибору виду страхового портфеля; особливостей селекції ризиків та застосування інструментів оптимізації страхового портфеля (рис. 2).

Традиційний підхід до організації відносин між страхувальником і страховою компанією передбачає оформлення договору страхування безпосередньо між зазначеними суб'єктами стосовно надання визначеного виду страхових послуг. Основними каналами збуту страхових послуг при такому підході виступають прямі продажі (через офіси страхових компаній, телефонні, поштові продажі та через інтернет), а також реалізація страхових послуг через посередників – страхових агентів і брокерів.



Рис. 2. Зміни в управлінні страховим портфелем в умовах трансформації фінансового ринку

Офісні продажі страхових продуктів є найбільш дорогим способом залучення нових клієнтів, особливо у випадку розширення мережі територіальних представництв і створення нових філій, а також потребують значних витрат на утримання штатних працівників. Водночас, даний канал реалізації забезпечує найвищий рівень контролю за процесом надання страхових послуг і їх якістю. Інші канали прямих продажів (телефонні, смс, інтернет та інші) є порівняно мало витратними і достатньо оперативними, проте мають обмеження щодо застосування

за видами страхування. Зокрема, вони є неефективними для майнового страхування, коли необхідне проведення попередньої оцінки майна, а також у страхуванні життя, оскільки потрібне врахування індивідуального характеру полісів.

Досить поширеною є практика залучення страхових посередників (агентів і брокерів) до процесу реалізації страхових послуг. Кожен із посередників працює за відповідну комісійну винагороду, але якщо страховий агент представляє виключно інтереси страхової компанії, то страхові брокери провадять діяльність в основному за дорученням страхувальника. Реалізація страхових послуг через страхових посередників при грамотно побудованій збутовій політиці може забезпечити суттєвий приріст договорів страхування в страховому портфелі без необхідності розширення філіальної мережі самої страхової компанії.

Під впливом трансформаційних процесів на фінансовому ринку зростає роль нетрадиційних («нестрахових») посередників у реалізації страхових послуг, у тому числі банків, інших фінансових установ, туристичних компаній, магазинів електроніки та інших. Залучення таких посередників до просування та збуту страхових послуг дозволяє, по-перше, суттєво скоротити витрати страхової компанії на розширення мережі представництв, маючи при цьому доступ до платоспроможної аудиторії. Страхові компанії в цьому випадку використовують вже сформовану мережу інших компаній і установ як власні канали збуту. По-друге, надання страхових послуг у складі комплексних фінансових продуктів підвищує лояльність клієнтів та ступінь задоволення їхніх потреб.

Узагальнюючи даний аспект впливу трансформації фінансового ринку на управління страховим портфелем, можна зробити висновок про появу альтернативних можливостей збільшення кількості укладених договорів страхування та зміни структури видів страхування в портфелі в результаті розвитку нових каналів реалізації страхових послуг – посередництва банківських та інших фінансових небанківських установ.

Зміни в управлінні страховим портфелем в умовах трансформації фінансового ринку стосуються і переміщення акцентів у виборі виду страхового портфеля – від формування диверсифікованих класичних страхових портфелів до спеціалізованих недиверсифікованих страхових портфелів. Зацікавленість страхових компаній у формуванні спеціалізованих страхових портфелів посилюється з появою та розвитком нових видів страхування, характерних для сучасного етапу розвитку фінансової системи. Так, якщо раніше діяльність різних фінансових посередників була розмежованою і майже не перетиналася, то на сучасному етапі з'являються нові форми їхньої взаємодії. Зазначена теза, зокрема, стосується появи нових видів страхування, пов'язаних із ризиками діяльності банків, інвестиційних компаній та інших суб'єктів фінансового ринку. До них належать: страхування інвестицій, страхування кредитів, комплексне банківське страхування, страхування виданих гарантій та страхування інших фінансових ризиків. Більшість із зазначених видів страхування характеризується високим рівнем ризиковості та, відповідно, мають вищу дохідність.

Бажання страхових компаній отримувати вищі прибутки за рахунок прийняття на страхування більш «дорогих» унікальних або масштабних ризиків підкріплюється появою нових інструментів управління прийнятими на страхування ризиками, що забезпечує більш ефективний їх перерозподіл і

дозволяє уникнути проблем з неплатоспроможністю страхових компаній.

Основним інструментом перерозподілу страхових ризиків залишається перестрахування, капіталізація світового перестрахового ринку на сьогоднішній день знаходиться на рівні 500-600 млрд. доларів (рис. 3). Збільшення капіталізації світового страхового і перестрахового ринку дозволяє формувати більше страхове покриття для всіх видів ризиків. Все частіше на страхування приймаються унікальні та масштабні ризики: ризики епідемій, природних катастроф, терористичні та інші аналогічні ризики. Страхування даної групи ризиків є надзвичайно важливим з точки зору підтримання стабільності на світовому ринку.

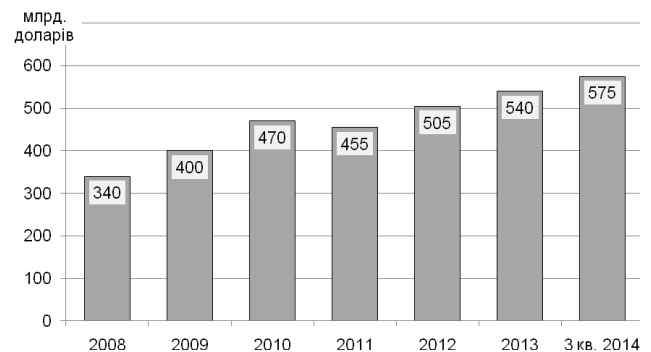


Рис. 3. Капіталізація світового перестрахового ринку [9]

Необхідно підкреслити, що на сучасному етапі проведення перестрахових операцій не обмежується внутрішніми ринками, а все більше набуває глобального характеру. Більше половини всіх перестрахових операцій у світі здійснюється декількома провідними страховими і перестраховими компаніями, які вже тривалий час займають лідируючі позиції на даному ринку, а саме: «Hannover Ruckversicherung AG», «Lloyd's of London», «Munchener Ruckversicherungs-Gesellschaft Aktiengesellschaft (Munich Re)», «Swiss Re Group» та «Berkshire Hathaway Re». Зазначені компанії акумулюють значні обсяги фінансових ресурсів, що дозволяє їм формувати пули страхових ризиків визначених видів та розвивати альтернативні інструменти перерозподілу страхових ризиків, у тому числі використовуючи механізм сек'юритизації.

Як свідчать дані аналітичного дослідження Aon Benfield Analytics [9], ринок альтернативних перестрахових інструментів демонструє стабільну динаміку до зростання. Станом на кінець 3 кварталу 2014 року капіталізація даного ринку досягла 61,9 млрд. доларів. Характерними тенденціями при цьому є, по-перше, збереження невеликих темпів зростання випуску облігацій катастроф, спеціалізованих виключно на покритті ризиків, пов'язаних з природними катастрофами і руйнівними погодними факторами. На сьогодні у світовому масштабі за рахунок облігацій катастроф та інших альтернативних інструментів забезпечується перестрахове покриття для 40-50% застрахованих катастрофічних ризиків. По-друге, збільшуються обсяги операцій за перестраховими варіантами та сайд карами, хоча частка даних інструментів залишається невеликою. Головною особливістю є суттєве (близько 25% порівняно з 2013 роком) зростання обсягів забезпеченого перестрахування («collateralized reinsurance»), що означає розширення сфери застосування альтернативних інструментів перестрахування не тільки щодо катастрофічних ризиків, але

й інших видів страхування, зокрема страхування кредитних та фінансових ризиків.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підсумовуючи вищесказане, можна зазначити, що на сучасному етапі розвитку загальний вектор змін в політиці страхових компаній щодо формування та управління страховим портфелем зумовлений впливом трансформаційних тенденцій на фінансовому ринку. Основними характеристиками даного процесу є універсалізація діяльності суб'єктів фінансового ринку, розвиток механізмів сек'юритизації, злиття і поглинання на фінансовому ринку, інтернаціоналізація сегментів фінансового ринку.

Трансформаційні тенденції на фінансовому ринку призвели до суттєвих змін у функціонуванні всіх його сегментів і діяльності фінансових посередників. В управлінні страховим портфелем страхових компаній дані зміни торкнулися, передусім, організації відносин між страхувальником і страховиком, зміни пріоритетів у виборі виду страхового портфеля і селекції страхових ризиків, а також застосовуваних інструментів оптимізації страхового портфеля. Характерною особливістю сучасного етапу стало зростання рівня взаємозалежності і взаємодії страхових компаній з іншими фінансовими установами, збільшення обсягів страхування спеціалізованих ризиків, у тому числі кредитних, інвестиційних та інших фінансових ризиків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багмет К. В. Банківсько-страхова інтеграція в умовах формування конвергентної моделі розвитку фінансового ринку / К. В. Багмет // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 106–111.
2. Гражевська Н.І. Відображення трансформаційних процесів у системі категорій соціально-економічної динаміки / Н.І. Гражевська // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 19-29.
3. Івашина С.Ю. Соціально-інституціональні аспекти економічної трансформації / С.Ю. Івашина, О.Ф. Івашина // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 309-314.
4. Вирченко В.В. Трансформація фінансової системи в умовах глобалізації / В.В. Вирченко, А.В. Вирченко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2010. – № 1. – С. 49–55.
5. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) / С.А.Єрохін. – К.: Вид-во «Світ знань», 2002. – 528 с.
6. Козьменко О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку: монографія / О. В. Козьменко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
7. Пахненко О. М. Взаємодія страхового і фондового ринків при формуванні конвергентної моделі фінансового ринку / О. М. Пахненко, В. В. Роєнко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – Вип. 34. – С. 58-68.
8. Cummins J. David Convergence of Insurance and Financial Markets: Hybrid and Securitized Risk-Transfer Solutions / J. David Cummins, Mary A. Weiss // The Journal of Risk and Insurance. – 2009. – № 3. – p. 493–545.
9. Reinsurance Market Outlook [Electronic resource] // Aon Benfield Analytics. – Jan 2015. – Access mode: [http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/20150102\\_ab\\_analytics\\_reinsurance\\_market\\_outlook\\_january2015.pdf](http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/20150102_ab_analytics_reinsurance_market_outlook_january2015.pdf).



УДК 336.77

**Береславська О.І.***доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу  
Національного університету державної податкової служби України***Підсосонна Я.Г.***старший викладач кафедри банківської справи  
та фінансового моніторингу  
Національного університету державної податкової служби України*

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВАЛЮТНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан ринку споживчого кредитування в іноземній валюті. Проаналізовано вплив кризових явищ, що спостерігаються у вітчизняній економіці, на функціонування ринку споживчого кредитування в іноземній валюті. Проведено експертну оцінку деяких нормативних документів, що стосуються реструктуризації зобов'язань за валютними кредитами та розглянуто потенційні загрози стабільності вітчизняної банківської системи.

**Ключові слова:** споживчий кредит, іноземна валюта, валютний курс, платоспроможність, кредитна заборгованість, реструктуризація.

### **Береславская Е.И., Подсосонная Я.Г. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВАЛЮТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

В статье рассмотрено современное состояние рынка потребительского кредитования в иностранной валюте. Проанализировано влияние кризисных явлений, наблюдаемых в отечественной экономике, на функционирование рынка потребительского кредитования в иностранной валюте. Проведена экспертная оценка некоторых нормативных документов, касающихся реструктуризации обязательств по валютным кредитам и рассмотрены потенциальные угрозы стабильности отечественной банковской системы.

**Ключевые слова:** потребительский кредит, иностранная валюта, валютный курс, платежеспособность, кредитная задолженность, реструктуризация.

### **Bereslavska O.I., Pidsosonna Y.G. CURRENT ISSUES OF CURRENCY LENDING IN UKRAINE**

The current state of the market of consumer lending in foreign currency is considered. The impact of the crisis on the functioning of the consumer credit market in foreign currency is analyzed. Spend some expert evaluation of regulatory documents relating to the restructuring of liabilities on foreign currency loans and are considered potential threats to the stability of the domestic banking system. The expert assessment of some regulations relating to the restructuring of liabilities on foreign currency loans is conducted and potential threats to the domestic banking system stability are considered.

**Keywords:** consumer credit, foreign currency exchange rate, liquidity, credit debt, restructuring.

**Постановка проблеми.** Політична та економічна криза в Україні, що спостерігалася протягом 2014-2015 рр., обумовили стрімку девальвацію гривні. За вказаний період національна валюта знецінилася на 194,6% (з 7,9930 грн./дол. до 23,5464 грн./дол.)<sup>1</sup>. Таке знецінення курсу гривні суттєво ускладнило обслуговування валютних кредитів позичальниками, особливо тими, що отримують доходи у національній валюті. У свою чергу, це призвело до великих збитків вітчизняної банківської системи через зростання обсягів простроченої заборгованості за валютними кредитами та сформованих за ними резервами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань валютного кредитування банками у зарубіжній та вітчизняній науці присвячено багато уваги. Так, значний внесок у вивчення перспектив, переваг та недоліків даного виду банківського кредитування зробили такі вчені, як: Дзюблюк О. В., Міщенко В. І., Мороз А. М., Примостка Л. О., Красавіна Л. М., Мишкін Ф. С., Міллер Р. Л., Сінкі Дж. тощо. Проте актуальними залишаються дослідження проблем погашення кредитів у іноземній валюті під час девальвації національної грошової одиниці та шляхів їх вирішення, у тому числі й в Україні, оскільки під фінансовою загрозою опиняються не лише окремі позичальники, а й стабільність всієї банківської системи.

**Метою дослідження** є аналіз сучасного стану функціонування ринку споживчого кредитування в іноземній валюті, проведення експертної оцінки деяких нормативних документів, що стосуються

реструктуризації зобов'язань за валютними кредитами та дослідження потенційних загроз стабільності вітчизняної банківської системи.

**Виклад основного матеріалу.** Стрімкий розвиток ринку споживчого кредитування в іноземній валюті в Україні розпочався на початку 2006 р. і досяг свого максимуму в 2008 р. За вказаний період частка споживчих кредитів у іноземній валюті становила близько 55-64%, тобто практично дорівнювала обсягам кредитування в національній валюті. Водночас, іпотечне кредитування у своїй більшості здійснювалося тільки в іноземній валюті, при чому не тільки протягом 2006-2008 років, а й упродовж всього аналізованого періоду, про що засвідчують дані, наведені на рисунках 1 і 2.

Таке стрімке зростання попиту на кредити в іноземній валюті було зумовлене стабільним курсом гривні, який не змінювався з початку 2006 р. і до кінця жовтня 2008 року, про що говорить крива, показана на рисунку 3.

До кризи, яка виникла у 2008 р., мало хто усвідомлював всі ризики валютного кредитування і особливо такого, що здійснювалося із застосуванням техніки досвідчених інвесторів – так званої стратегії «carry trade», яка заснована на використанні існуючих різниць у процентних ставках для різних валют в різних країнах світу [3]. При цьому, найактивніше валютне кредитування здійснювали дочірні установи іноземних банків. Не маючи необхідного обсягу ресурсної бази в національній валюті вони могли отримувати дешеві ресурси від іноземних материнських компаній у відповідних іноземних валютах.

Банки були зацікавлені в наданні кредитів у тій валюті, в якій отримували залучені ресурси, тому

<sup>1</sup> Інформація на 21 грудня 2015 року.

валютний ризик повністю перекладався на позичальника. Більше того, позбувшись валютного ризику, банки та регулятор не брали до уваги можливість девальвації гривні [4, с. 5].

Проте, світова фінансова криза 2008 р. внесла свої корективи у роботу ринку споживчого кредитування. Знецінення гривні на 52,4% у 2008-2009 рр. поставили позичальників перед проблемою своєчасного погашення валютних кредитів у зв'язку з дефіцитом дешевої валюти, а банки – перед проблемою зростання кредитної заборгованості.

Відсутність дієвого вирішення питання погашення валютних кредитів позичальниками сприяли появі у червні 2009 р. заборони з боку Національного банку України споживчого кредитування в іноземній валюті. Але, як свідчить практика, цей захід не сприяв вирішенню проблеми кредитної заборгованості [4, с. 5]. Особливо загрозливого характеру ситуація почала набувати під час другої хвилі девальвації гривні початку 2014 р.

В умовах нестабільного економічного та політичного середовища та стрімкого знецінення гривні

повернення кредитів, отриманих в іноземній валюті, стало практично неможливим. Прострочена заборгованість стала зростати шаленими темпами і тому позичальники та банки відчули гостру необхідність пошуку шляхів вирішення цієї проблеми.

Можливим компромісом для тимчасового врегулювання проблеми реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті став Меморандум, запропонований банками, що мають найбільший портфель кредитів фізичних осіб в іноземній валюті та підписаний 8 травня 2015 року. Цей Меморандум з'явився як результат тривалого процесу узгодження всіх можливих механізмів вирішення питання кредитної заборгованості між громадськістю та банками, і передбачає реструктуризацію споживчих кредитів в іноземній валюті, що отримані під заставу нерухомості.

Сторони, які підписали Меморандум, домовились про врегулювання проблеми іпотечних валютних кредитів фізичних осіб шляхом реструктуризації на таких умовах:

– реструктуризації підлягає кредит, загальна

сума якого з відсотками та комісіями за кредитом в цілому не перевищує 2,5 млн. гривень за офіційним курсом гривні до іноземних валют станом на 01.01.2015 р. та строк повернення якого станом на 01.01.2014 р. не настав;

– за наявним кредитом відсутня непогашена прострочена заборгованість станом на 01.01.2014 р. або її врегулювання відбулося до моменту проведення реструктуризації;

– кредит отримано позичальником на придбання житлової нерухомості, яка є єдиним житлом позичальника і в якому він станом на 01.01.2014 зареєстрував своє місце проживання (умова щодо реєстрації не поширюється на кредити під заставу майнових прав на житлову нерухомість).

У випадку своєчасного виконання зобов'язань позичальником за договором споживчого кредиту та відсутності прострочених платежів після дати реструктуризації тривалістю більш ніж на 30 днів, банк зобов'язаний протягом дії договору споживчого кредиту, але не пізніше закінчення цього договору, здійснити анулювання (прощення) частини боргу [6].

Після конвертації кредиту з іноземної валюти в гривню банки беруть на себе зобов'язання списати 50% кредиту отриманого на так зване соціальне житло та не менше 25% кредиту на житло більшої площі. Проте, як щодо соціального житла, так і щодо житла більшої площі встановлюється обмеження для кредитів, що можуть бути конвертовані, – їх розмір не повинен перевищувати 2,5 млн. грн. за курсом на 01.01.2015 (15,76 грн. за дол.), це орієнтовно 158 тис. дол. [5].

Зазначимо, що обов'язок банків щодо виконання зазначених положень Меморандуму виникає

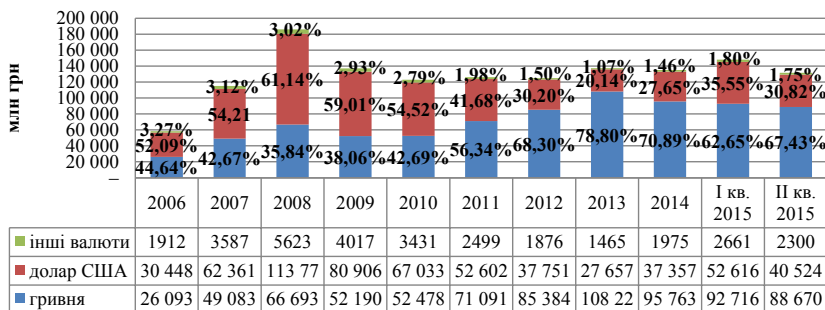


Рис. 1. Обсяги споживчих кредитів наданих банками України протягом 2007-2015 рр. у розрізі валют

Джерело: Побудовано автором за даними Національного банку України [1]

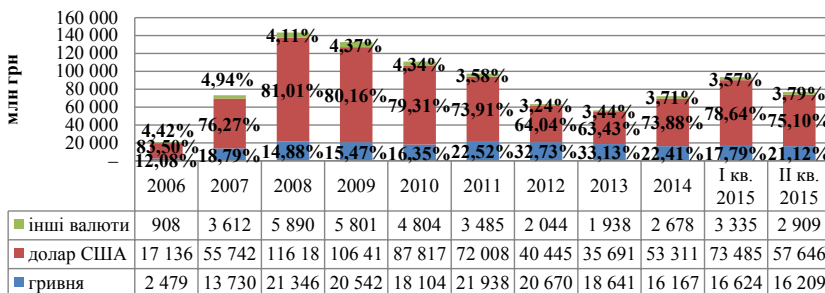


Рис. 2. Обсяги іпотечних кредитів наданих банками України протягом 2007-2015 рр. у розрізі валют

Джерело: Побудовано автором за даними Національного банку України [1]

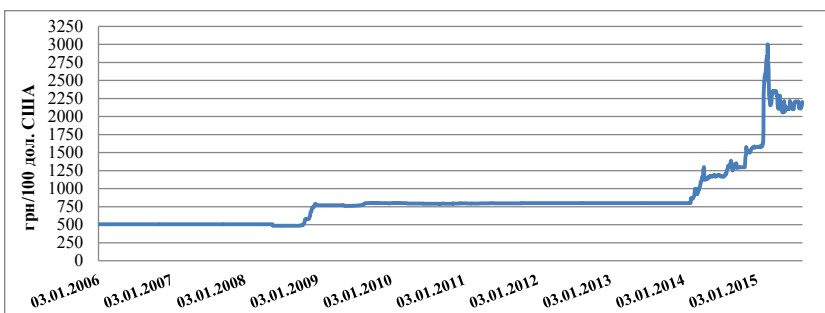


Рис. 3. Динаміка офіційного курсу гривні до долара США протягом 2006-2015 рр.

Джерело: Побудовано автором за даними Національного банку України [2]

виключно за умови прийняття змін до Податкового кодексу України (ПКУ), до окремих нормативних документів Національного банку України та скасування мораторію на звернення стягнення на майно, яке виступає забезпеченням за кредитами фізичних осіб [6]. Зміни стосуються Розділу IV ПКУ «Податок на доходи фізичних осіб» Стаття 165. Доходи, які не включаються до розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного доходу [7].

Щодо змін до ПКУ, то вони відбулися завдяки прийняттю Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо кредитних зобов'язань». Відповідно до положень цього закону, доходи фізичної особи-позичальника, що виникають при анулюванні (прощенні) кредитором частини боргу, а також поверненні предмета іпотеки позичальником-фізичною особою кредитору звільняються від оподаткування податком на доходи фізичних осіб. При цьому сума прощення боргу кредитором в розмірі різниці між основною сумою боргу за курсом НБУ на дату реструктуризації валютного кредиту і за курсом на 01.01. 2014 р. не вважається додатковим благом платника податку та не включається до розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного доходу. Не вважається додатковою сумою прощених кредитором відсотків, комісій та/або штрафних санкцій (пені) за такими кредитами [8].

Окремі зміни внесені і у нормативно-правові акти НБУ стосовно незастосування санкцій до банків унаслідок порушення нормативів у результаті проведення реструктуризації валютних кредитів та/або прощення частини боргу, а також щодо подальшої класифікації цих кредитів та їх обліку [5].

Для того, щоб розпочати фактичний процес реструктуризації боргу, позичальнику необхідно письмово звернутися до банку з проханням проведення конвертації згідно з Меморандумом та зареєструвати це звернення в банку. Потім отримати письмову відповідь від банку. У разі відмови або отримання рішення про застосування умов, які є гіршими за умови Меморандуму, потрібно письмово звернутися з наданням всіх матеріалів до відповідної комісії при Громадській раді, яка буде створена найближчим часом [5].

Проведення реструктуризації повинно здійснюватися за рахунок страхових резервів банків під ці ж кредити, тому, теоретично, вкладники не повинні постраждати від реструктуризації валютних кредитів.

Підкреслимо, що запропонована в Меморандумі модель реструктуризації валютних кредитів, сприймається вітчизняними банками беззаперечно. Меморандум підписали тільки 11 банків, а саме: «Альфа-Банк Україна», «Український Професійний Банк», «КБ «Надра», «Банк Михайлівський», «Приват-Банк», «БАНК «ГРАНТ», «Реґіон-банк», «Дельта Банк», «ФІДО БАНК», «Платинум Банк», «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК». Щодо інших банків, то вони поки розглядають можливість у найближчий час приєднатися до Меморандуму.

До Меморандуму поки не приєдналися державні банки: Укргазбанк, Укресімбанк та Ощадбанк. Їм потрібен певний час на узгодження документа з головним акціонером – державою, в особі Міністерства фінансів (Укргазбанк) та Кабінету Міністрів (Укресімбанк, Ощадбанк). Оскільки реструктуризація іпотек неодмінно призведе до значних збитків, після чого бан-

Таблиця 1

**Рейтинг банків-лідерів за обсягом кредитів та заборгованості фізичних осіб в іноземній валюті, станом на кінець I та II кварталів 2015 року**

	Назва банку	Обсяг кредитів та заборгованості фізичних осіб в іноземній валюті, млн. грн.		Частка валютних кредитів у загальному кредитному портфелі		Покриття резервами під знецінення кредитів та заборгованості фізичних осіб		Прибуток/ (збиток) до оподаткування, млн. грн.	
		01.04.2015	01.07.2015	01.04.2015	01.07.2015	01.04.2015	01.07.2015	01.04.2015	01.07.2015
1	Укрсоцбанк	15 229 628	10 302 962	36,9%	34,2%	-62,3%	-99,3%	-2 244 914	-8 623 200
2	Укрсіббанк	7 536 995	6 336 518	38,6%	35,6%	-26,1%	-27,6%	-308 712	86 882
3	ПриватБанк	5 501 064	4 710 426	2,9%	2,6%	-40,4%	-41,9%	31 825	125 917
4	Банк «Фінанси і Кредит»	4 875 386	5 559 065	13,6%	16,5%	-17,8%	-16,6%	-715 777	-1 801 590
5	Райффайзен Банк Аваль	4 597 089	3 294 101	14,7%	12,1%	-168,4%	-183,9%	-1 840 262	-1 992 394
6	Дельта Банк*	3 818 900	2 567 499	20,6%	17,6%	-151,8%	-244,3%	-33 603 639	-44 051 737
7	ОТП Банк	3 644 059	2 598 982	19,4%	16,4%	-38,8%	-40,7%	-1 114 547	-1 085 163
8	Універсал Банк	2 354 232	2 081 751	43,5%	42,6%	-35,5%	-38,7%	-247 857	-186 513
9	Фідобанк	1 348 328	1 179 999	25,4%	25,9%	-105,0%	-93,1%	-721 879	-890 411
10	Альфа-Банк	1 281 428	1 075 463	4,3%	4,0%	-69,5%	-81,4%	-821 681	-735 936

\* Неплатоспроможний банк з тимчасовою адміністрацією

Джерело: складено автором за даними Національного банку України [11]

Таблиця 2

**Нормативи капіталу банків України у січні-червні 2015 р.**

Норматив	Станом на								
	01.01.15	01.02.15	01.03.15	01.04.15	01.05.15	01.06.15	01.07.15	01.08.15	
H1 Регулятивний капітал (млн. грн.)	188 948,9	166 875,5	117 654,4	115 302,8	100 978,1	96 028,4	109 458,1	97 782,82	
H2 Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10%)	15,6	13,81	7,37	8,35	7,84	7,66	9,03	8,03	

Джерело: складено за даними [13]

кам може знадобитися додаткове збільшення капіталів, то без згоди вищезазначених органів не обійтись.

У наведеному переліку немає, зокрема, дочірніх установ західних фінансових груп (Укрсоцбанку/Unicredit Bank, Укрсиббанку, Райффайзен Банку Аваль, ОТП Банку), які в період до кризи 2008-2009 рр. були найактивнішими учасниками ринку валютного іпотечного кредитування. Це пояснюється, на наш погляд, з невисоким обсягом резервів, сформованих більшістю з цих банків під кредитні портфелі фізичних осіб. Списання частки заборгованості неминуче призведе до нових збитків, які за результатами першого і другого кварталів 2015 р. були значними (табл. 1).

Ефективність прийнятого Меморандуму викликає певні сумніви у банкірів та позичальників і не лише через його юридично необов'язковий характер. Найбільшою загрозою його імплементації навіть у такому вигляді є ризик підписання Закону № 1558-1. «Про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті» прийнятого парламентом 02.07.2015 у третьому читанні. Даний Закон зобов'язує банки реструктурувати усі споживчі кредити в іноземній валюті через конвертацію їх у гривню за офіційним курсом НБУ, що діяв на дату підписання кредитного договору зі списанням курсової різниці. Цим Законом також забороняється збільшення відсоткової ставки та встановлення плаваючої відсоткової ставки і будь-яких додаткових платежів [12].

За даними НБУ заборгованість позичальників-фізичних осіб на кінець червня 2015 р. в доларах США становила близько 4,7 млрд дол. Зважаючи на те, що більшість таких кредитів було надано у валюті за курсом 5,05 грн/дол., примусова конвертація лише іпотеки призведе до втрат банками близько 47 млрд грн, або 43% регулятивного капіталу, при тому, що адекватність регулятивного капіталу банківської системи з березня 2015 р. знаходиться на рівні нижче допустимих 10%, про засвідчує інформація, наведена у таблиці 2.

Важливим аспектом в реалізації Меморандуму залишається те, що в програмі співпраці між Україною та МВФ передбачено не втручання влади у двосторонні переговори між позичальниками та банками щодо реструктуризації валютних іпотечних кредитів. У разі, якщо буде прийнятий закон, що примушує конвертувати такі кредити в національну грошову одиницю, він має бути ветоований президентом.

За вирішення проблем валютних позичальників виключно на добровільних засадах виступає і НБУ. Підтвердженням цьому є розроблені НБУ «Методичні рекомендації щодо роботи банків з боржниками-фізичними особами, у яких виникли/можуть виникнути фінансові труднощі» (далі – Методичні рекомендації), схвалені Постановою Правління Національного банку України від 21 липня 2015 року № 467 [14]. Йдеться не лише про тих громадян, які мають валютні кредити, а й про будь-яких позичальників-фізичних осіб, не спроможних забезпечувати своєчасне та в повному обсязі виконання зобов'язань за кредитними договорами.

Методичні рекомендації розроблені за допомогою МВФ з урахуванням загальноприйнятої банківської практики і міжнародного досвіду. Цей документ має рекомендаційний характер, а його положення банки можуть використовувати для вдосконалення власної нормативної бази.

НБУ пропонує банкам кілька варіантів проведення реструктуризації, серед яких: зміна валюти

позики; зміна графіка погашення заборгованості; зменшення розміру процентної ставки; зменшення комісій за кредитним договором; прощення частини основного боргу; списання нарахованих процентів/комісій; скасування нарахованих раніше фінансових санкцій за прострочену заборгованість [14]. При цьому окрема увага в Методичних рекомендаціях приділяється тим методам комунікації та діям, від яких банк повинен утримуватися під час спілкування з боржниками.

Хоча Методичні рекомендації і мають рекомендаційний характер, але в умовах відсутності чинного альтернативного нормативно-правового акту вищої юридичної сили, можуть стати одним із інструментів, який кредитори будуть використовувати під час переговорів з боржниками. Тому, незважаючи на значні труднощі на владно-нормативному рівні, можна вважати, що процес реструктуризації валютних кредитів (насамперед іпотечних) все ж розпочато.

**Висновки.** Аналіз сучасного стану функціонування ринку споживчого кредитування в іноземній валюті дозволив зробити наступні висновки:

1. Ринок споживчого кредитування в Україні розвивався нерівномірно. Його стрімке зростання спостерігалось протягом 2006-2008 рр. і було обумовлене незмінним курсом гривні до кінця жовтня 2008 року.

2. Знецінення гривні на 52,4% у 2008-2009 рр. призвело до неплатоспроможності ряду валютних позичальників, завдяки чому у кредитних портфелях банків почала зростати проблемна заборгованість. Для вирішення даної проблеми НБУ у червні 2009 р. заборонив видачу споживчих кредитів в іноземній валюті фізичним особам.

3. Друга хвиля девальвації гривні на 194,6% протягом 20014-2015 рр. загострила проблему заборгованості позичальників валютних кредитів і стимулювала до негайного пошуку можливих шляхів її розв'язання. Одним з таких шляхів стало розроблення: Закону України «Про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті», прийнятого парламентом у третьому читанні (поки не підписаний); Меморандуму щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті, запропонованого банками; Методичних рекомендацій НБУ щодо роботи банків з боржниками-фізичними особами, у яких виникли/можуть виникнути фінансові труднощі.

4. Прийнятий у третьому читанні закон зобов'язує кредиторів за письмовою заявою позичальників, які мають діючі невиконані зобов'язання за споживчими кредитами в іноземній валюті, реструктурувати їх шляхом конвертації у гривню за офіційним курсом НБУ на дату підписання кредитного договору зі списанням курсової різниці. Проте проведені розрахунки на основі даних НБУ показали, що примусова конвертація лише іпотечних кредитів у доларах США призведе до втрат банками близько 47 млрд грн, або 43% регулятивного капіталу, що може спричинити крах банківської системи.

5. Враховуючи масштаб існуючої проблеми зі споживчими кредитами в іноземній валюті вважаємо, що Меморандум запропонований банками та Методичні рекомендації, розроблені НБУ є альтернативою Закону № 1558-1, який скоріше за все ніколи не буде підписано. Хоча обидва документи і носять рекомендаційний характер, але є важливими шляхами для прискорення процесу реструктуризації валютних кредитів, без яких вирішення зазначеної проблеми практично неможливе.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Статистичний бюлетень (електронне видання) НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897)
2. Динаміка курсів валют НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/cu/metal/currency/search/form/period>.
3. Голосенін І. Проблеми валютного кредитування та шляхи їх розв'язання [Електронний ресурс] / І. Голосенін. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/gkr/165.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/165.htm)
4. Міщенко В. Сучасна практика споживчого кредитування в Україні / Володимир Міщенко, Олексій Шаповал // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 11 (213). – С. 3-9.
5. Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
6. Меморандум щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті від 07.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0160500-15>
7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо кредитних зобов'язань» від 09.04.2015 № 321-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/321-19>
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
9. Закон України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті» від 03.06.2014 № 1304-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1304-18>
10. Реструктуризація валютних кредитів: які банки зазнають найбільших збитків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/Restrukturizatsiya-valyutnikh-kreditiv-yaki-banki-zaznayut-naybilshikh-zbitkiv>
11. Дані фінансової звітності банків України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097)
12. Проект Закону про реструктуризацію зобов'язань за кредитами в іноземній валюті 1558-1 від 23.12.2014 (Закон прийнято 02.07.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=53099](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53099)
13. Значення економічних нормативів по системі банків України за 2015 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=13697659&cat\\_id=36800](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=13697659&cat_id=36800)
14. Методичні рекомендації щодо роботи банків з боржниками-фізичними особами, у яких виникли/можуть виникнути фінансові труднощі схвалені Постановою Правління Національного банку України від 21.07.2015 № 467. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0467500-15>

УДК 330.131.7:336.743(477)

**Борисенко Д.С.***студентка економічного факультету  
Запорізького національного університету***Кушнір С.О.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів та кредиту  
Запорізького національного університету***ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ  
В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

Стаття присвячена актуальним проблемам оцінки та управління валютними ризиками в сучасних умовах функціонування банківських установ України. Підкреслюється важливість розуміння сутності банківських ризиків, визначення їх впливу на діяльність банківської системи України, вивчення чого може надати можливість їх уникнення або ж зниження рівня втрат. Дослідження здійснені на основі актуальних наукових та статистичних даних.

**Ключові слова:** валютний ризик, інтервенції, валютні обмеження, банківська система, валютний ринок, хеджування.

**Borisenko D.S., Kushnir S.A. PROBLEMS OF EVALUATION AND MANAGEMENT OF FOREIGN EXCHANGE RISK IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE**

Стаття посвячена актуальним проблемам оцінки і управління валютними ризиками в сучасних умовах функціонування банківських установ України. Підкреслюється важливість розуміння сутності банківських ризиків, визначення їх впливу на діяльність банківської системи України, вивчення чого може надати можливість їх уникнення або ж зниження рівня втрат. Дослідження здійснені на основі актуальних наукових та статистичних даних.

**Ключевые слова:** валютный риск, интервенции, валютные ограничения, банковская система, валютный рынок, хеджирование.

**Borisenko D.S., Kushnir S.O. PROBLEMS OF EVALUATION AND MANAGEMENT OF FOREIGN EXCHANGE RISK IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE**

The article is devoted to actual problems of the assessment and management of foreign exchange risk under current conditions of functioning of the banking institutions of Ukraine. The importance of understanding the essence of banking risks, determine their impact on the banking system of Ukraine, the study of which may allow them to avoid or reduce losses. Research carried out on the basis of current scientific and statistical data.

**Keywords:** currency risk, intervention, currency restrictions, the banking system, the foreign exchange market, hedging.

**Постановка проблеми.** Сутність банківської справи полягає в тому, що вона пов'язана з ризиками, які можуть бути спричинені різними обставинами та ситуаціями. Для того, щоб уникнути або хоча б знизити

втрати треба розуміти сутність банківських ризиків, правильно оцінювати їх та управляти ними.

Валютний ризик майже неможливо передбачити. Виникнення цього виду ризику спричиняють корот-

кострокові або довгострокові коливання валютних курсів. Будь-які фірми, підприємства чи установи, діяльність яких пов'язана з валютою, або які мають філії та представництва за кордоном, так чи інакше матимуть справу з валютними ризиками.

Діяльність банків на валютних ринках полягає в управлінні активами і пасивами в іноземній валюті, пов'язана з валютними ризиками (одним з елементів ринкового ризику), які виникають у зв'язку з використанням різних валют під час проведення банківських операцій [1].

Проблема валютних ризиків є достатньо складною. Не дивлячись на те, що цьому питанню присвячують увагу багато науковців, проблема ризиків не є до кінця вивченою. Можливо, така ситуація склалася через те, що майже всі наукові дослідження засновані на теорії. В них розглядаються такі розділи як класифікація ризиків, методи їх оцінки. Але навіть у сучасній літературі важко знайти ефективні методи управління ризиками, які можна було б застосувати до сучасної банківської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вже з 1980-х років проблеми управління валютними ризиками почали висвітлюватись у працях зарубіжних науковців. Значний внесок зробили такі вчені: Х. Марковіц, М. Міллер, Ф. Модельяні, М. Скоулз, А. Шарп з та ін.

Вітчизняні вчені також не залишили без уваги дане питання. Праці Примостки Л.О., Зінченка В.О., Балабанова І.Т., Гранатурова В.М., Івченко І.Ю., Вітлінського В.В., Хохлова Н.В., Сушки В.І., Васишина Е.Н., Шамової І.В. та ін. присвячені проблемі валютних ризиків. Сьогодні, коли наука також не стоїть на місці, оцінка та управління валютними ризиками – необхідні складові у розвитку банківської системи, тому дане питання продовжує досліджуватись.

**Постановка завдання.** На основі вищевикладеного можна сформулювати мету дослідження, яке полягає у визначенні теоретико-методологічних основ виникнення валютних ризиків банківської системи, а також обґрунтування необхідності створення системи оцінки та управління валютними ризиками у банківській системі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Станом на 01.11.2015 р. в Україні налічувалось 120 банків, які мають банківську ліцензію, з початку року ця цифра зменшилась на 43 одиниці. Основними учасниками валютного ринку є: Національний банк України, комерційні банки, валютні біржі, підприємства, що здійснюють зовнішньоторговельні операції, інвестиційні фонди, брокерські компанії; та набирає обертів безпосередня участь у валютних операціях приватних осіб. Банки є основними учасниками валютного ринку та здійснюють близько 70% загального обсягу валютних операцій як за рахунок та на користь клієнтів, так і самостійно за рахунок власних ресурсів.

Зважаючи на це банківські установи разом з Національним банком України являються основними центрами вивчення валютних ризиків.

Валютний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали [2].

Валютний ризик можна поділити на: ризик трансакції; ризик перерахунку з однієї валюти в іншу (трансляційний ризик); економічний валютний ризик. Під валютним ризиком розуміють наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу

банку, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют.

Для того, щоб оцінити валютний ризик, треба визначити:

- вид іноземної валюти, за якою проводяться розрахунки;
- суму валют;
- тривалість періоду дії валютного ризику;
- вид валютних розрахунків.

Огляд валютного ринку за період лютий 2014 – жовтень 2015 показує, що діапазон валютних коливань проходив у коридорі курсів валют 8,60–28,52 гривень за 1 долар США, встановлених Національним Банком України (рис. 1). Аномальне знецінення гривні нанесло потрійний удар по економіці та населенню держави. На рисунку 1 наочно зображено, що станом на 14 грудня курс НБУ гривні до долара США перевищив позначку 23,50 гривень за 1 долар США. З точки зору технічного аналізу можна зазначити, що найближчим часом ціна буде консолідуватися поблизу даної позначки, але в перспективі наступного року продовження тренду вгору неминуче [4].

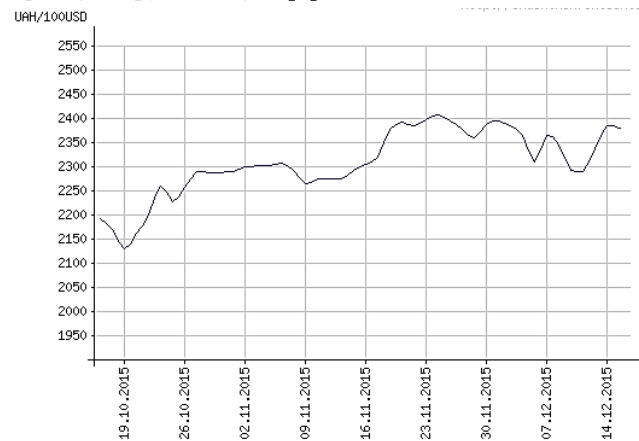


Рис. 1. Динаміка змін курсу НБУ USD/UAH за період жовтень 2015 р. – грудень 2015 р.

Загальний обсяг операцій із безготівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України (купівля та продаж у доларовому еквіваленті) за листопад 2015 року становив 11 923.2 млн. доларів США. Обсяг операцій з продажу безготівкової іноземної валюти клієнтами банків, які не є суб'єктами валютного ринку, становив 3 480.2 млн. доларів США. Обсяг операцій з купівлі іноземної валюти клієнтами банків, які не є суб'єктами валютного ринку, становив 3 456.6 млн. доларів США.

Досліджуючи основні тенденції валютного ринку України за листопад 2015 року, проаналізуємо інтервенції Національного банку України на міжбанківському валютному ринку України, так як вони є важливими важелями у регулюванні валютної політики, саме з їх допомогою можливо стабілізувати курс національної валюти – обмежити волатильність курсу валют. (табл. 1).

По суті, валютні інтервенції – валютні операції, що проводяться в межах короткострокового періоду, вони впливають на регулювання курсу в інтересах країни, а також на валютний курс, проте не впливають на процентну ставку, хоча інтервенції на підтримку валютного курсу вимагають достатніх валютних резервів.

Обсяг операцій із готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України (купівля та продаж іноземної валюти за гривні в

Таблиця 1

**Інтервенції Національного банку України на міжбанківському валютному ринку України за листопад 2015 р.**

Назва	Купівля		Продаж	
	середньозважений курс гривні (за 100 одиниць валюти)	обсяг (млн. одиниць валюти)	середньозважений курс гривні (за 100 одиниць валюти)	обсяг (млн. одиниць валюти)
Усі валютні цінності в доларовому еквіваленті, зокрема:		9.5		143.1
долар США	2 298.2937	9.5	2364.0630	143.1
євро	–	–	–	–
інші валюти	–	–	–	–

доларовому еквіваленті) у листопаді 2015 р. становив 196.0 млн. доларів США, у тому числі:

– обсяг валюти, купленої банками в населення – 133.1 млн. доларів США;

– обсяг валюти, проданої населенню – 62.9 млн. доларів США. [4].

Для досягнення ефективності управління ризиками, а саме валютного ризику, необхідно передбачити наступні заходи:

1) розроблення та затвердження, відповідно до обраної банком форми корпоративного управління, політики та положення щодо управління валютним ризиком, а також періодичне їх переглядання;

2) механізм управління валютною позицією банку відповідно до затверджених політик та положень з валютних операцій та управління валютним ризиком;

3) форми звітності для спостережної ради, правління або профільних колегіальних органів банку щодо валютної позиції у розрізі валют на індивідуальній та сукупній основі;

4) використання різноманітних прийомів для зниження валютного ризику.

Департамент валютного регулювання і Департамент валютного контролю та ліцензування Національного банку України здійснюють управління валютними ризиками на основі певних обмежень для того, щоб створити більш чіткий та прозорий механізм контролю за валютними операціями банків.

На сьогоднішній день в Україні діють певні обмеження на валютні операції, та відповідно до Постанови № 863 від 4 грудня 2015 року, що стала заміною раніше прийнятої «антикризової» постанови НБУ № 581 від 3 вересня, діють такі обмеження:

– дозволені операції з продажу готівкової іноземної валюти або банківських металів одній особі в один операційний (робочий) день у сумі, що не перевищує в еквіваленті 3 000 гривень у межах однієї банківської установи;

– видачу (отримання) готівкових коштів в іноземній валюті або банківських металів з поточних і депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати в межах до 20 000 гривень на добу на одного клієнта в еквіваленті за офіційним курсом НБУ;

– надходження в іноземній валюті підлягають обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України, у тому числі безпосередньо НБУ, у розмірі 75%;

– Національний банк України здійснює моніторинг роботи уповноваженого банку з метою перевірки добросовісного характеру платежів за операціями клієнтів. З цією метою Національний банк України має право вимагати від банків призупинення проведення операцій, що мають підвищений ризик їх використання з протиправною метою, та отримувати документи, що підтверджують добросовісний характер здійснення таких операцій.;

– уповноважений банк до 18.00 поточного дня подає з використанням засобів Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України Національного банку України розгорнуту заявку щодо загального обсягу обов'язкового продажу іноземної валюти, запланованого на наступний робочий день [5].

На нашу думку, дані обмеження мають частково і негативний вплив на банківську систему в цілому, оскільки стримують розвиток зв'язку з зовнішнім ринком, перешкоджають імпорту та експорту, ускладнюють товарообмін, викликають певний дисбаланс. Але сьогоднішня ситуація в Україні не дозволяє зняти ці обмеження, тому їх застосування є виправданим, тим паче, більшість суб'єктів господарювання звикли діяти в такому режимі.

Обмеження НБУ вплинули на те, що у листопаді поточного року загальна сума інтервенцій з продажу НБУ іноземної валюти міжбанківському валютному ринку перевищила обсяги придбання валюти. Продаж валюти на міжбанківському ринку за 9 грудня 2015 р. склав 267,1 млн. дол. США [6].

Та вже станом на 10 грудня 2015 р. показники валютного рівня знаходились на такому рівні (табл. 2):

Таблиця 2

**Офіційний курс гривні до іноземних валют**

100 Доларів США	2289.4918
100 Євро	2504.9330
10 Російських рублів	3.3085

Український валютний ринок починає запроваджувати деякі методи хеджування валютних ризиків, але низький рівень його розвитку стримує цей процес.

Серед основних методів хеджування валютних ризиків треба назвати такі: структурне збалансування активів, пасивів, кредиторської та дебіторської заборгованості, зміна термінів платежів, форвардні угоди, операції своп, опціонні угоди, фінансові ф'ючерси, кредитування та інвестування в іноземній валюті, реструктуризація валютної заборгованості, паралельні позички, лізинг, дисконтування вимог в іноземній валюті, використання валютних коштів, здійснення платежів за допомогою зростаючої валюти [7].

На наш погляд, хеджування валютних ризиків має позитивні риси: більш ефективне планування фінансової діяльності банківських установ, руху грошових потоків, а також можливість приймання обґрунтованих рішень на основі актуальних даних. Але також можна визначити і негативні наслідки. Так, хеджування не дозволяє чітко передбачити ризик та зміни, які він може викликати, а тим паче способи вирішення майбутніх проблем. Хеджування не здійснюється без затрат та вимагає визначеної суми коштів.

Тому визначення методу хеджування має враховувати специфіку діяльності кожного банку, аналіз недоліків та переваг, а також стратегічні вимоги банку.

Пропонуємо визначити методи хеджування валютних ризиків, враховуючи наступні фактори:

- типи валютних ризиків, що можуть виникнути у банку;

- можливі витрати або збитку, спричинені валютними ризиками;

- події на валютному ринку, які, можливо, викличуть зміни у банківській діяльності;

- доцільність страхування валютних ризиків у банківській системі.

За оцінками фахівців Національного банку цей комплекс заходів разом з уже запровадженими адміністративними обмеженнями на фоні деескалації військового конфлікту на сході країни та отримання коштів від міжнародних фінансових організацій дозволить зняти напругу на грошово-кредитному ринку, знизити волатильність обмінного курсу та сформувані тенденцію на зниження інфляції до однознакового рівня в середньостроковій перспективі. Як тільки зазначені тенденції набудуть стійкого характеру та за наявності ознак макрофінансової стабілізації Національний банк України має намір поступово пом'якшувати грошово-кредитну політику та скасовувати запроваджені адміністративні обмеження [8].

**Висновки з проведеного дослідження.** Банківська сфера завжди стикається з ризиками, які треба враховувати, щоб не втрачати майбутнього прибутку. Тому, ми розуміємо, що хеджування являється саме одним із способів їх мінімізації. Недосконала законодавча база також стримує можливість хеджування ризиків. Та українська банківська система ще не досягла такого рівня розвитку, на якому було б цілковите розуміння того, для чого і як саме треба хеджувати ризики.

Як показує економічна ситуація країни, такого комплексу заходів недостатньо для забезпечення рівноваги на міжбанківському валютному ринку України. Від банків вимагається дотримання поставлених вимог та обмежень, систематичний

аналіз ризиків та розроблення пропозицій по вдосконаленню ризик-менеджменту.

Отже, оцінка та управління валютними ризиками в банківській системі – це процес, що дає можливість впливати на валютні операції банку. Для оцінювання та управління валютним ризиком треба мати досвід та володіти інформацією щодо лімітів ризику, правильно обирати інструменти мінімізації валютного ризику. Також застосування досвіду більш розвинених держав може допомогти в роботі щодо стабілізації економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шора О.Є. Методики оцінки валютних ризиків і встановлення та контролю лімітів відкритої валютної позиції в практичній діяльності комерційних банків України / О.Є. Шора // Наукові доповіді НАУ. — 2006. — Вип. 2 (3). — с. 1–8.
2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України 15.03.2004 № 104. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>
3. Finance.ua [Електронний ресурс]: Огляд валютного ринку в Україні за серпень 2015 року. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/357977/oglyad-valyutnogo-rynku-v-ukrayini-za-serpen-2015-roku>
4. Національний банк України [Електронний ресурс]: Основні тенденції валютного ринку України за листопад 2015 року. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=14701487](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14701487)
5. Правління Національного банку України [Електронний ресурс]: Постанова від 04.12.2015 № 863 Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-15>
6. Незалежний аудитор [Електронний ресурс]: Показники валютного ринку на 10 грудня 2015 р. — Режим доступу: <http://n-auditor.com.ua/uk/novini/finansii/>
7. Коцовська Р.Р., Павлишин О.П., Хміль Л.М. Банківські операції: навч. посібн. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. — К.: УБС НБУ: Знання, 2010. — с. 390.
8. Національний банк України [Електронний ресурс]: Правління Національного банку України схвалило низку рішень для стабілізації грошово-кредитного ринку на основі рекомендацій Комітету з монетарної політики. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=15111480](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15111480)



**Борнос В.Г.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів і кредиту  
Сумського державного університету*

## РЕЗУЛЬТАТИ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Стаття присвячена висвітленню результатів емпіричній реалізації моніторингу економічних систем. Визначено рівень складових фінансової безпеки держави. Досліджено динаміку стану фінансової безпеки України.

**Ключові слова:** фінансова безпека, економічна система, моніторинг, складові фінансової безпеки, макроекономічний рівень.

### Борнос В.Г. РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Статья посвящена эмпирической реализации мониторинга экономических систем. Определен уровень составляющих финансовой безопасности государства. Исследована динамика состояния финансовой безопасности Украины.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, экономическая система, мониторинг, составляющие финансовой опасности, макроэкономический уровень.

### Boronos V.G. THE RESULTS OF MONITORING OF ECONOMIC SYSTEMS' FINANCIAL SECURITY

The article is devoted to the results of monitoring of economic systems. The level of components of financial security was identified. The dynamics of the financial security of Ukraine were studied

**Keywords:** financial security, economic system, monitoring, components of financial security, macroeconomic level.

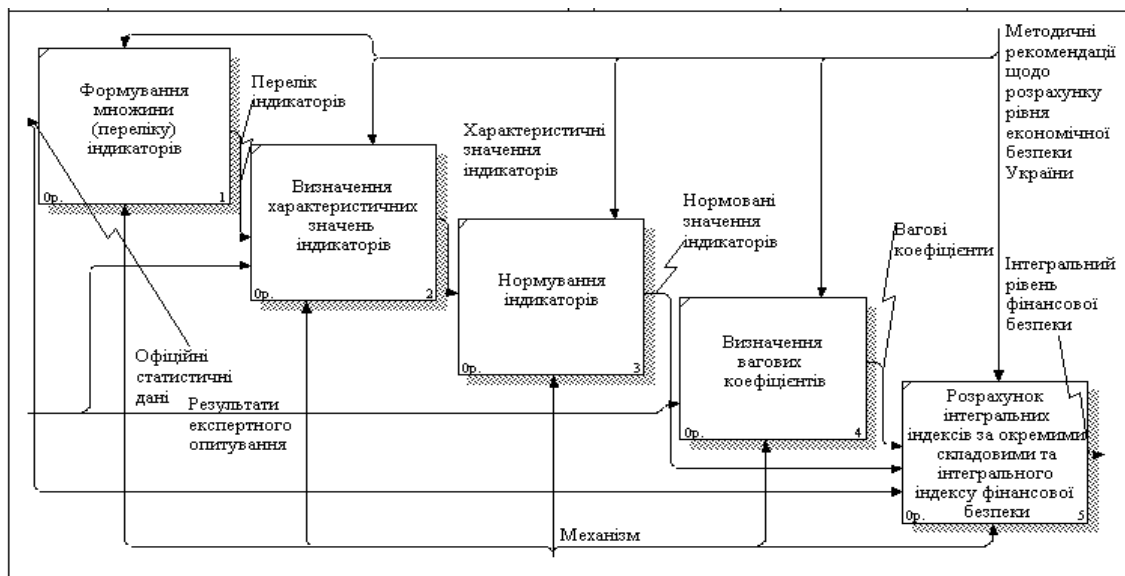
**Постановка проблеми.** За сучасних економічних умов актуалізується необхідність гарантування фінансової безпеки через збереження цілісності фінансової системи, забезпечення її стійкості до фінансових шоків та дисбалансів у розрізі економічних систем різних рівнів ієрархії (держави, регіонів і підприємств). Визначення деструктивних факторів, що впливають на рівень фінансової безпеки, для вчасного їх нівелювання можливе за умов реалізації моніторингу. Актуальність висвітленої проблеми полягає в формуванні за результатами моніторингу інформаційного підґрунтя, кількісна і якісна інтерпретація якого б надала можливість своєчасно реагувати на зміни фінансової системи, приймати оперативні рішення щодо нівелювання загрозливих чинників її фінансової безпеки на макро-, мезо- і мікроекономічних рівнях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження фінансової безпеки у розрізі держави, регіонів та підприємств, проводилися рядом вітчизня-

них учених-економістів, серед яких Ареф'єва О.В., Барановський О.І., Кузенко Т.Б., Лаврова Ю.В., Медведева І.Б., Підхонний О.М., Погосова М.Ю., Пойда-Носик Н.Н., Сухоруков А.І. та ін. Питання моніторингу фінансової безпеки висвітлені у працях Горячевої К.С., Дурневої О.М., Каркавчука В.В., Коца Г.П., Миколайчук А.Б., Папехіна Р.С. та ін. Однак, питання моніторингу фінансової безпеки економічних систем на макро-, мезо- і мікроекономічних рівнях вирішені не були.

**Постановка завдання.** Метою статті є розгляд проблеми реалізації моніторингу економічної системи на підґрунті кількісної оцінки, основні положення якої полягають у визначенні складових фінансової безпеки, їх індикаторів і моделі організації моніторингу фінансової безпеки економічних систем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під економічною системою розуміється сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну ціліс-



**Рис. 1.** Перший рівень декомпозиції моделі організації моніторингу фінансової безпеки економічних систем на макроекономічному рівні

ність, економічну структуру суспільства [1, с. 68]. Функціонування економічних суб'єктів відбувається на макро- (держава, міжнародні організації, державні агенти) і мікрорівнях (домогосподарства, юридичні, фізичні особи та ін.) [2]. В даному дослідженні представлені результати моніторингу економічної системи на макроекономічному рівні.

Фінансова безпека макроекономічної системи (держави) є важливою складовою частиною економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню лік-

відність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів [3]. Складовими фінансової безпеки на макроекономічному рівні, згідно із [4], визначено бюджетну, грошово-кредитну, банківську, валютну, боргову безпеку та безпеку небанківського фінансового ринку.

Моніторинг фінансової безпеки [5] надає кількісну оцінку та постійне виявлення стану, при якому відбувається відхилення фактичних значень індикаторних показників із пороговими та подальшу розробку заходів щодо приведення їх у відповідність.

Моніторинг стану фінансової безпеки, як показали дослідження змісту наукових праць [6, 7, 8], передбачає заходи зі спостереження, систематизації,

Таблиця 1

**Вагові коефіцієнти для розрахунку субіндексів фінансової безпеки та інтегрального показника фінансової безпеки**

Складова фінансової безпеки (ваговий коефіцієнт)	№ п/п	Показники	Ваговий коефіцієнт
Банківська безпека (0,1723)	1.1	Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	0,1510
	1.2	Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	0,1425
	1.3	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	0,1371
	1.4	Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	0,1487
	1.5	Рентабельність активів, %	0,1496
	1.6	Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, %	0,1359
	1.7	Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	0,1351
Безпека небанківського фінансового ринку (0,1068)	2.1	Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	0,3496
	2.2	Рівень капіталізації лістингових компаній, % ВВП	0,3295
	2.3	Рівень волатильності індексу ПФТС, кількість критичних відхилень (-10 відсотків)	0,1278
	2.4	Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), %	0,1931
Боргова безпека (0,1746)	3.1	Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	0,2195
	3.2	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	0,2214
	3.3	Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %	0,1830
	3.4	Індекс ЕМВІ+Україна	0,1778
	3.5	Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	0,1983
Бюджетна безпека (0,2023)	4.1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	0,2671
	4.2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків ВВП	0,2482
	4.3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків	0,2203
	4.4	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	0,2644
Валютна безпека (0,1686)	5.1	Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	0,1775
	5.2	Різниця між форвардним і офіційним курсом гривні, гривень	0,1505
	5.3	Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту	0,1801
	5.4	Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	0,1496
	5.5	Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млрд. доларів США	0,1657
	5.6	Рівень доларизації грошової маси, %	0,1767
Грошово-кредитна безпека (0,1753)	6.1	Питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (M0/M3), %	0,1615
	6.2	Різниця між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями у звітному періоді, та процентними ставками за депозитами, залученими депозитними установами (крім Національного банку), відсоткових пунктів	0,1697
	6.3	Рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім Національного банку) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін, відсоткових пунктів	0,1725
	6.4	Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, в загальній структурі кредитів, наданих резидентам	0,1523
	6.5	Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів (скорегований на курсову різницю), %	0,1697
	6.6	Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млрд. доларів США	0,1743

(систематизовано та сформовано за [4])

аналізу, оцінки та прогнозування. Найбільш важливим серед згадуваних виявлено етап оцінки стану фінансової безпеки держави, адже лише за достовірними результатами оцінювання можливо провести якісний аналіз та спрогнозувати подальший розвиток досліджуваного явища. Визначення рівня фінансової безпеки України регламентується Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277, який затверджує Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [4]. На підґрунті аналізу інституційного забезпечення фінансової безпеки та наукових джерел було сформовано модель організації оцінювання фінансової безпеки економічних систем на прикладі макроекономічного рівня в процесі її моніторингу у нотатції IDEFO (рис. 1).

Оцінювання стану фінансової безпеки відбуваються у декілька етапів, наведених нижче [4, 7].

Етап 1. Формування множини індикаторів

Етап 2. Визначення характеристичних значень індикаторів

Етап 3. Нормування індикаторів

Етап 4. Визначення вагових коефіцієнтів

Етап 5. Розрахунок інтегральних індексів за окремими сферами економіки та інтегрального індексу економічної безпеки в цілому

Реалізація першого етапу передбачає виділення найбільш суттєвих показників, які впливають на рівень фінансової безпеки економічної системи макроекономічного рівня, відображають стан її складових та підкріплені офіційними статистичними даними.

Визначення характеристичних значень відбувається у розрізі кожного показника фінансової безпеки та вимірюється у діапазоні від 0 до 1 [4], поділяється на 5 інтервалів та здійснюється на другому етапі оцінювання:

$$[y_0, u_{\text{крит}}]; [u_{\text{крит}}; u_{\text{небезп}}]; [u_{\text{нездв}}; u_{\text{здв}}]; [u_{\text{здв}}; u_{\text{опт}}], \quad (1)$$

де  $y_0$  – значення індикатора, яке характеризується як мінімальний або абсолютно небезпечний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0;  $u_{\text{крит}}$  – значення індикатора, яке характеризується як критичний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,2, або 20% оптимального значення;  $u_{\text{небезп}}$  – значення індикатора, яке характеризується як небезпечний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,4, або 40% оптимального значення;  $u_{\text{нездв}}$  – значення індикатора, яке характеризується як незадовільний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,6, або 60% оптимального значення;  $u_{\text{здв}}$  – значення індикатора, яке характеризується як задовільний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,8, або 80% оптимального значення;  $u_{\text{опт}}$  – значення індикатора, яке характеризується як оптимальний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 1, тобто дорівнює оптимальному значенню.

Нормування індикаторів в перебігу наступного етапу відбувалося за допомогою лінійної функції таким чином, що характеристичні значення індикаторів потрапили в зіставні за величиною інтервали, відповідно до положень методичних рекомендацій [4]. Перехід від абсолютних до нормованих значень індикаторів дозволив провести вимірювання індикаторів за шкалою від 0 до 1. Розраховані нормовані значення індикаторів характеризують ступінь наближення до оптимального значення – 1. Вагові значення складових фінансової безпеки економічної

системи на макроекономічному рівні визначені в методиці [4] і були розраховані на основі результатів експертного опитування (табл. 1).

Інтегральний індекс фінансової безпеки визначається ієрархічно: на нижньому рівні – індекси за окремими складовими (бюджетною, валютною, борговою, грошово-кредитною, банківською безпекою та безпекою небанківського фінансового ринку); на верхньому – узагальнений індекс. За кожною складовою фінансової безпеки України проводиться розрахунок інтегрального індикатора як сума добутоків розрахованих значень показників на їх ваговий коефіцієнт:

$$I_m = \sum_{i=1}^n d_i y_i, \quad (2)$$

де  $I_m$  – агрегований показник  $m$ -ї складової фінансової безпеки України; ( $m$  приймає значення з інтервалу [1; 6]);  $d_i$  – визначений за методом експертних оцінок ваговий коефіцієнт, який характеризує розмір внеску в інтегральний індекс  $i$ -го індикатора;  $y_i$  – нормоване значення  $i$ -го індикатора [4].

Інтегральний індикатор стану фінансової безпеки України визначається перемноженням значень вагових коефіцієнтів:

$$I = \sum_m d_m I_m, \quad (3)$$

де  $I$  – узагальнюючий інтегральний індикатор стану фінансової безпеки України;

$d_m$  – визначений за методом експертних оцінок ваговий коефіцієнт, розмір внеску в інтегральний індекс агрегованого показника  $m$ -ї складової фінансової безпеки України [4].

Результати розрахунку інтегральний індикатор стану фінансової безпеки України, отримані на останньому етапі моніторингу, представлено в табл. 2. і на рис. 2.

Таблиця 2

Результат реалізації останнього етапу моніторингу фінансової безпеки економічної системи макроекономічного рівня

Період	Інтегральний показник рівня складових фінансової безпеки					
	Банківська безпека	Безпека небанківського фінансового ринку	Боргова безпека	Бюджетна безпека	Валютна безпека	Грошово-кредитна безпека
2007	0,60	0,674748	0,72	0,94	0,79	0,59
2008	0,53	0,36775	0,61	0,93	0,46	0,37
2009	0,23	0,410862	0,45	0,49	0,48	0,61
2010	0,24	0,423068	0,43	0,36	0,69	0,68
2011	0,31	0,378574	0,45	0,69	0,70	0,66
2012	0,47	0,384481	0,39	0,42	0,70	0,65
2013	0,51	0,515541	0,36	0,38	0,47	0,63

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, емпірична реалізація моніторингу фінансової безпеки економічних систем була проведена на макроекономічному рівні і дозволила дослідити стан фінансової безпеки України. Визначена динаміка засвідчила турбулентність розвитку вітчизняної фінансової системи та зниження рівня фінансової безпеки на кінець досліджуваного періоду. Погіршення стану у 2013 р. порівняно з 2007 р. спостерігається за усіма складовими фінансової безпеки окрім грошово-кредитної.

Існування інтегрального показника фінансової безпеки України, значення якого було отримано за результатами моніторингу, створює інформаційні передумови для регулювання економіки.



**Рис. 2. Візуалізація результатів моніторингу фінансової безпеки України**

Реалізація стабілізаційних заходів, на підґрунті результатів моніторингу, може бути покращеною за рахунок інформації щодо стану фінансової безпеки, її складових і дозволить оперативно визначати деструктивні чинники впливу на фінансову систему держави, що призведе до зниження вірогідності настання економічних криз.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С. В. Мочерний (відпов. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Лисеный Е.В. Влияние экономических субъектов и экономических законов на формирование экономических функций государства / Е.В. Лисеный // Економіка і регіон № 1(32) – 2012 – ПолтНТУ. – С. 68-74.
3. Барановський О. І. Фінансова безпека: монографія; Інститут економічного прогнозування / О. І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodicHniRekomendatsii&showArchive=true&showAllArchive=True>
5. Ареф'єв В.О. Управління формуванням фінансової безпеки підприємств: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / В. О. Ареф'єв; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х.: [б. и.], 2012. – 20 с.
6. Каркавчук В.В. Математичне моделювання управління фінансовою безпекою підприємств в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.11 / В.В. Каркавчук; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2010. – 20 с.
7. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу / А.Б.Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. – № 38. – С.81–86.
8. Сусіденко О.В. Формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / О.В. Сусіденко. – 220 с. – Режим доступу: <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-15-10.pdf>.

УДК 330.1

Васюк М.В.

аспірант

Академії фінансового управління  
Міністерства фінансів України

## ТЕОРЕТИЧНЕ ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Визначено сутність поняття «фінансова безпека» та «система державного фінансового моніторингу». Обґрунтовано важливість системи державного фінансового моніторингу як складової фінансової безпеки. Уточнено сутність поняття «фінансова безпека» та «система державного фінансового моніторингу».

**Ключові слова:** національна безпека, економічна безпека, фінансова безпека, фінансовий моніторинг, державний фінансовий моніторинг, система державного фінансового моніторингу.

### Васюк М.В. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Определена сущность понятия «финансовая безопасность» и «система государственного финансового мониторинга». Обоснована важность системы государственного финансового мониторинга как составной финансовой безопасности. Уточнена сущность понятия «финансовая безопасность» и «система государственного финансового мониторинга».

**Ключевые слова:** национальная безопасность, экономическая безопасность, финансовая безопасность, финансовый контроль, государственный финансовый контроль, система государственного финансового мониторинга.

### Vasiuk M.V. THE THEORETICAL DEFINITION OF THE SYSTEM OF STATE FINANCIAL MONITORING AS A COMPONENT OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE

The article considers the theoretical definition of the system of the state financial monitoring as a component of financial safety of Ukraine. Systematizes a history of the development of the category of economic security. Defines the essence of the concept «financial security» and «the system of the state financial monitoring». Justifies the importance of the system of state financial monitoring as a component of financial security. Clarifies the essence of the concept «financial security» and «the system of state financial monitoring».

**Keywords:** national security, economic security, financial security, financial control, state financial control, system of state financial monitoring.

**Постановка проблеми.** У світі в кінці ХХ на початку ХХІ століття характерним постає високорозвинутість та структурованість за розмірами капіталів. За умови глобальної економічної співпраці міжнародна фінансова система стає більш відкритою для різних суб'єктів, що спричинило необхідність розбудови системи глобальної фінансової безпеки.

Протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (далі – ПВК/ФТ/ФЗ) є найголовнішим завданням для функціонування фінансової безпеки будь-якої країни.

Питання ПВК/ФТ/ФЗ не знижується з часом та завжди є пріоритетним для обговорення світовими лідерами розвинутих країн.

Розвинуті країни світу засвідчують надзвичайну важливість фінансової безпеки та реалізують масштабні заходи встановлення контролю за рухом активів, зокрема, в частині розвитку системи фінансового моніторингу для ПВК/ФТ/ФЗ.

Для вирішення питання сталого розвитку України необхідно встановити новітні підходи до визначення елементів ефективного функціонування фінансової безпеки.

Відсутність дієвої системи фінансової безпеки в країні призводить до неспроможності політичних, економічних і громадянських структур, вирішувати в край важливі питання, що, в свою чергу, створює умови для розгулу насильства, злочинності і корупції й перешкоджає економічному і соціальному розвитку суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи економічної безпеки, фінансової безпеки та ПВК/ФТ/ФЗ досліджувались у роботах Абрамова В.І., Бінько І.Ф., Вашай Ю.В., Гаврілі-

шина А.П., Голіков І.В., Горячева К.С., Довганя Ж., Дорошенко О.О., Клименко А.О., Луцького І.М., Михаліцької Н.Я., Орлюк О.П., Петрова К.Я., Прошуніна М.М., Сак Т.В., Смолянюк В.Ф., Сухорукова А.І., Ситнікі Г.П., Харазішвілі Ю.М., Шлемко В.Т., Бандурка О.М., Духова В.Є., Маніва З.О., Пастернак-Таранушенко Г.А., Хакер Дж.С., Червякова І.М. та інші.

Слід відзначити, що питання фінансового моніторингу вже достатньо досліджувались у працях вище перелічених вчених, але з погляду розвитку теоретичного підґрунтя з окресленого питання, все ж таки вони присвячені окремим аспектам економічної безпеки чи фінансового моніторингу. Саме тому метою даного дослідження є комплексне узагальнення законодавчих та теоретичних аспектів системи державного фінансового моніторингу як складової фінансової безпеки України.

Основну увагу в своїх працях вони звертали на процес накопичення капіталів, їх кругообіг у світовій системі та використання. До кінця не чітко вираженими залишаються питання щодо поняття фінансового моніторингу в системі фінансової безпеки країни, питання його організації.

**Метою статті** є розкриття теоретичних і практичних аспектів системи державного фінансового моніторингу через призму фінансової безпеки України.

**Виклад основного матеріалу.** Вперше поняття «економічна безпека» згадувалось в 30-х роках минулого століття, за часів Франкліна Делано Рузвельта (президент Сполучених штатів Америки), під час здійснення аналізу впливу світової кризи на економіку Сполучених штатів Америки, як захід реагування на загрози на національну економіку. Президент Сполучених штатів Америки продемонстрував відмову від класичної теорії і практики невтручання держави в економіку та запровадив оптимальне поєд-

нання ринкових механізмів і державної участі в господарських процесах [1].

У своїх працях вчений Голіков І.В. дослідив важливі етапи історії розвитку категорії економічна безпека, місця економічної безпеки в системі безпеки світової та національної економіки та запропонував наступні етапи, які наведено у таблиці (табл. 1) [2].

Для досягнення поставленої мети в межах даного дослідження вирішено такі завдання:

– досліджено в існуючому правовому полі питання національної безпеки, економічної безпеки та фінансової безпеки;

– узагальнено існуючі погляди вчених на змістовність поняття національної безпеки, економічної безпеки, фінансової безпеки та фінансового моніторингу;

– обґрунтовано авторське бачення щодо сутності та місця системи державного фінансового моніторингу, як складової фінансової безпеки України.

Сучасне трактування питання «фінансової безпеки» відштовхується від питання економічної безпеки як складової національної безпеки. Слід відзначити, що фактично питання економічної безпеки є динамічним у своєму розвитку та віддзеркалюють динамічний розвиток чи стан функціонування економіки.

В існуючому правовому полі питання національної безпеки України визначено у Законі України «Про основи національної безпеки України» та Стратегії національної безпеки України, яка затверджена рішенням Ради національної безпеки і оборони України від 06.05.2015 і введена в дію указом Президента України від 26.05.2015 № 287/2015 [3, 4].

Відповідно до них, **національна безпека** – це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах правохоронної діяльності, боротьби з корупцією, прикордонної діяльності та оборони, міграційної політики, охорони здоров'я, освіти та науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, забезпечення свободи слова та інформаційної

безпеки, соціальної політики та пенсійного забезпечення, житлово-комунального господарства, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики, захисту інформації, ліцензування, промисловості та сільського господарства, транспорту та зв'язку, інформаційних технологій, енергетики та енергозбереження, функціонування природних монополій, використання надр, земельних та водних ресурсів, корисних копалин, захисту екології і навколишнього природного середовища та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам [3].

Тобто, розглядаючи термін національна безпека під кутом ПВК/ФТ/ФЗ можна відзначити місце фінансового моніторингу як конкретного механізму продовження системи національної безпеки як важливого елементу захисту життєво важливих інтересів громадян, суспільства і держави, шляхом своєчасного виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам.

Безпосередньо реалізація заходів щодо забезпечення ПВК/ФТ/ФЗ відображена в структурі фінансової безпеки держави, що в свою чергу є структурною частиною економічної безпеки та в цілому частиною національної безпеки.

Слід відзначити, що на даний час існують різні визначення поняття економічна безпека та фінансова безпека. Зокрема, згідно чинного законодавства України поняття економічна безпека та фінансова безпека визначені наступним чином:

**Економічна безпека** – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [5].

**Економічна безпека** – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному

Таблиця 1

Важливі етапи історії розвитку категорії економічна безпека\*

Назва етапу	Мета етапу
Прийняття першого нормативно-правового акту з питань безпеки – закону «Про національну безпеку» (США, 1934) та створення Федерального комітету з економічної безпеки.	Збереження економічної самостійності країни; підвищення рівня якості життя населення через забезпечення економічної безпеки громадян та держави загалом.
Створення міжнародних асоціацій забезпечення міжнародної економічної безпеки розвинених країн світу (1940 – 1950).	Зміцнення безпеки світового господарства економіки та окремих держав через недопущення енергетичної кризи.
Прийняття країнами Західної Європи Стратегії економічного методу забезпечення національної безпеки (1973 -1975).	Розробка комплексу заходів із забезпечення сталого розвитку економіки створенням механізму протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам країнам Європи.
Декларування принципів міжнародної економічної безпеки ООН.	Необхідність забезпечення комплексного підходу до вирішення багатьох взаємопов'язаних міжнародних проблем та стосунків.
Зміна курсу країн колишнього Радянського Союзу на формування ринкової системи господарювання (1991).	Демократизація суспільства, подолання соціальної напруги, забезпечення політичних змін, становлення ринкової економіки, покращення рівня життя населення
Прийняття країнами колишнього Радянського Союзу державних нормативно-правових актів з питань забезпечення національної економічної безпеки (1993 – 1994).	Формування механізму забезпечення життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз.
Прийняття програмно-цільових документів із забезпечення національної безпеки України (1997).	Формування сприятливого та передбачуваного правового поля для розвитку підприємництва і реалізації права на підприємницьку діяльність; забезпечення демократизації суспільства, поліпшення добробуту громадян, формування цивілізованого конкурентного середовища.

\* – складено вченим Голіковим І.В., джерело [2]

Таблиця 2

## Аналіз визначень понять «економічна безпека», «фінансова безпека», «фінансовий моніторинг» \*

№ з/п	Вчений дослідник	Визначення
1.	Хакер Дж.С. (Hacker J.S.)	Економічна безпека – це рівень, в якій люди будуть захищені від важких обставин, що породжують економічні втрати.
2.	Шлемко В.Т., Бінько І.Ф.	Економічна безпека – це стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави.
3.	Пастернак-Таранушенко Г.А.	Економічна безпека – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців.
4.	Сак Т.В.	Економічна безпека – це свого роду забезпечення в довгостроковій перспективі таких систем показників як: 1. Економічна незалежність (фінансова, сировинно-ресурсна, інноваційна тощо); 2. Економічна стабільність (рівень розвитку, що гарантує відчуття безпеки сьогодні та в майбутньому); 3. Економічний розвиток (інноваційно-інвестиційна активність, реструктуризація, фінансове оздоровлення).
5.	Манів З.О., Луцький І.М.	Економічна безпека – це стан ресурсів (капіталу, персоналу, інформації, і технологій, техніки і устаткування, прав і підприємницьких можливостей), при якому найбільш ефективне їх використання сприяє стабільному функціонуванню підприємства, соціальному та науково-технічному розвитку; а також запобігає появі внутрішніх та зовнішніх небезпек.
6.	Дорошенко О.О., Вашай Ю.В.	Фінансова безпека – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних та оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку.
7.	Куркін М.В., Понікаров В.Д., Назаренко Д.В.	Фінансова безпека – це ступінь захищеності фінансових інтересів усіх пов'язаних з його діяльністю суб'єктів зовнішнього середовища та працівників підприємства; достатній рівень забезпечення фінансовими ресурсами процесів задоволення потреб підприємства та всіх пов'язаних з його діяльністю суб'єктів; високий професіоналізм і кваліфікація фінансових менеджерів та виконавців функцій контролю діяльності підприємства.
8.	Михаліцька Н.Я.	Фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.
9.	Горячева К.С.	Фінансова безпека – це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та задач достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток усієї фінансової системи.
10.	Сытник Г.П., Абрамов В.И., Смолянюк В.Ф.	Безопасность финансовая – это состояние финансовой, денежно-кредитной, валютной, банковской, налоговой систем, которое характеризуется сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним негативным влияниям, способностью обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост. В целом, состояние безопасности финансовой является главным критерием оценки эффективности государственной политики и деятельности властных структур во время реформирования и развития финансово-кредитной сферы.
11.	Орлюк О.	Фінансовий моніторинг – це специфічна форма державного фінансового контролю, який проводять уповноважені державні органи та установи, що обслуговують здійснення фінансових операцій, відстежують та фіксують фінансові операції, які відповідають, згідно з Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом», критеріям сумнівності, аналізують одержану інформацію про сумнівні операції з метою виявлення схем та механізмів легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму.
12.	Прошунін М.	Фінансовий моніторинг є системою законодавчо закріплених інформаційних, контрольних і правоохоронних процедур, здійснюваних органами й агентами, мета яких полягає у запобіганні використанню фінансової системи для легалізації злочинних доходів та фінансування тероризму і мінімізації ризику причетності агентів фінансового моніторингу до легалізації (відмивання) злочинних доходів та фінансування тероризму.
13.	Довгань Ж.	Фінансовий моніторинг – це система, яка включає сукупність елементів, що взаємодіють і перебувають під дією внутрішніх і зовнішніх факторів. яка охоплює спостереження за рівнем стійкості банку, аналіз, оцінку і прогнозування стійкості на довгострокову перспективу.
14.	Клименко А.	Фінансовий моніторинг – це особлива форма фінансового контролю, яка здійснюється уповноваженими державними органами у сфері фінансового контролю та суб'єктами первинного фінансового моніторингу та спрямована на виявлення операцій, пов'язаних з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом.
15.	Гаврилишин А.	Фінансовий моніторинг – це сукупність заходів суб'єктів фінансового моніторингу з метою виявлення, аналізу та перевірки інформації про фінансові операції щодо віднесення їх до таких, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів незаконного походження з наступним переданням їх правоохоронним органам.

\* – складено автором на основі аналізу джерел [10-24]

середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [6].

**Економічна безпека** – це стан захищеності суб'єктів господарювання від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів, при якому забезпечується стійка реалізація основних господарських інтересів та цілей статутної діяльності [7];

**Фінансова безпека** – це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни. Фінансова безпека, у свою чергу, має такі складові: банківська безпека; безпека небанківського фінансового; боргова безпека; бюджетна безпека; валютна безпека; грошово-кредитна безпека [6].

Також, Національний інститут стратегічних досліджень визначає поняття **фінансова безпека**, що це є стан захищеності інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, який гарантує спроможність держави формувати, зберігати від знецінення та використовувати фінансові ресурси для забезпечення соціально-економічного розвитку та обслуговування фінансових зобов'язань [8].

Таким чином, на даний час, не існує єдиного підходу щодо визначення сутності економічної безпеки та фінансової безпеки на загальнодержавному рівні в профільних законах, що негативно впливає на формуванні її концептуальних засад. Так, узагальнюючи наявні законодавчі визначення, можна зробити висновок, що існує декілька підходів до визначення на рівні Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, водночас, питання фінансової безпеки в частині ПВК/ФТ/ФЗ відноситься до компетенції Міністерства фінансів України.

Вирішення даної проблематики на законодавчому рівні дасть можливість подальшого розвитку напрямку економічної безпеки та фінансової безпеки в частині реалізації загальнодержавної політики щодо побудови цілісної системи, яка захищає національні інтереси в сфері фінансів.

Щодо усунення даного протиріччя в Україні розроблено проект Концепції фінансової безпеки України, який визначає комплексну систему поглядів на ключові інтереси у фінансовій сфері.

Відповідно до Концепції поняття **фінансова безпека** розглядається як складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз). Основними критеріями фінансової безпеки є достатність фінансових ресурсів, їх збалансованість та ліквідність, які уможливають нормальне існування та розвиток зазначених суб'єктів економічного життя. Крім того, в Концепції передбачено визначення поняття **Концептуальні засади фінансової безпеки** як систему поглядів на те, яким має бути стан фінансової захищеності, та якими засобами його можна забезпечити [9].

Також відсутність єдиного підходу до визначення сутності національної безпеки, економічної безпеки, фінансової безпеки та фінансового моніторингу серед вчених породжує і неможливість виокремлення одного тлумачення.

Проведений аналіз наукових підходів до визначення понять наведено у табл. 2.

Як видно із проведеного аналізу більшість науковців погоджується з твердженням, що фінансова безпека є однією з складових елементів економічної безпеки. Водночас, питання впровадження елементів моніторингу зовнішніх та внутрішніх загроз для національної економіки залишилась мало досліджуваним.

У загальному розумінні поняття **моніторинг** передбачає постійне спостереження за будь-яким процесом. Слід відзначити, що вчені надають різні вивчення поняття моніторинг в залежності від сфери застосування.

Для досягнення мети даного дослідження необхідно уточнити визначення поняття системи державного фінансового моніторингу як складової фінансової безпеки держави.

Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» встановлено наступні норми [25]:

**Фінансовий моніторинг** – це сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, що включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу.

**Система фінансового моніторингу** складається з первинного та державного рівнів. Отже, поняття фінансовий моніторинг є законодавчо закріпленим і до того ж найбільш змістовним та конкретизованим.

Враховуючи вищезазначене, можна сформулювати визначення понять «фінансової безпеки» та «системи державного фінансового моніторингу».

**Фінансова безпека** – це складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності ключових національних інтересів у сфері фінансів на державному і приватному рівні та інтересів громадян і суспільства в цілому, та визначає концептуальні засади безпеки та конкретний механізм контролю, моніторингу та захисту фінансової системи.

**Система державного фінансового моніторингу** – це складова фінансової безпеки, яка визначає сукупність взаємопов'язаних заходів державного сектору за безпосередньою участю суб'єктів приватного сектору для формування загальнодержавної багатоджерельної аналітичної бази даних з метою запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, наукова новизна даного дослідження полягає в уточненні поняття «фінансова безпека» та «система державного фінансового моніторингу» та в обґрунтуванні місця системи державного фінансового моніторингу, як складової фінансової безпеки України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи економічної безпеки [Текст] / О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
2. Голіков І.В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека // Проблеми економіки. – 2014. – №. 1. – С. 309-314.
3. Про основи національної безпеки України: Закон України 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
4. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України»: Указ Президента України від 26.05.2015 № 287/2015



- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.
5. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» (Документ втратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ME07222.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME07222.html).
  6. Наказ Міністерство економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/prozatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-shodo-rozrahunkudoc168080.html>.
  7. Про Концепцію економічної безпеки споживчої кооперації України: Постанова Укоопспілка від 12.11.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uazakon.com/documents/date\\_3c/pg\\_gnguso.htm](http://www.uazakon.com/documents/date_3c/pg_gnguso.htm).
  8. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень на тему «Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>.
  9. Концепція фінансової безпеки України (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.uifn.com.ua](http://www.uifn.com.ua).
  10. Hacker J. S. et al. The Economic Security Index: a new measure for research and policy analysis // *Review of Income and Wealth*. – 2014. – Т. 60. – № S1. – С. S5-S32.
  11. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Білько. – К.: НІСД. – 1997. – 144 с.
  12. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г.А. Пастернак-Таранушенко – К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
  13. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції // *Інноваційна економіка*. – 2013. – № 6. – С. 336-340.
  14. Економіка підприємства [Текст]: навч. посіб. /З.О. Манів, І.М. Луцький. – [2-е вид., стер.]. – К.: Знання. 2006. – 580 с.
  15. Вашай Ю.В. Роль державного фінансового контролю в забезпеченні фінансової безпеки держави/ О.О. Дорошенко, Ю.В. Вашай// *Вісник Національного університету водного гос-*
  - подарства та природокористування: Збірник наукових праць. Економіка, 2009. – Вип. 4 (48). – С.113-118.
  16. Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави // *Стратегічні пріоритети*. – 2013. – № 3. – С. 5-15.
  17. Михаліцька Н.Я. Теоретичні засади фінансової безпеки підприємства // *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна*. – 2013. – № 1. – С. 268-275.
  18. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // *Економіст*. – 2007. – № 8. – С. 65–67.
  19. Государственное управление в сфере национальной безопасности: словарь-справочник состав.: Г.П. Сытник. В.И. Абрамов. В.Ф.Смолянюк и др.: под общ Г.П.Сытника. – К.: НАДУ, 2012. – 496 с.
  20. Орлюк О.П. Фінансове право. Академічний курс: підручник / Орлюк О.П. – К.: Юрінком Інтер, 2010.
  21. Прошунин М.М. Финансовый мониторинг в системе противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма (российский и зарубежный опыт): автореф. дисс. на соиск. учен. степ. докт. юрид. наук: спец. 12.00.14 Административное право, финансовое право, информационное право / М.М. Прошунин. – Москва, 2010. – 44 с.
  22. Довгань Ж. Індикатори та моніторинг фінансової стійкості банківської системи / Ж.Довгань // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. – 2011. – № 2. – С. 31-41.
  23. Клименко А.О. Організаційно-правові засади діяльності банків в системі заходів протидії легалізації доходів, здобутих злочинним шляхом: Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.08 / Національна академія внутрішніх справ України. – К., 2004. – С. 19.
  24. Гаврилишин А.П. Щодо питання понятійного апарату «фінансовий моніторинг» / А.П. Гаврилишин // *Організаційно-правове забезпечення діяльності контролюючих та правоохоронних органів у сфері господарювання: проблеми сьогодення і перспективи розвитку: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції*. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2008. – 588 с.
  25. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 14.10.2014 № 1702-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1702-18/conv>.

УДК 336.71:004.738.5

**Говорушко Т.А.***доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри фінансів**Національного університету харчових технологій***Ситник І.П.***кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів  
Національного університету харчових технологій***Ляховецька В.М.***студентка  
Національного університету харчових технологій*

## РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Розглянуто розвиток дистанційного банківського обслуговування в Україні. Досліджено проблеми в сфері надання електронних банківських послуг та переваги Інтернет-банкінгу. Проведено аналіз динаміки використання мережі Інтернет та системи Інтернет-банкінгу в Україні впродовж 2010-2014 рр. Визначено перспективні напрями та основні тенденції розвитку Інтернет-банкінгу.

**Ключові слова:** банк, Інтернет-банкінг, мережа Інтернет, дистанційне банківське обслуговування, електронні банківські послуги.

**Говорушко Т.А., Ситник І.П., Ляховецька В.М. РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В УКРАИНЕ**

Рассмотрено развитие дистанционного банковского обслуживания в Украине. Исследованы проблемы в сфере предоставления электронных банковских услуг и преимущества Интернет-банкинга. Проведен анализ динамики использования сети Интернет и системы Интернет-банкинга в Украине на протяжении 2010-2014 гг. Определены перспективные направления и основные тенденции развития Интернет-банкинга.

**Ключевые слова:** банк, Интернет-банкинг, сеть Интернет, дистанционное банковское обслуживание, электронные банковские услуги.

**Govorushko T.A., Sytnyk I.P., Lyahovetskaya V.M. THE DEVELOPMENT OF INTERNET BANKING SYSTEM OF UKRAINE**

The development of distant bank service in Ukraine are described. The problems and benefits of internet banking are revealed. The dynamic of using the Internet and internet banking in Ukraine during 2010-2014 is analyzed. The prospects for further development of internet banking are defined.

**Keywords:** bank, Internet banking, Internet, remote banking, e-banking services.

**Постановка проблеми.** На сьогодні інформаційні технології відіграють велику роль в функціонуванні банківських установ. Розвиток банківської системи під впливом технічного прогресу та необхідності дистанційного обслуговування клієнтів зумовив значне поширення Інтернет-банкінгу. Актуальність дослідження Інтернет-банкінгу спричинена зростанням кількості банків, які надають послуги дистанційного обслуговування та урізноманітненням асортименту електронних банківських послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо поняття Інтернет-банкінгу, його особливостей та перспектив розвитку розглянуті у працях Ю. Блащюка, С.В. Афанасьєвої, Г.А. Титоренко, М.П. Березіної, А.М. Новицького, В.С. Цимбалюк. Окремі аспекти банківської діяльності у напрямі Інтернет-банкінгу розглянуті в працях Р. Поппель, Р. Треверс, Е. Крол.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання статті, яке полягає в аналізі сучасного стану розвитку Інтернет-банкінгу та наданні рекомендацій щодо вдосконалення систем Інтернет-банкінгу для всебічного задоволення потреб користувачів в електронних банківських послугах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтернет-банкінг (e-banking) – це діяльність банку з надання комплексу послуг клієнтам щодо електронного управління своїми рахунками через Інтернет [3].

Інтернет-банкінг надає клієнтам можливість керування банківськими рахунками через Інтернет за допомогою звичайних комп'ютерів і стандартного програмного забезпечення. Він є найбільш передовим і динамічним напрямком фінансових інтернет-рішень і дозволяє здійснювати максимальний спектр банківських послуг [5].

Ідея створення Інтернет-банкінгу як системи виникла в США (18 жовтня 1995 р. Security First Network Bank). Однією з причин стало наявне на той момент обмеження на відкриття банками філій в інших штатах і пошук варіантів надання послуг клієнтам, що перебувають в іншому штаті чи країні [3].

В майбутньому значна частина банківських операцій буде здійснюватись за допомогою цифрових каналів. На думку експертів міжнародної консалтингової компанії Bain&Company, до 2020 року 95% усіх роздрібних банківських операцій будуть здійснюватись за допомогою цифрових технологій. Такий висновок викликаний результатами досліджень, проведених компанією в 2013 році, за участю 78 провідних роздрібних банків світу [1].

Є кілька основних причин, що стимулюють банки впроваджувати у свою діяльність Інтернет-банкінг, а саме:

- значний попит на дану послугу – клієнтам зручно використовувати дану технологію;
- мінімальні витрати – витрати банку на одну транзакцію в системі Інтернет-банкінгу є нижчими порівняно з собівартістю обслуговування в звичайному відділенні банку;
- істотна конкурентна перевага.

Інтернет-банкінг має свої переваги як для користувача, так і для банку.

Головними перевагами Інтернет-банкінгу, незалежно від конкретного банку, який використовує дану віртуальну систему, є:

- мобільність і універсальність, тобто для того щоб користуватися Інтернет-банкінгом, не потрібно встановлювати на комп'ютер спеціальне програмне забезпечення, головне – це підключення до інтернету

і наявність в комп'ютері хоча б одного браузера, що здійснює доступ до інтернету;

– оперативність і необмеженість користування в часі і просторі. У Інтернет-банкінгу немає вихідних, тобто в користувачів є можливість в будь-який час і з будь-якого місця увійти до свого кабінету, створеного в системі Інтернет-банкінгу того банку, який його обслуговує, і здійснити потрібну операцію [4].

Переваги Інтернет-банкінгу окремо для користувачів і для банків систематизовані в табл. 1.

Таблиця 1

**Переваги Інтернет-банкінгу\***

Для користувачів	Для банку
– доступність і мобільність сервісу; – оперативність виконання та підтвердження трансакцій; – широкий діапазон персоналізованих послуг; – мінімізація комісійних;	– мінімізація операційних витрат; – скорочення інвестицій у розвиток мережі філій; – розширення клієнтської бази; – усунення географічних та часових бар'єрів для надання послуг.

\*Систематизовано за: [3]

За допомогою дистанційного банківського обслуговування користувачі можуть здійснювати широкий спектр банківських операцій в режимі онлайн.

Основними операціями, які можна виконати за допомогою Інтернет-банкінгу є:

- перегляд виписок і залишків на рахунку за обраний календарний місяць;
- блокування картки;
- отримання міні-виписки за картою користувача чи рахунком;
- переказ коштів зі свого рахунку на рахунок іншого держателя картки;
- погашення заборгованості за кредитними картками шляхом перерахування коштів зі свого поточного рахунку на кредитний;
- поповнення рахунку мобільного телефону;
- оплата товарів в інтернеті;
- поповнення депозитних рахунків;
- проведення платежів за кредитами;
- конвертація валюти тощо.

Отже, за допомогою систем Інтернет-банкінгу можна купувати і продавати безготівкову валюту, оплачувати комунальні послуги, доступ до Інтернету, рахунки операторів стільникового зв'язку, проводити безготівкові платежі, переказувати кошти між рахунками та відстежувати всі банківські операції по своїх рахунках за будь-який проміжок часу.

Рівень використання Інтернет-банкінгу стрімко зростає, але на даний час існують певні фактори, які уповільнюють його розвиток. Найбільш впливовими є такі фактори:

- відсутність належної законодавчо-нормативної бази;
- недовіра клієнтів до банківських установ загалом і до Інтернет-банків зокрема;
- проблема захисту інформації;
- користування певними послугами в інтернет-банкінгу потребує спеціальних навичок роботи з комп'ютером.

На рис. 1 відображено рівень використання Інтернет-банкінгу в порівнянні з рівнем використання інтернету за 2010-2014 рр.



**Рис. 1. Рівень користування Інтернет-банкінгом в Україні**

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

Не дивлячись на стабільний ріст проникнення Інтернету, рівень користування Інтернет-банкінгом залишається досить низьким, хоча й активно зростає.

На сьогодні кількість банків, які використовують в своїй діяльності Інтернет-банкінг стрімко зростає, проте не всі банки мають достатній асортимент електронних послуг, який би задовольнив потреби користувача.

В табл. 2 наведено рейтинг банків в номінації «Інтернет-банкінг». При розрахунку рейтингу враховувалася кількість клієнтів, які активували повний інтернет-доступ до управління рахунком, функціонал Інтернет-банкінгу, наявність мобільних додатків і адаптованого веб-сайту для відвідування з мобільних пристроїв.

Як бачимо, лідером рейтингу традиційно став ПриватБанк. Він єдиний з банків, зняти кошти в банкоматах якого можна без картки, використовуючи Інтернет-банкінг. Лише два банки з десятки

Таблиця 2

**Рейтинг банків в номінації «Інтернет-банкінг»\***

Місце в рейтингу	Банк	Можливість оформлення кредитних заявок на сайті банку	Можливість здійснення SWIFT-переводів через сайт банку	Наявність мобільних додатків			Наявність адаптованого веб-сайту для відвідувань з мобільних пристроїв
				IOS	ANDROID	WINDOWS PHONE	
1	ПриватБанк	+	+	+	+	+	+
2	ПУМБ	-	-	+	+	+	+
3	Укрсоцбанк	+	-	+	+	-	+
4	Альфа-банк	+	-	+	+	-	-
5	УкрСиббанк	+	-	+	+	-	-
6	Укркредітбанк	-	-	+	+	-	-
7	ОТП Банк	+	+	+	+	-	-
8	Кредобанк	+	-	+	+	-	+
9	Платинум Банк	+	-	+	+	-	+
10	Михайлівський	+	-	-	-	-	+

\*Джерело: розроблено авторами за даними [2]

лідерів надають користувачам Інтернет-банкінгу можливість здійснювати SWIFT-перекази через веб-сайт банку. Активно розвивається лінійка пропозицій для мобільних пристроїв: лише у одного банку немає спеціальних мобільних додатків. А ще дві кредитні установи не розробили додаток для операційної системи Windows Phone. Крім того, далеко не всі сайти банків адаптовані для відвідування зі смартфонів і планшетів.

Великого поширення в даний час набуло здійснення банківських операцій в он-лайн режимі за допомогою «Приват24». «Приват24» – найбільший в Україні Інтернет-банкінг та платіжна система, працює з 2001 року, дозволяє отримати доступ та керувати платіжними картами клієнта в режимі реального часу. Доступ до системи може бути здійснений як через Web-версію так і через мобільні додатки. Існують додатки для операційних систем Android, iOS та Windows Phone. Через Web-версію доступ до системи здійснюється за допомогою одноразових динамічних паролів які відсилаються до користувача по SMS.

ПАТ КБ «ПриватБанк» належить до найбільших розробників мобільних платіжних додатків в Україні. Окрім «Приват24» існують інші різноманітні додатки серед яких iPay (дозволяє приймати до оплати картки Visa та MasterCard з мобільного телефону, планшета та персонального комп'ютера), SendMoney (додаток для швидкого переказу грошей на картки з голосовим керуванням і автоматичним запам'ятовуванням шаблонів), «ФотоКасса» (додаток для оплати рахунків за допомогою фотокамери телефону) та інші.

Щодо безпеки користування Інтернет-банкінгом, то даною системою використовується міжнародний стандарт безпеки SSL, що передбачає підвищені засоби криптографії, шифрування і забезпечення конфіденційності інформації. Зокрема, для захисту користувальницьких акаунтів в різних системах Інтернет-банкінгу прийняті наступні заходи:

- прив'язка акаунта користувача до номера його мобільного телефону;
- блокування акаунта після здійснення певної кількості підбору логіна і пароля, що дозволяє захистити акаунт користувача від злому зловмисниками;
- автоматична деактивація акаунта, у разі якщо користувач забув вийти з системи або по закінченню заданого періоду часу, протягом якого користувач не здійснював ніяких операцій в системі Інтернет-банкінгу;
- використання в деяких системах віртуальної клавіатури, що дозволяє виключити автоматичний підбір логінів і паролів [4].

В жовтні 2013 року було відкрито перший в Україні банк без відділень – BitBank (Bank of Intelligent Technologies). За словами власників «BitCredit» – це IT-компанія, яка продаватиме банківські послуги. Цільова аудиторія банку – власники смартфонів і планшетів. Предметом діяльності компанії є надання фінансових кредитів. «BitCredit» – нова форма обслуговування, повна відмова від паперових технологій, банківських співробітників, відділень та інших стандартних незручностей.

Першою доступною послугою стала «BitCredit». Даній послугі в Україні немає аналогів (як, втім, і всьому банку). За допомогою «BitCredit» можна замовити карту через інтернет з безкоштовною доставкою, зняти готівку в усіх банкоматах України можна без абонплат і прихованих комісій. Крім того, клієнтам банку готові безкоштовно випустити і обслуговувати картки Visa Gold, а ще здійснювати кваліфіковану онлайн-підтримку [6].

Основні переваги компанії «BitCredit» наведені на рис. 2.

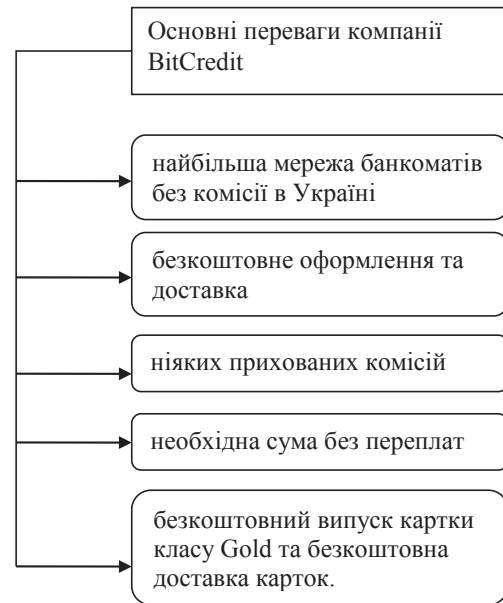


Рис. 2. Основні переваги компанії «BitCredit»

Джерело: розроблено авторами за даними [6]

Плани у власників щодо розвитку компанії грандіозні. Вони очікують, що капіталізація банку через 5-7 років складе \$ 350-400 млн та у майбутньому BitBank планують вивести на біржу.

Отже, я вважаю, дана компанія є досить перспективною і через деяких час набуде значного поширення, оскільки має значну кількість переваг, які здатні повністю задовольнити потреби клієнтів у фінансових послугах та сервісах шляхом дистанційного обслуговування.

Щодо перспективних напрямків розвитку Інтернет-банкінгу, то такими є:

- залучення зарубіжного досвіду функціонування дистанційного банківського обслуговування;
- використання новітніх технологій;
- пошук нових, більш надійних засобів захисту в системі Інтернет-банкінгу.

В майбутньому операції проведені з використанням Інтернет-банкінгу будуть переважати над реальними банківськими операціями, оскільки це значно економить не тільки кошти банківських установ на їх обслуговування, а й час і кошти клієнтів.

Відобразимо основні тенденції розвитку Інтернет-банкінгу на рис. 3.



Рис. 3. Основні тенденції розвитку Інтернет-банкінгу

Джерело: розроблено авторами самостійно.

Отже, Інтернет-банкінг має ряд переваг: доступність для клієнта, зростання оперативності проведення операцій, контрольованість та необмеженість. Всі ці переваги сприятимуть розвитку Інтернет-банкінгу в подальшому. Також не менш важливим є завоювання довіри людей, тобто вони мають усвідомити всю зручність, надійність та економію при здійсненні інтернет-платежів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналіз сучасного стану розвитку Інтернет-банкінгу в Україні засвідчив, що він ще не досить розвинений. Проте спостерігається позитивна тенденція. З кожним роком банки вдосконалюють процес дистанційного надання послуг, розширюють асортимент послуг та активно залучають все більше клієнтів до користування Інтернет-банкінгом. Розвиток Інтернет-банкінгу допомагає банкам покращити відносини з своїми клієнтами та активно взаємодіяти з ними для задоволення потреб ринку.

УДК 336.1:336.146(477)

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакстер М. Building the retail bank of the future / М. Бакстер, Д. Вейтер. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bain.com/publications/>
2. Исследование «50 ведущих банков Украины». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banksrating.com.ua>
3. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Ринок фінансових послуг: Навч. посіб. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
4. Особенности интернет-банкинга в разных банках. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rama.com.ua>
5. Страхарчук А.Я. Інформаційні системи і технології в банках: Навчальний посібник. – Київ: УБС НБУ: Знання, 2010. – 515 с.
6. Фінансова компанія «BitCredit». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bitcredit.com.ua>
7. Яблоновський Д. Финансовое потребление потребителей: держись в тонусе [Електронний ресурс] / Д. Яблоновський. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/gfkukraine/annual-conference-presentation-41048618>.

**Голинський Ю.О.**

*асистент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Луців Л.М.**

*старший викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

## МОДЕРНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ

Стаття присвячена дослідженням проблем модернізації інформаційної системи казначейського обслуговування бюджетів, пошуку способів їх вирішення шляхом чіткого окреслення принципів та завдань процесу модернізації інформаційної системи процесу казначейського обслуговування бюджетів. Розглянуто систему електронного документообігу (СЕД) як одну із складових частин концепції розвитку казначейства.

**Ключові слова:** казначейство, модернізація, інформаційна система, система електронного документообігу.

### Голинский Ю.О., Луцив Л.М. МОДЕРНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗНАЧЕЙСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ БЮДЖЕТОВ

Статья посвящена исследованию проблем модернизации информационной системы казначейского обслуживания бюджетов, поиска способов их решения путем четкого определения принципов и задач процесса модернизации информационной системы процесса казначейского обслуживания бюджетов. Рассмотрена система электронного документооборота (СЭД) как одна из составных частей концепции развития казначейства.

**Ключевые слова:** казначейство, модернизация, информационная система, система электронного документооборота.

### Galinsky Yu.O., Lutsiv L.M. MODERNIZATION OF INFORMATION SYSTEMS OF TREASURY BUDGET SERVICE

The article is devoted to investigations of problems of treasury information system modernisation of budgets implementation, finding ways to solve these problems by clearly outlining the principles and objectives of the modernization process information system service of treasury budgets. The system of electronic document (SED) is considered as one of the components of the concept of Treasury.

**Keywords:** treasury, modernization, information system, electronic document management system.

**Постановка проблеми.** Запровадження новітніх наукових досягнень в сфері інформаційних систем та технологій у практику передбачає утворення нових форм організації фінансової діяльності органів ДКСУ (та їхніх структурних підрозділів), що вигідно відрізнятимуться від уже існуючих. Воно дозволить оптимізувати взаємодію усіх фінансових органів між собою, а також із органами державної влади та місцевого самоврядування за допомогою спільного доступу до єдиної інформаційної бази грошових потоків та фінансових ресурсів системи державних фінансів, а також надасть можливість отримувати різноманітні інформаційні послуги шляхом використання мережі Інтернет.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процеси виконання бюджетів органами казначейської служби, напрями його вдосконалення та модернізації досліджувалися такими науковцями як І. Г. Акперов [1], С. О. Булгакова [2], П. М. Боровик [3], Е. І. Курганська [4], Ю. В. Пасічник [5] та іншими. Проте, наукових праць присвячених модернізації саме інформаційної системи функціонування органів казначейської служби практично немає.

**Постановка завдання.** Процеси модернізації інформаційної системи потребують детального науково-практичного дослідження, оскільки супроводжуються низкою проблемних моментів, зокрема таких,

як відсутність уніфікованих стандартів та регламентів функціонування електронного документообігу, відсутність інтеграції системи державних інформаційних ресурсів, низький рівень знань більшості працівників органів Державної казначейської служби у сфері сучасних інформаційних технологій, перманентна нестача фінансових ресурсів в держав та ін.

Відтак, метою статті є дослідження зазначених проблем, а також пошук способів їх вирішення шляхом чіткого окреслення принципів та завдань процесу модернізації інформаційної системи процесу казначейського обслуговування бюджетів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В процесі впровадження вказаних змін у практику діяльності органів ДКСУ необхідно, насамперед, визначитись із його метою. Її можна сформулювати так: збільшення дієвості функціонування та зростання ефективності процесу казначейського обслуговування бюджетів за допомогою застосування інноваційних способів опрацювання інформаційних потоків, перманентного удосконалення та модернізації багаторівневої інформаційно-обчислювальної (комп'ютерної) системи Державної казначейської служби України.

Разом з тим, має місце і ряд проблем у функціонуванні електронної інформаційної системи ДКСУ, на яких варто зупинитись детальніше. До них належить в першу чергу відсутність уніфікованих стандартів та регламентів функціонування електронного документообігу, а також у застосуванні електронного цифрового підпису. Можливості самої системи електронного документообігу є також обмеженими. Суттєвим негативним моментом залишається відсутність інтеграції системи державних інформаційних ресурсів, тобто відсутня повноцінна інформаційна взаємодія між органами державної влади (в тому числі між фінансовими органами). До недоліків також можна віднести велику кількість програмного забезпечення, яке здатне функціонувати та опрацьовувати інформацію виключно одним персональним комп'ютером. Відсутність можливості комплексного задіявання системних ресурсів установи спричиняє неповноцінне використання їхнього потенціалу.

Працівники органів ДКСУ як негатив відзначають також надмірну децентралізацію окремих показників нормативної та довідкової інформації, а також неможливість їх синхронізації в режимі реального часу.

Гетерогенне середовище розробки спеціального програмного забезпечення також не сприяє зростанню ефективності функціонування інформаційної системи ДКСУ.

Ще однією проблемою, яка є вже загальнодержавною, є те, що в Україні існують різні формати та протоколи електронного цифрового підпису.

Окремим недоліком є низький рівень знань більшості працівників органів Державної казначейської служби у сфері сучасних інформаційних технологій, а також занадто мала кількість високопрофесійних спеціалістів інформаційних технологій та захисту інформації в штаті служби.

Надзвичайно важливою проблемою залишається також перманентна нестача фінансових ресурсів в державі, а відтак і недостатнє матеріально-технічне забезпечення пропонування змін щодо модернізації інформаційної системи ДКСУ.

Практично усі функціональні обов'язки працівників Казначейства України, пов'язані із взаємодією між окремими відомствами або різними структурними підрозділами ієрархії органів ДКСУ, супроводжуються суттєвими втратами часу, спричиненими відсутністю інструментів взаємодії між відповідними інформацій-

ними системами, а також вже згаданою децентралізацією показників опрацювання інформації.

В той же час, важливо підкреслити, що більшість вказаних проблем, пов'язаних із запровадженням інноваційних інформаційних технологій у практику функціонування органів Державної казначейської служби України мають загальновідомчий характер і є комплексними для усієї системи фінансових органів України, а тому не можуть бути вирішеними виключно органами ДКСУ.

Важливо визначити також основні принципи, якими повинні керуватись і які повинні бути забезпечені суб'єктами впровадження інформаційної модернізації діяльності органів ДКСУ. До таких можна віднести:

- використання лише найновіших досягнень галузі новітніх технологій;
- забезпечення достовірності даних, використання електронного цифрового підпису;
- логічна єдність запроваджених змін, їх послідовність та економічність інвестицій;
- уніфікація технічних стандартів із забезпеченням максимальної сумісності;
- простота і систематизованість;
- високий рівень інформаційної безпеки і забезпечення конфіденційності
- повна інтеграція з іншими інформаційними ресурсами та системами органів державної влади та місцевого самоврядування;
- загальна транспарентність та доступність інформації;
- високий рівень стабільності функціонування системи, її відмовостійкість та гарантії збереження даних (можливість використовувати відновлення даних в разі настання непередбачуваних негативних явищ, що могли би призвести до фізичної чи віртуальної їх втрати).

Також слід визначити завдання впровадження сучасних інформаційних технологій у функціонування Державної казначейської служби України:

1. Забезпечити еволюційну модифікацію існуючої інформаційно-телекомунікаційної системи органів ДКСУ до системи електронного казначейства (т.зв. «e-treasury») із централізацією опрацювання даних та з повноцінним внутрішнім та зовнішнім документообігом в електронній формі, але із повною юридичною силою.

2. Забезпечити оптимізацію процесів обслуговування розпорядників (всіх рівнів) та одержувачів бюджетних коштів за допомогою електронної форми обслуговування клієнтів казначейства з використанням стабільних інструментів зв'язку та сучасних інтернет-технологій.

3. Суттєву увагу зосередити на посиленні інформаційної, а відтак і фінансової безпеки суб'єктів процесу обслуговування бюджетів усіх рівнів.

4. Мінімізувати державні втрати, пов'язані із впровадженням і підтриманням функціональності інноваційної інформаційної системи ДКСУ.

5. Здійснити впровадження повноцінного внутрішнього та зовнішнього документообігу в електронній формі з повноцінною юридичною силою із використанням електронного цифрового підпису, а також забезпечити інтеграцію системи електронного казначейства до системи електронного уряду («e-treasury» – «e-government»).

6. Максимізувати простоту роботи та ведення адміністрування системи інформаційних ресурсів.

Основними цілями розвитку «Електронного казначейства» є надання клієнтам якісно нового рівня сер-

вісів, а також підвищення операційної ефективності за рахунок створення нової інформаційно-технологічної інфраструктури, яка відповідає передовим практикам.

Система електронного документообігу (СЕД) є однією із складових частин концепції розвитку казначейства. Вона дозволяє клієнтам (розпорядникам, одержувачам бюджетних коштів, адміністраторам надходжень, фінансовим органам) обмінюватися документами в електронному вигляді без використання паперових носіїв із застосуванням електронно-цифрового підпису, що мінімізує контакт працівників казначейства з клієнтами, а також заощаджує кошти і час самих клієнтів. У свою чергу, надання казначейством щоденної інформації про рух державних і місцевих фінансів в електронному вигляді здійснюється також із застосуванням СЕД. Обмін електронними документами між органами казначейства та учасниками бюджетного процесу можливий із застосуванням мережі Інтернет. Активніше використання мережі Інтернет в найближчому майбутньому надасть можливість здійснювати платежі в бюджетну систему України і виплати з бюджетної системи швидше та прозоріше.

Місія казначейства в галузі розвитку інформаційних технологій (ІТ) впливає із перспектив розвитку казначейської служби, у яких передбачено, що ДКСУ орієнтована на «якісно новий рівень надання послуг клієнтам Казначейства України і підвищення операційної ефективності на основі інформаційно-технологічної інфраструктури, що відповідає передовим практикам».

Для реалізації цього завдання необхідно взаємопов'язано розвивати три напрямки діяльності у сфері ІТ:

- удосконалити роботу ІТ-організації ДКСУ, тобто блок із управління центрального апарату та ІТ-відділів в управліннях ДКСУ;
- згідно з новими правилами проводити розробку і розвиток програмного забезпечення ПЗ (промислового і загальносистемного);
- створювати гнучку інфраструктуру, яка не буде залежати від потреб конкретного ПЗ, оскільки, як уже зазначалося, концепція розвитку ДКСУ в сфері ІТ переглядалася вже декілька разів.

Впродовж 2012-2014 років Державна казначейська служба України займалася проведенням широкомасштабного удосконалення та модернізації власних інформаційно-телекомунікаційної та електронної систем, застосовуючи найновіші досягнення у сфері введення, опрацювання, накопичення та надійного збереження інформації. Було вдосконалено поштову систему за допомогою використання централізованого уніфікованого домену та централізованої системи електронної пошти. Для цього була розроблена і введена в експлуатацію потрібна технічна інфраструктура, що дозволила здійснювати і наступну централізацію інформаційних ресурсів. Фактично з нуля була створена нова серверна система, проведено ряд ремонтних робіт як профілактичного так і капітального характеру, почалось використання новітньої системи забезпечення резервного живлення.

Також було удосконалено і захист інформаційно-телекомунікаційної системи – створено єдиний вузол інтернет-доступу, який за своїми можливостями безпеки не поступається іноземним аналогам, а подекуди є навіть кращим. Крім того, усі операції в системі Казначейства України відбуваються за допомогою виключно захищених носіїв інформації. Ділянка зв'язку між центром і областю тепер також додатково захищена – побудована резервна телекомунікаційна система.

Важливим моментом щодо підвищення продуктивності праці працівників Казначейства України є запровадження централізованої системи ведення реєстрів, зокрема мережі розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, а також інструктивного та нормативного забезпечення.

З 1 січня 2014 року була введена в експлуатацію нова уніфікована платформа для обслуговування бюджетів АС «С-Казна», яка дала можливість гармонізувати та збалансувати поєднання облікової та платіжної систем, що використовують ЕПС АЦСК ДКСУ. Також має місце перехід на використання нових, удосконалених програмних продуктів і в частині виконання функцій казначейства, що торкаються формування бюджетної звітності – розпочалася дослідна експлуатація системи оперативної звітності АС «С-Звіт». Система нарахування заробітної плати також була централізованою в єдиній базі шляхом використання програмного забезпечення «Парус-бюджет».

До планів Державної казначейської служби України на наступні роки, тобто до 2018 року слід віднести таке:

- здійснити розробку нормативно-правової та нормативно-технічної бази з врахуванням можливостей впроваджених технологій, застосувати уніфіковані стандарти, регламенти та протоколи взаємодії усіх суб'єктів інформаційного обміну, забезпечити їх гармонізацію із національними та відповідними міжнародними стандартами;
- сформулювати спрощену уніфіковану систему нормативної та довідкової інформації, що торкається функціональної діяльності відомства, створити автоматичну синхронізацію із відповідними загальнодержавними базами інформації;
- забезпечити централізацію обслуговування клієнтів державного бюджету за видатками за допомогою утворення окремого програмного забезпечення АС «Е-КАЗНА ДБ» на рівні центрального апарату ДКСУ, що дасть можливість здійснити перехід до екстериторіальної системи обслуговування клієнтів;
- ввести в повноцінну експлуатацію систему формування оперативної звітності АС «С-Звіт»;
- впровадити уніфіковану систему відомчого електронного документообігу, і дозволити повноцінне використання електронного цифрового підпису.
- на завершальному етапі централізації системи управління установою, що фінансується із державного чи місцевого бюджету, впровадити використання програмного забезпечення «Парус-Бюджет».

Також в рамках електронного казначейства буде удосконалюватися ІТ-організація, проводитися розробка та розвиток ПЗ і створюватися гнучка інфраструктура. Оскільки раніше вся стратегія будувалася навколо АС «Казна», розвивалося тільки прикладне ПЗ. Тепер, у зв'язку з новими реаліями, буде взаємопов'язано розвиватися цілий набір рішень і підсистем.

Казначейська служба продовжить розвивати КПЗ для вирішення прикладних завдань і аналітичної підсистеми для побудови довільних звітів, аналізу «що-якщо», виявлення прихованих закономірностей. Єдина аналітична підсистема дозволить зібрати всі дані в загальному сховищі, конструювати агреговані звіти, зіставляючи дані, що знаходяться в розрізних на даний момент сховищах, і візуалізувати їх з використанням геоінформаційної підсистеми.

Сервіси для клієнтів казначейства будуть реалізовані в підсистемі «хмарних» обчислень, а взаємодія із зовнішніми та внутрішніми системами – через інтеграційну підсистему.

Кожен співробітник організації – клієнта казначейської служби отримує уніфіковане віртуальне робоче місце на порталі (включаючи електронне делегування), виходячи зі своїх посадових інструкцій за результатами реалізації підсистеми формування інтерфейсу користувача, а динамічна система управління інформаційною безпекою буде забезпечувати управління повноваженнями і інформаційну безпеку всього вищесказаного.

У зв'язку з необхідністю частішої зміни операційних процесів казначейство має підвищити гнучкість, що не дозволяє зробити поточна архітектура КПЗ. Дане завдання буде вирішене за рахунок винесення його з коду КПЗ в зовнішнє підсистемне управління бізнес-процесами. Це дасть можливість змінювати процеси без тривалої доробки.

Реалізуючи ці важливі завдання, державна служба повинна забезпечувати якісну роботу своїх співробітників. Для цього має бути впроваджена підсистема розробки прикладних систем, що дозволяє управляти вимогами до ПЗ і тестувати ПЗ перед вводом його в експлуатацію, приводячи до мінімуму кількість помилок, що виявляються на етапі промислової експлуатації. Також від набору файлових серверів з різними даними казначейство дійде до єдиного електронного архіву, який буде реалізований в підсистемі управління неструктурованою інформацією. Це дозволить створити єдине файлове сховище Казначейства України і забезпечить глобальний пошук по всім розрізним інформаційним ресурсам шляхом присвоєння унікального індексу кожному документу. Крім того, казначейство почне більше взаємодіяти при вирішенні робочих питань в режимі он-лайн, у віртуальних робочих групах, форумах, чатах, веб-конференціях та інших засобах електронної взаємодії співробітників.

При цьому всі рішення будуть ґрунтуватися на таких основних принципах:

- стандартизації набору програмних і технологічних рішень;
- централізації рішень (де це можливо);
- інтеграції всіх інформаційних систем ДКСУ для забезпечення принципу однократного вводу при багатократному використанні;
- максимальному використанні стандартного ПЗ (де це можливо).

Говорячи про апаратну інфраструктуру, необхідно відзначити, що поточний підхід полягав у закупівлі апаратних засобів під кожне нове завдання. Така інфраструктура є багатокомпонентною і вимагає всезростаючих витрат на підтримання її працездатності. Вона не готова до роботи в умовах невизначеності майбутніх кроків. Тому в основу нової технологічної архітектури електронного казначейства має бути закладений принцип набору віртуальних ресурсів, який може бути використаний під будь-які програми в майбутньому. Користувачі при цьому будуть працювати не з регіонально розподіленими центрами обробки та зберігання даних (ЦОД), а використовуючи канали передачі даних між декількома великими ЦОДами. Таким чином, стане можливим розвивати інфраструктуру у вигляді окремого проекту, без прив'язання до конкретних завдань.

Зміни будуть спрямовані на роботу IT-організації, включаючи:

- розвиток практики стратегічного планування IT;
- організацію системи виявлення потреб користувачів інформаційних систем і аналіз їх задовільності;

- впровадження системи моніторингу якості використання державних контрактів;

- створення центрів компетенцій, які спеціалізуються в певних функціональних областях (новий підхід);
- створення єдиного ситуаційного центру електронного казначейства, що забезпечує усесторонній моніторинг та оптимізацію витрат на супровід інформаційних систем з одночасним поліпшенням якості.

На практиці це буде виглядати таким чином: програмне забезпечення встановлюється на робоче місце користувача, тим самим фахівець організації, не виходячи з кабінету, може відправляти за допомогою електронного зв'язку, підписавши електронним цифровим підписом всі необхідні документи. Таким чином, суттєво скорочуються терміни передачі, якість надання платіжних документів. Електронний цифровий підпис (ЕЦП) – це програмно-криптографічний засіб, який забезпечує:

- перевірку цілісності документів;
- конфіденційність документів;
- встановлення особи, що відправила документ.

Використання ЕЦП дозволяє:

- значно скоротити час, що витрачається на оформлення операції і обмін документацією;
- удосконалити і здешевити процедуру підготовки, доставки, обліку і зберігання документів;
- гарантувати достовірність документації;
- мінімізувати ризик фінансових витрат за рахунок підвищення конфіденційності інформаційного обміну.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, у результаті реалізації взаємопов'язаного комплексу заходів і нових підходів будуть забезпечені:

- досягнення належної якості виконуваних Казначейством України державних функцій шляхом максимальної автоматизації процесів, застосування найновіших технологій, спрощення адміністративних і технічних процедур;
- висока операційна ефективність Казначейства України;

- створення єдиного інформаційного простору фінансової діяльності публічно-правових утворень, необхідного при управлінні державними фінансами.

Як наслідок, взаємодія в електронному вигляді для організацій-учасників бюджетного процесу є затребуваною і необхідною реальністю сьогодення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акперов, И. Г. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации: учеб. пособие / И. Г. Акперов, И. А. Коноплева, С. П. Головач. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с.
2. Булакова С.О., Микитюк І. Фактори впливу на обсяг та структуру бюджетних видатків // Казна України. -2012. – № 3. – С. 6-10.
3. Боровик П. М. Казначейське виконання місцевих бюджетів: проблеми та шляхи їх вирішення / П. М. Боровик, І.М. Козлова, М.Ю. Кодола // Теоретичні та практичні аспекти стійкого розвитку фінансової системи України: Колективна монографія під ред. д.е.н., проф. О.О.Непочатенко (Частина 1) – Умань: Видавн.-поліграф. центр «Візаві», 2013. – С. 63-67.
4. Курганська Е. І. Механізм управління фінансовими ресурсами в системі казначейства: автореф. дис. ... канд.екон. наук: 08.00.08 / Е. І. Курганська. – Одеса: Б.в., 2013. – 20 с.
5. Пасічник Ю.В. Менеджмент фінансовими ресурсами у системі казначейства України. // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки: Випуск 33, у 3 частинах / М-во освіти і науки України, Черкаський державний технологічний університет. – Черкаси: ЧДУ, 2013. – Частина II. – С. 5-9.



УДК 336.71:005

Шмуратко Я.А.  
аспірант кафедри банківської справи  
Одеського національного економічного університету

## РИЗИКИ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ З ПОХІДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ

У статті досліджено сутність банківських ризиків та тенденції розвитку сучасного банківського ризик-менеджменту. Проаналізовано існуючі теоретичні підходи до визначення ризиків похідних фінансових інструментів; доведено, що ризики операцій з похідними фінансовими інструментами мають складний комплексний характер, що вимагає формування багатофакторних моделей їх оцінювання. Запропоновано методологічні засади щодо побудови системи ідентифікації ризиків, що притаманні банківській діяльності на ринку похідних фінансових інструментів.

**Ключові слова:** фінансовий ринок, банк, ризики, похідні фінансові інструменти, регулювання, ідентифікація.

### Шмуратко Я.А. РИСКИ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВ С ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ

В статье исследованы сущность банковских рисков и тенденции развития современного банковского риск-менеджмента. Проанализированы существующие теоретические подходы к определению рисков производных финансовых инструментов; доказано, что риски операций с производными финансовыми инструментами имеют сложный комплексный характер, что требует формирования многофакторных моделей их оценивания. Предложены методологические основы построения системы идентификации рисков, присущих банковской деятельности на рынке производных финансовых инструментов.

**Ключевые слова:** финансовый рынок, банк, риски, производные финансовые инструменты, регулирования, идентификация.

### Shmuratko Y.A. RISKS OF THE BANK'S DERIVATIVES ACTIVITIES

In the article the essence of banking risks and trends in modern banking risk management. The existing theoretical approaches to assessing the risks of derivatives; proved that the risks of operations with derivatives are complex requiring the formation of multi-factor models of assessment. Methodological approaches to building a system for identifying the risks inherent in the business market derivatives.

**Keywords:** financial market, bank, risk, derivatives, regulation, identification.

**Постановка проблеми.** Протягом останніх десятиліть світова фінансова система зазнала суттєвих змін, зумовлених різноманітним факторами, серед яких головними є: глобалізація світових ринків, розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, лібералізація світових та національних фінансових ринків, процеси дерегулювання, які спостерігалися насамперед у провідних країнах світу тощо. Зазначені зміни призвели до тотальної трансформації фінансового середовища та до зростання рівня невизначеності, в умовах якої функціонують сучасні суб'єкти економічної діяльності, зокрема і банківський сектор економіки.

Аналіз результатів світової фінансової кризи 2007–2009 рр. свідчить, що похідні фінансові інструменти, винахід та використання яких були зумовлені необхідністю регулювання та «розсіювання» банківських ризиків, перетворилися на джерело самостійних ризиків. Специфіка цих ризиків вимагає пошуку нових методологічних засад до їх управління та регулювання на основі параметричних моделей, які б вимірювали ризики у загальному розмірі та встановлювали їхні кількісні показники або визначали чіткі індикатори прийнятного рівня ризиків. Впровадження нових підходів до ідентифікації ризиків деривативів сприятиме сталому розвитку як фінансової системи, так і національних.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження сутності та методів управління фінансовими ризиками оприлюднено у багатьох наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних авторів.

Серед останніх досліджень, присвячених проблемам управління банківськими ризиками варто виокремити дослідження Т. Васильєвої [1], І. Ларіонової [2], Л. Примостки [3]. Так, Т. Васильєва ґрунтовно дослідила теоретико-методологічні засади та сучасні тенденції управління ризиками базових банківських операцій [1]. У монографії «Ризик-менеджмент у комерційному банку» за редакцією І. Ларіонової надано системний аналіз засад та технологій

ризик-менеджменту, визначено особливості організації ризик-менеджменту на сучасному етапі розвитку банківництва, виокремлено ризики банківських операцій з похідними фінансовими інструментами [2]. Дослідженню теоретичних, методичних і практичних проблем прогнозування та хеджування фінансових ризиків, у тому числі з використанням похідних фінансових інструментів, присвячена колективна монографія «Прогнозування та хеджування фінансових ризиків» за редакцією Л. Примостки [3].

Теоретичним та практичним проблеми регулювання ризиків окремих видів похідних фінансових інструментів присвячено дослідження О. Кавкіна [4], А. Фельдмана [5], Дж. Халла [6] та ін. Особливості функціонування похідних фінансових інструментів та теоретичні засади регулювання світового та національних ринків ПФІ досліджено у працях О. Гришиної [7], О. Журавко [8], Л. Примостки [9], А. Фельдмана та ін.

Відаючи належне доробку вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері дослідження методів управління банківськими ризиками, зазначимо, що подальшого дослідження потребують методологічні підходи до визначення ризиків операцій банків з похідними фінансовими інструментами (далі – ПФІ) як окремого самостійного напрямку діяльності сучасного банку. Розробки методології ідентифікації зазначених ризиків є необхідною умовою для подальшого кількісного аналізу та оцінки їх впливу на результати діяльності банків та для формування ефективної системи регулювання діяльності банків на ринку ПФІ.

**Виділення не вирішених раніше проблем.** Банки, виконуючи функцію трансформатора грошових потоків у просторовому, часовому та ризиковому просторі, в поєднанні з інноваційними інформаційними технологіями та лібералізацією умов перетоку фінансового капіталу сприяють процесам накопичення ризиків, їх перенесенню з одного національного ринку до інших та формуванню системних ризиків, методи управління якими тільки починають розроблятися сучасними дослідниками та практиками.

Аналіз практики використання банками похідних фінансових інструментів, особливо в докризовий період, свідчить, що на сучасному етапі розвитку банківництва суттєвого опрацювання як на теоретичному, так і на практичному рівні потребують окремі аспекти управління ризиками похідних фінансових інструментів, пов'язані з поглибленням теоретичних основ у частині конкретизації об'єкта управління з позиції зовнішніх та внутрішніх чинників, розвитком методичних підходів до формалізації впливу операцій банків з похідними фінансовими інструментами на фінансову стійкість банків, розробкою рекомендацій щодо удосконалення методів регулювання діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів.

**Метою статті** є аналіз прояву сучасних ризиків на ринку деривативів та визначення методологічних підходів щодо ефективності процесів ідентифікації ризиків операцій банків з похідними фінансовими інструментами.

**Виклад основного матеріалу.** Складність управління ризиками операцій з деривативами визначається специфікою ринку ПФІ, який є «надбудовою» над ринками реальних активів, що зумовлює виникнення так званого ефекту «інфекційності ринку ПФІ», тобто здатності швидко розповсюджувати проблемні явища між різними сегментами не тільки фінансового ринку, а й економічної системи в цілому [7, с. 103]. Зазначена властивість ринку ПФІ зумовлює необхідність розробки та впровадження методів управління ризиками похідних фінансових інструментами, які б вимірювали та встановлювали його кількісні показники як для окремого банку, так і для банківської системи загалом.

На сучасному етапі розвитку економічних процесів управління ризиками так званий ризик-менеджмент набуває ознаки самостійної функції управлінського процесу та визначається як система або процес, спрямований на ідентифікацію, вимір та створення ефективного економічного захисту від небажаних подій, які можуть призвести до матеріальних втрат суб'єкта господарювання [2, с. 58].

Головне завдання ризик-менеджменту полягає у виявленні та запобіганні можливих несприятливих подій, знаходженні шляхів мінімізації їх негативних наслідків, створенні нових методологічних засад управління. Ключовим елементом системи ризик-менеджменту є ідентифікація та опис ризиків, які виникають у процесі діяльності банку, що створює основу для кількісної оцінки впливу ризиків на результати діяльності банків. Якість зазначених елементів слугує підґрунтям для прийняття управлінських рішень щодо мінімізації втрат від наслідків зазначених ризиків для банків.

Варто зазначити, що стандартизація підходів щодо визначення сутності банківських ризиків розроблена Базельським комітетом, за визначенням якого банківський ризик – це можливість понесення втрати вартості капіталу банку (отримання збитків) за всіма напрямками його діяльності, пов'язаної з внутрішніми і зовнішніми факторами невизначеності, які впливають на діяльність банку. Такий підхід виокремлює дві складові банківського ризику – результативну, тобто можливість втрати капіталу або отримання збитків та факторну, яка визначається як сукупність дії внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність банку.

Досягненню поставленої мети дослідження сприятиме розмежування понять «ризикова подія» та «фактори ризику». Так, ризикова подія – це

подія, настання якої впливає на фінансовий результат діяльності банку, тобто вона є реальним проявом категорії «ризик», тоді як фактори ризику – це умови та обставини, які призводять до негативних наслідків та небажаних подій, тобто обумовлюють імовірність настання ризикових подій.

Створенню дієвої системи ризик-менеджменту сприяє класифікація банківських ризиків. Під класифікацією ризику розуміється розподіл ризику на конкретні групи за певними ознаками для досягнення поставлених цілей. Науково обґрунтована класифікація ризику дозволяє визначити місце кожного ризику в загальній системі ризиків та надає можливість ефективного застосування відповідних методів і прийомів управління ризиком, адже кожному ризику притаманні свої методи та прийоми управління.

Аналіз наукових праць свідчить, що ризики розподіляють на дві основні групи – фінансові та ризики діяльності, які отримали назву операційні. Л. Приємостка визначає фінансові ризики як ризики, що «виникають у сфері фінансового обігу» та визначаються ймовірністю грошових втрат у зв'язку з непередбаченими змінами в обсягах, дохідності, вартості та структурі активів і пасивів [3, с. 13]. До фінансових ризиків належать: кредитний, ринковий, валютний, процентний, ризик ліквідності тощо.

Ризики діяльності – це ризики, які не є наслідком здійснення фінансових операцій. Автори монографії «Ризик-менеджмент у комерційному банку» за редакцією І. Ларіонової визначають операційні ризики як ризики прямих або опосередкованих втрат, які виникають унаслідок недосконалостей або помилок в організації бізнес-процесів, неефективних процедур внутрішнього контролю, технологічних збоїв, несанкціонованих дій персоналу тощо [2, с. 281].

Важливу роль щодо типологізації фінансових ризиків відіграла публікація у 1996 році компанією «Cooper & Lybrand» праці «Загальноприйняті принципи управління ризиками» (Generally Accepted Risk Principles, GARP), згідно з якими головними загрозами існування фінансових інститутів було визнано такі ризики: кредитний ризик, ринковий ризик, ризик концентрації портфелю, ризик ліквідності, операційний ризик та бізнес-ризик подій або ризик подій [10, с. 220-222]. Кожна з визначених категорій ризику деталізується залежно від природи невизначеності, яка призводить до виникнення ризику. Так, у категорії «ринкові ризики» виокремлюються кореляційний ризик (ризик втрат внаслідок порушень ринкових пропорцій, кореляції між інструментами, продуктами, ринками тощо), фондовий ризик (ризик втрат внаслідок змін на фондовому ринку, у тому числі несприятливих змін цін, волатильності, дивідендних платежів тощо), процентний ризик (ризик втрат внаслідок несприятливих змін на ринку позичкового капіталу: цінних, волатильності, співвідношення спредів та ін.), валютний ризик (ризик втрат внаслідок несприятливих змін валютних курсів (прямих та крос-курсів, волатильності тощо), товарні ризики (ризик втрат внаслідок несприятливих змін на товарному ринку (цінових, волатильності, співвідношення спотових та форвардних цін, спреду між цінами на різні товарні активи), кредитний спредовий ризик (ризик втрат внаслідок змін спреду між цінними паперами різної кредитної якості) тощо.

Національний банк України дотримується загальноприйнятої світової практики та визначає дев'ять категорій ризику, за якими здійснює банківський нагляд. До складу ризиків, які підлягають моніторингу з боку НБУ, належать кредитний ризик,

ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик [11]. Ризики, пов'язані з операціями банків на ринку ПФІ, за класифікацією НБУ, віднесені до ринкових і визначаються як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів та товарів і курсів іноземних валют за тими інструментами, які є в торговельному портфелі та впливає з маркетмейкерства, дилінгу, прийняття позицій з боргових та пайових цінних паперів, валют, товарів та похідних інструментів (деривативів) [11]. Визначена таким чином кількість ризиків операцій з ПФІ, на нашу думку, є обмеженою, оскільки не надає можливості ідентифікувати весь спектр ризиків, які виникають у процесі здійснення операцій з ПФІ.

Складність та неоднорідність існуючих деривативів суттєво ускладнюють ідентифікацію ризиків, пов'язаних з операціями на ринку ПФІ. Аналіз наявної літератури [2, с. 328; 3, с. 13-15; 7, с. 105-111] свідчить, що класифікація ризиків операцій з ПФІ базується на загальноприйнятій системі класифікації фінансових ризиків.

Ідентифікація ризиків операцій банків з ПФІ, на наш погляд, вимагає розуміння особливостей зазначених фінансових інструментів, оскільки їх неоднорідність та складність визначає велику кількість ризикових подій та складність факторів ризику, притаманних окремим видам фінансових інструментів.

Похідні фінансові інструменти класифікуються за такими ознаками:

- вид угоди – угоди форвардного типу (тверді, безумовні), які передбачають обов'язкове виконання угод, та опціонні (умовні), реалізація яких залежить від рішення сторони;

- складність інструментів – стандартні (звичайні, vanilla) деривативи, до яких відносять форвардні контракти, ф'ючерси, опціони та свопи зі стандартними умовами, та нестандартні (екзотичні, exotic), до яких відносять форварди, опціони та свопи з нестандартними умовами виконання обов'язків або які поєднують властивості декількох з перелічених інструментів;

- вид базисного активу – товарні, фондові, валютні, процентні, кредитні;

- місця обігу – біржові та позабіржові;

- спосіб виконання контрактів – розрахункові та постачальні;

- мета здійснення операцій – хеджувальні, спекулятивні та арбітражні.

Особливе місце серед похідних фінансових інструментів займають кредитні деривативи. Специфіка базисного активу зазначених похідних (кредитні ризики, ризики втрати доходності), який не має спотового ринку, виокремлює їх в окрему категорію похідних фінансових інструментів. До найбільш поширеного виду кредитних деривативів належать кредитні дефолтні свопи, але перелік зазначених деривативів є набагато більшим. Так, на практиці використовуються кредитні опціони, кредитні свопи, кредитні форварди, форварди на кредитний спред тощо, що зумовлює різноманіття ризиків операцій з кредитними деривативами, та, що важливіше, суттєво відрізняють їх від ризиків «звичайних» ПФІ [4, с. 256].

Суттєвою особливістю ризиків деривативів, на нашу думку, є те, що результат настання тієї ж самої ризикової події матиме різні наслідки для банку та залежатиме не від декількох чинників, а саме від

типу операції (хеджувальна або спекулятивна), виду угоди, місця обігу ПФІ тощо.

Так, операції з ф'ючерсами, які є об'єктом купівлі-продажу виключно на біржовому ринку, фактично втрачають чутливість до такого виду кредитного ризику як дефолт контрагенту, що пов'язано з виконанням біржею функцій гарантування розрахунків між учасниками біржових торгів. За умови купівлі-продажу форвардного контракту, який за своїми характеристиками є подібним до ф'ючерсу, але є об'єктом торгівлі на позабіржовому ринку, навпаки, ризик, пов'язаний з неможливістю виконання контрагентом зобов'язань за контрактом, суттєво збільшується.

Здійснення операцій з опціонами має особливості, які не властиві операціям з ф'ючерсами. Так, для покупця опціонного контракту сума потенційних збитків зумовлена розміром премії, яку покупець сплачує продавцю (емітенту) опціону, тоді як для продавця сума збитків не має обмежень.

Крім того, незалежно від виду та типу ПФІ ризик несприятливої зміни ціни на базисний актив притаманний усім операціям з фінансовими інструментами. Однак вплив цього ризику на фінансові результати діяльності банку залежить від мети операції. У разі, якщо метою здійснення операції з ПФІ є хеджування балансових ризиків, то будь-які негативні зміни ціни на базисний актив нівелюються позитивним результатом за балансовою операцією, яка є об'єктом хеджингу, та навпаки. Отже, сумарний фінансовий результат за такими операціями буде нульовим (ані збитків, ані прибутків). Якщо операція з ПФІ має на меті отримання спекулятивного прибутку, то саме ринкові ризики є найбільш суттєвими для кінцевого фінансового результату діяльності банків.

Висновки та пропозиції. Підсумовуючи результати дослідження, можна зробити висновок, що ризики, пов'язані з діяльністю банків на ринку похідних фінансових інструментів, є досить складними, мають комплексний характер та визначаються поєднанням декількох факторів.

Це дає змогу стверджувати, що на сучасному етапі розвитку діяльності банків необхідні розробки як на теоретичному, так і на практичному рівні методів та норм управління ризиками похідних фінансових інструментів, заснованих на поглибленні теоретичних засад у частині конкретизації об'єкта регулювання з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників, розвитком методичних підходів до формалізації впливу операцій вітчизняних банків з похідними фінансовими інструментами на фінансову стійкість банків та економічне зростання України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / за ред. А.О. Єпіфанова і Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
2. Риск-менеджмент в коммерческом банке: монография / коллектив авторов; под ред. И.В. Ларионовой. – М.: КНОРУС, 2014. – 456 с.
3. Примостка Л.О. Прогнозування та хеджування фінансових ризиків: монографія / За ред. проф. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2014. – 424 с.
4. Кавкин А.В. Рынок кредитных деривативов / А.В. Кавкин. – М.: Экзамен, 2001. – 288 с.
5. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
6. Халл, Джон К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты, 6-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2007. – 1056 с.

7. Гришина О.А., Звонова Е.А. Регулирование мирового финансового рынка: Теория, практика, инструменты. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 410 с.
8. Журавка Ф.О. Забезпечення сталого розвитку ринку похідних фінансових інструментів України: монографія / Ф.О. Журавка, І.М. Бурденко, І.О. Макаренко. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. – 166 с.
9. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 263 с.
10. Generally Accepted Risk Principles. – Coopers & Lybrand, 1996. – P. 220-222.
11. Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104, Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

УДК 336.7

**Щеглюк М.С.**

*асистент кафедри менеджменту банківської діяльності  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

**Довгань Є.І.**

*студентка  
фінансово-економічного факультету  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ПРІОРИТЕТНІ ФУНКЦІЇ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті досліджено особливості функціонування центральних банків ряду європейських країн в умовах фінансової інтеграції, зокрема: Німецького федерального банку, Банку Франції, Банку Англії, Банку Польщі та Центрального банку Туреччини. Аналізується реакція даних банків на виклики сучасності та шляхи їх подолання. Розглянуто питання співробітництва центральних банків на міждержавному рівні, утворення Європейської системи центральних банків і Європейського центрального банку, що стало важливим кроком інтеграції банківських систем держав – членів Євросоюзу.

**Ключові слова:** фінансова інтеграція, фінансові ринки, центральний банк, грошово-кредитна політика, монетарне регулювання, грошовий обіг, стабільність валюти, стійкість банківської системи, незалежність центрального банку.

### **Щеглюк М.С., Довгань Є.І. ПРИОРИТЕТНЫЕ ФУНКЦИИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ И ОСОБЕННОСТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

В статье исследованы особенности функционирования центральных банков ряда европейских стран в условиях финансовой интеграции, в частности: немецкого федерального банка, Банка Франции, Банка Англии, Банка Польши и Центрального банка Турции. Анализируется реакция этих банков на вызовы современности и пути их преодоления. Рассмотрены вопросы сотрудничества центральных банков на межгосударственном уровне, образование Европейской системы центральных банков и Европейского центрального банка, что стало важным шагом интеграции банковских систем государств – членов Евросоюза.

**Ключевые слова:** финансовая интеграция, финансовые рынки, центральный банк, денежно-кредитная политика, монетарное регулирование, денежное обращение, стабильность валюты, устойчивость банковской системы, независимость центрального банка.

### **Shchegliuk M.S., Dovhan E.I. PRIORITY FUNCTIONS OF CENTRAL BANKS AND PECULIARITIES OF THEIR IMPLEMENTATION WITHIN FINANCIAL INTEGRATION.**

It is shown in the article, that the central banks of countries with a market economy have similar functions, apply the analogical instruments of adjusting. Basic functions of central banks: emission paper currencies, development and realization of monetary policy, refunding of credit-bank institutes, realization of currency policy, adjusting of activity of credit institutes, function of financial manager of government, organization of pay-calculation relations. Identical functions and identical instruments of adjusting assist rapprochement of organizational structures of central banks, co-ordination of their activity. There is forming of single monetary and currency policy of countries in Western Europe – members of European Union.

**Keywords:** financial integration, financial markets, central bank, monetary policy, monetary accommodation, turnover, currency stability, firmness of the banking system, independence of central bank.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах національні фінансові системи і фінансові ринки розвиваються поряд із зростаючою їх взаємодією та взаємозалежністю з міжнародною фінансовою системою і глобальними фінансовими ринками. Взаємозалежність національних фінансових систем та міжнародних ринків становить суть фінансової глобалізації [1, с. 10]. Глобалізація обумовлена інтеграційними процесами на ринках товарів, послуг, капіталу та праці, відповідно, фінансова глобалізація обумовлюється процесом міжнародної фінансової інтеграції. Фінансова інтеграція відображає зростання взаємо-

залежності та узгодженості функціонування національних та міжнародних фінансових ринків. В умовах фінансової інтеграції діяльність центральних банків справляє вирішальний вплив на стабільність грошової одиниці, надійність банківських установ, дієвість платіжно-розрахункового механізму, а це загалом визначає ефективність функціонування всієї економіки держави. Нині Україна потребує впровадження Національним банком ефективної антикризової політики, що зумовлено спрямуванням до Євросоюзу і разом з тим складною економічною ситуацією в державі. Аналіз антикризової політики цен-

тральних банків успішних у фінансово-економічному плані країн дає змогу скористатися їх набутками у роботі Національного банку України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем фінансової глобалізації, місця й ролі центральних банків у цих процесах присвятили свої праці такі іноземні вчені, як А. Абїад, Ж. Герар, Дж. Маршалл, Я. Кулавік, А. Моді, Ж. Поліцак, В. Ханкель, О. Буторіна, С. Долгов, М. Осьмова, І. Хомевич та ін. У вітчизняній фінансово-економічній літературі тенденції фінансової інтеграції досліджували О. Білорус, І. Бураковський, Г. Климко, С. Кульпінський, Л. Примостка, Я. Столярчук, В. Шевченко, Л. Яремко. Проблеми інтеграції банківської сфери були предметом дослідження таких вчених, як С. Ісютін, І. Лютий, О. Юрчук, В. Мусієць, С. Савелко, Н. Шелудько. Разом з тим вітчизняні вчені недостатньо уваги приділяють діяльності саме центральних банків у сучасних умовах.

Мета статті полягає в аналізі основних функцій центральних банків та дослідженні особливостей їх функціонування в умовах фінансової інтеграції. У статті ми зосередили увагу на діяльності центральних банків таких країн, як Англія, Німеччина, Франція, Польща і Туреччина.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною характеристикою міжнародної фінансової інтеграції є інтенсивність міжнародних потоків капіталу та їх результат – нагромаджені зовнішні активи та зобов'язання країн. У доповіді експертів МВФ щодо вигод фінансової глобалізації акцентується: «Рівень фінансової глобалізації / інтеграції / відкритості країни є багатопланою концепцією, що використовується відносно розміру загального обсягу зовнішніх активів та зобов'язань, потенціалу загальних чистих потоків (це є різниця між заощадженнями та інвестиційними потоками), або як відсутність арбітражних можливостей між дохідністю на активи у різних країнах» [2, с. 5].

Науковці наголошують на таких позитивних результатах міжнародної фінансової інтеграції:

- 1) використання країнами можливостей міжнародних фінансових ринків для ефективного вкладення капіталу та зменшення ризиків;
- 2) макроекономічна стабільність та інституційний розвиток країн як необхідні передумови притоку капіталу;
- 3) збільшення транспарентності фінансових ринків, зменшення асиметричності фінансової інформації, зниження трансакційних витрат;
- 4) розширення прямого доступу економічних агентів до міжнародних фінансових ринків;
- 5) зростання міжнародної конкуренції як фактору зниження вартості та зростання якості фінансових послуг [1, с. 10].

Безперечно те, що зі зростанням міжнародної фінансової інтеграції посилюється вплив глобаль-

них чинників на міжнародні та національні фінансові ринки. Але оскільки розвиток національних ринків і ступінь їх лібералізації та взаємодії з міжнародними фінансовими ринками перебувають на різних рівнях, то фінансова інтеграція є різномірною, часто недосконалою. Вона несе реальні небезпеки як для розвинутих країн, так і для країн, що мають невисокий економічний рівень розвитку. У першу чергу це небезпека глобальних фінансових криз, розрив рівня фінансового і в цілому економічного розвитку окремих країн [3, с. 15]. Для країн із невисоким рівнем розвитку небезпеки полягають у підриві суверенітету з причин боргової та іншої фінансової залежності, а також фінансове підпорядкування їх розвинутих країнам.

Діяльність центральних банків держав спрямована на управління пропозицією грошей і регулювання діяльності банків з метою забезпечення стабільності національної валюти. Центральні банки виконують роль емісійного банку та органу державного управління, який забезпечує стабільність у монетарній сфері. Як емісійні банки країни центральні банки беруть безпосередню участь у формуванні пропозиції грошей, як готівкових, так і безготівкових. У країнах з ринковою економікою безготівкові (депозитні) гроші складають у загальній грошовій масі 90–95%.

Центральні банки як емісійні банки країни створюють так звані гроші підвищеної ефективності – готівку в обігу і резерви комерційних банків, що слугують базою для зростання пропозиції грошей. Також центральні банки управляють безготівковою емісією комерційних банків, зокрема їх додатковими резервами, установлюючи для них норму обов'язкових резервів.

Усіма центральними банками здійснюються основні функції (регулюючі, контрольні та обслуговуючі) і додаткові. Основні функції центральних банків спрямовані на досягнення головної мети – збереження стабільності національної грошової одиниці, додаткові функції забезпечують вирішення цього завдання.

Регулюючі функції центральних банків:

- 1) управління сукупним грошовим оборотом;
- 2) регулювання грошово-кредитної сфери;
- 3) регулювання попиту та пропозиції на кредит [5, с. 26].

Така регулююча функція, як розробка та проведення грошово-кредитної політики, притаманна всім центральним банкам. Характер запровадженої центральним банком грошово-кредитної політики багато в чому залежить від ступеню його незалежності від уряду, яка може бути більшою або меншою, але не абсолютною. Наприклад, цільові орієнтири зміни агрегатів грошової маси зазвичай визначаються безпосередньо центральними банками. Але центральні банки не можуть самостійно, без участі держави, встановити валютний режим [5, с. 27].

Таблиця 1

**Види та інструменти грошово-кредитної політики центральних банків**

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА	Фаза кризи	ГРОШОВО-КРЕДИТНА ЕКСПАНСІЯ	Підвищення попиту на гроші	Стимулювання кредитних операцій
				Зниження відсоткових ставок
				Зниження норм обов'язкового резервування
				Купівля центральним банком у комерційних банків державних цінних паперів
	Фаза підйому	ГРОШОВО-КРЕДИТНА РЕСТРИКЦІЯ	Зниження попиту на гроші	Обмеження кредитних операцій
				Підвищення відсоткових ставок
				Зменшення грошової маси в обігу

Джерело: складено авторами на основі [6; 7]

Протягом останніх десятиліть незалежність центральних банків зміцнилася. Зокрема, прищвидшувався лібералізація руху капіталів, відповідно, зростала роль ринкових інструментів, адміністративні ж заходи регулювання втрачали свою значущість.

Грошово-кредитна політика центральних банків значної частини країн базується на принципі «компенсаційного регулювання» [6]. Він поєднує два комплекси заходів на різних фазах економічного циклу:

- політику грошово-кредитної експансії – політику «дешевих грошей»;
- політику грошово-кредитної рестрикції – політику «дорогих грошей» (табл. 1).

Обидва напрями ґрунтуються на використанні одних засобів, але протилежного спрямування. Перший комплекс заходів застосовують з метою підвищення попиту на гроші в кризовій фазі економічного циклу, а другий – з метою зниження попиту на гроші у фазі підйому.

Як показує світовий досвід, сьогодні центральні банки багатьох країн широко застосовують для регулювання грошово-кредитного ринку операції купівлі-продажу цінних паперів, які впливають на резерви комерційних банків, їхню кредитоспроможність та, відповідно, й на вартість кредитів і пропозицію грошей. У сучасних умовах у країнах з розвинутою кредитною інфраструктурою найбільш широко застосовується дисконтна політика та операції на відкритому ринку, в першу чергу – операції з короткостроковими зобов'язаннями казначейства [7, с. 93]. Регулювання попиту та пропозиції на кредит та іноземну валюту здійснюється за допомогою проведення інтервенцій на грошовому та валютному ринках.

Контрольні функції центральних банків: здійснення контролю функціонування кредитно-банківської системи, що обумовлено необхідністю підтримання стабільності цієї системи; проведення валютного контролю. Ступінь жорсткості валютного контролю та валютного регулювання залежить від загального валютно-економічного стану в країні. Так, найбільш розвинуті в економічному відношенні країни в даний час ідуть шляхом лібералізації валютного контролю [8, с. 164].

Центральні банки здійснюють обслуговуючі функції, зокрема:

- забезпечення безперебійного функціонування системи готівкових та безготівкових розрахунків;
- кредитування кредитно-фінансових установ та уряду (наприклад, в країнах, що розвиваються, центральні банки здійснюють фінансування державного боргу та дефіциту державного бюджету);
- виконання ролі фінансовою агента уряду, тобто ведення урядових рахунків та управління активами різних урядових відомств [8, с. 92].

Додаткові функції центральних банків безпосередньо не пов'язані з їх головним завданням – забезпеченням стабільності національної грошової одиниці, але сприяють її реалізації. Додаткові функції включають:

- управління державним боргом;
- аналітичні дослідження, ведення статистичної бази даних;
- випуск банкнот і забезпечення їхнього обігу на території країни;
- зв'язок з небанківськими клієнтами та надання суспільних послуг [9, с. 84].

У широкому розумінні, під управлінням державним боргом мається на увазі формування одного із напрямів фінансової політики держави, пов'язаної з її діяльністю у вигляді позичальника і гаранта.

Уряд країни, проводячи фінансову політику, визначає обсяг дефіциту бюджету, який частково покривається за рахунок державних запозичень, встановлює граничний розмір державного боргу та прогнозує його вплив на грошову масу, зайнятість, виробництво, рівень інфляції і валютний курс. Під управлінням боргом у вузькому розумінні мається на увазі сукупність дій, пов'язаних з підготовкою до випуску, розміщення боргових зобов'язань держави, надання гарантій, а також проведення операцій з обслуговування та погашення боргових зобов'язань [9, с. 87].

Водночас характер і умови функціонування центральних банків кожної країни відрізняються певними особливостями, що пов'язано з різними історичними умовами та особливостями національної економіки. Особливості функціонування центральних банків європейських країн можна простежити на прикладі Великобританії, Франції та Німеччини. Центральні банки цих трьох країн тісно співпрацювали та були активними в процесах фінансової інтеграції.

Банк Англії, як і центральні банки інших країн, є центром фінансових та економічних перетворень, обумовлених потребами адаптації до умов, що постійно змінюються. Цілями діяльності Банку Англії є:

- підтримка стабільності, цільності і вартості грошей;
- забезпечення стабільності фінансової системи;
- підвищення ефективного та конкурентоздатного Британського фінансового сервісу [11, с. 276].

Метою грошово-кредитної політики Банку Англії є забезпечення цінової стабільності для підтримки економічних цілей уряду, зокрема, зростання економіки та зайнятості. Стабільність цін визначається як цільовий показник уряду на рівні 2% інфляції, яку Банк Англії прагне досягти через рішення, прийняті Комітетом з монетарної політики (Monetary Policy Committee) [12].

У Великобританії грошово-кредитна політика, як правило, здійснюється через ціну, за якою позичаються гроші, – офіційну ставку Банку Англії (Official Bank Rate). Змінюючи власну офіційну ставку, він намагається впливати на загальний рівень витрат у економіці країни. Коли кількість витрат зростає швидше, ніж обсяг виробленої продукції, виникає інфляція. Таким чином, зміна офіційної ставки використовується для контролю інфляції. Банк Англії встановлює власну облікову ставку, за якою кредитує фінансові установи та яка впливає на весь спектр процентних ставок, встановлених комерційними банками, іншими установами для своїх вкладників і позичальників.

У кризовий 2009 р. Комітет з монетарної політики оголосив про зниження офіційної ставки Банку Англії до 0,5% та зауважив, що вона не може бути зменшена [12]. Для того щоб стимулювати розвиток економіки, Комітет з монетарної політики запровадив так зване кількісне пом'якшення (quantitative easing), тобто введення грошей безпосередньо в економіку шляхом купівлі фінансових активів. У період із березня 2009 р. до липня 2013 р. він санкціонував купівлю активів вартістю 375 млрд. ф. ст. – переважно боргові цінні папери уряду Великобританії або першокласні цінні папери.

Метою проведення кількісного пом'якшення є підвищення номінального попиту для досягнення цільового показника інфляції у 2%. Банк Англії наголошував, що проведення цієї політики не пов'язане з друком більшої кількості банкнот, окрім того, програма купівлі активів не є передачею грошей банкам;

швидше така політика покликана обійти банківську систему [12].

Банк Англії створює нові гроші в електронному вигляді та використовує їх, щоб купити першокласні цінні папери у приватних інвесторів, таких як пенсійні фонди й страхові компанії. Це знижує ціну довгострокових позик та заохочує випуск нових акцій і облігацій, що стимулює витрати й утримання інфляції на визначеному урядом цільовому рівні [12].

У Німеччині очолює банківську систему та виконує функції центрального банку Німецький Федеральний банк – Бундесбанк (Deutsche Bundesbank). Він має широкі повноваження у валютно-грошовій політиці та банківській системі Німеччини, фактично відповідає за стан грошового обігу та цінову стабільність у країні. Німецький Федеральний банк (НФБ) у своїй діяльності не підпорядковується Уряду, Парламенту, чи Вищому Суду, а діє на підставі «Закону про Бундесбанк» (1957 р.).

З моменту створення Європейської системи Центральних банків (ЄСЦБ) у «Законі про Бундесбанк» так визначаються його завдання: «Бундесбанк як Центральний банк Федеративної Республіки Німеччини є складовою ЄСЦБ. Він бере участь у цій системі, забезпечує цінову стабільність євро та здійснює платежі в країні та за її межами. Бундесбанк як Центральний банк проводить спільну монетарну політику ЄСЦБ у Німеччині» [13, с. 352].

НФБ, згідно із Законом, наділений такими повноваженнями: 1) володіє виключним правом на емісію банкнот; 2) визначає напрями фінансової політики та банківську організацію руху платіжних засобів; 3) функціонує як «холдинг-банк» для держави; 4) керує валютними резервами держави. Закон також визначає, що НФБ «при виконанні повноважень, якими він наділяється, є незалежним від указівок Федерального уряду» [11, с. 93].

НФБ у 1999 р. увійшов до Системи європейських центральних банків (ЄСЦБ), він передав значну частину своїх повноважень Європейському центральному банку (ЄЦБ), це в першу чергу повноваження щодо грошово-кредитної політики. Це зумовлено вимогами уніфікації інструментарію грошово-кредитного регулювання у Європейському валютному та економічному союзі [15].

Грошово-кредитну і валютну політику визначає вищий орган НФБ – Рада центральних банків. Рада директорів є вищим виконавчим органом НФБ, що відповідає за практичну реалізацію рішень Ради центральних банків. Зауважимо, що саме німецьку банківську модель було взято за основу функціонування ЄЦБ.

Два основоположні принципи фінансової політики Німеччини – стабільність валюти і незалежність у здійсненні монетарної політики Центрального банку – перейшли в компетенцію ЄЦБ [14].

Основними функціями НФБ є: емісія банкнот, управління золотовалютними резервами, управління валютними курсами. НФБ використовує традиційні інструменти регулювання грошового ринку – здійснення інтервенцій та контроль діяльності комерційних банків. Реалізуючи свою грошово-кредитну політику, НФБ використовує політику обов'язкових мінімальних резервів, облікову політику, операції на відкритому ринку (операції з державними цінними паперами), а також здійснює касове виконання державного бюджету, операції з іноземною валютою і золотом. До його компетенції належить управління золотовалютними резервами країни, а головним завданням банку, визначеним законодавством, є забезпечення стабільності національної грошової одиниці.

НФБ є постійним захисником політики стабільності грошової одиниці. Бундесбанк регулярно інформує суспільство про всі заходи, які він здійснює з метою протидії кризовим явищам. НФБ протягом останніх років доводить ефективність своєї роботи та впроваджених ним політик. Дієва антикризова політика допомагає зберегти стабільність грошової одиниці, цінову стабільність у країні, захистити підприємства й банки від банкрутства.

Взаємодія НФБ та федеральних міністерств економіки й фінансів у період кризи була чіткою та скоординованою. Пом'якшенню впливу світової фінансово-економічної кризи на німецьку економіку сприяли такі кроки: пакет заходів у обсязі 500 млрд. євро з метою стабілізації фінансових ринків – для системних фінансових інститутів; кон'юнктурні пакети у розмірі 88 млрд. євро; створення Економічного фонду Німеччини (кредити й поручительства) у розмірі 115 млрд. євро, з яких 40 млрд. євро були спеціальними програмами Кредитного банку відродження та 75 млрд. євро призначені для програми поручительства; відокремлення так званих токсичних цінних паперів із балансів комерційних банків в обсязі 190 млрд. євро; прийняття Закону про прискорення економічного зростання, що передбачав на ці цілі 8,5 млрд. євро на рік; заплановане гальмування зростання боргів із 2011 р. [16, с. 39].

Такі дії сприяли стабілізації фінансово-економічної ситуації в Німеччині, а НФБ довів стабільність і ефективність своєї грошової політики.

НФБ здатен забезпечити комерційні банки країни необхідною ліквідністю, оскільки він проводить операції на відкритому ринку. Крім того, банк має доступ до національних золотовалютних резервів у розмірі близько 142 млрд. євро, які складаються із золота, валют і цінних паперів [16, с. 41]. НФБ повністю відмовився від касового кредитування державних органів федерального рівня. Бундесбанк є кредитором для комерційних банків та держави. НФБ не ставить собі за ціль отримання прибутку, як це роблять інші банки, він функціонує як корпорація громадянського захисту [17, с. 96].

Фахівці зауважують, що теоретично НФБ завжди готовий перейти на власну валюту (нову німецьку марку) та забезпечити необхідну стабільність національної економіки, проте він здійснює такі заходи, щоб цього не сталося [17, с. 97].

Національний банк Польщі (Narodowy Bank Polski) виконує обов'язки центрального банку. Згідно зі статтею 3 Закону «Про Національний банк Польщі», основною метою Національного банку Польщі є збереження стабільного рівня цін при одночасній підтримці економічної політики уряду. Для досягнення цієї мети Національний банк Польщі (НБП) сприяє дотриманню стабільності банківської системи, а також стабільності грошової одиниці [11, с. 352].

НБП регулює грошовий обіг у державі та рівновагу платіжного балансу. Також його діяльність полягає у наданні кредитів уряду, обслуговуванні державного боргу та касовому обслуговуванні бюджету. Серед завдань НБП – випуск в обіг банкнот і розмінної монети, зберігання валютних резервів Польщі, рефінансування та контроль банківської системи, нагляд та видача ліцензій на банківську діяльність. Центральному банку підкоряються державні, кооперативні та комерційні банки. Із вступом Польщі до Європейського валютного союзу НБП підтримує положення Європейського центрального банку щодо впровадження основних засад грошово-

кредитної політики і мінімізації зв'язків з державним сектором економіки [20].

Національний банк Польщі виконує традиційні функції центрального банку: емісійного центру; банку банків (регулюючі функції щодо інших банків, для того щоб гарантувати безпеку депозитів вкладникам та стабільність банківського сектору, організує грошово-кредитну клірингову систему, поточні міжбанківські взаєморозрахунки і бере участь на ринку міжбанківських кредитів, забезпечує стабільність і безпеку банківської системи); центрального банку уряду [20].

Польща, яка не використовує євро, стала єдиною економікою в Європі, якій вдалося уникнути рецесії після глобальної кризи 2008 р. Зважаючи на зростання напруження на польському фінансовому ринку в результаті паніки на світових ринках, у жовтні 2008 р. Національний банк Польщі підготував програму дій по стабілізації фінансової системи – «Пакет довіри» [21].

Ефективна стабілізація польської фінансової системи відбувалася завдяки сукупності форм, методів і механізмів реалізації антикризової моделі НБП у сфері монетарної політики. Зокрема, для зменшення тиску на грошовий і фінансовий ринок, а також збереження конкурентних позицій експортерів запроваджувалися гнучкий валютний курс і девальвація злотого. Проводилась контрольована кредитна політика (напередодні кризи обсяги кредитування домогосподарств знаходились на рівні 16% ВВП, у той час як середній показник для країн ЄС становив 50% ВВП) [22, с. 93].

Завдяки прозорості банківської системи та адекватним формам і інструментам її стабілізації додання наслідків кризи проходило успішно. НБП почав підтримувати ліквідність банківського сектора в національній валюті за допомогою операцій репо з терміном погашення до трьох місяців, зберігаючи емісію семиденних облігацій як основного інструменту абсорбції надлишку ліквідності. Кредитно-депозитні операції, які здійснювалися з ініціативи комерційних банків, були спрямовані на поповнення короткострокової банківської ліквідності, а також на розміщення вільних банківських коштів на одnodенні періоди в центральному банку. Ці операції запобігали надмірним коливанням процентних ставок на міжбанківському ринку [21].

Поступовому зростанню активності польської економіки сприяло значне пом'якшення монетарної полі-

тики. З листопада 2008 р. до червня 2009 р. Рада монетарної політики знижувала процентні ставки шість разів. Ставка рефінансування Національного банку Польщі була знижена з 6,5% до історичного мінімуму 3,5%. Крім того, було знижено норму резервування з 3,5% до 3,0%. При підвищеній поточній інфляції реальна процентна ставка також знизилася і утримувалась на рівні близькому до нуля. Продовження політики дешевих грошей сприяло поверненню економіки до потенційного рівня зростання [21].

Центральним банком Туреччини (CBRT) керують: Загальні збори (General Assembl), Правління (Board) і Комітет монетарної політики (Monetary Policy Committee) – органи, що приймають рішення з питань монетарної політики, Комітет аудиту (Audit Committee), Виконавчий комітет (Executive Committee) – виконавчий орган. Спеціалізованому органу – Комітету монетарної політики – відведено функцію прийняття рішень лише щодо ставки банку, у той час як рішення щодо інших інструментів монетарної політики приймаються іншим органом – Правлінням банку [23].

Нинішні повноваження і обов'язки Центрального банку Туреччини (ЦБРТ) визначаються законом, прийнятим у 1970 р. Відповідно до нього, основною метою ЦБРТ є підтримка економічного розвитку країни. Для виконання цієї мети ЦБРТ наділений повноваженнями по регулюванню валютного ринку і захисту конвертованої турецької валюти спільно з Урядом. З другої половини 1980-х років ЦБРТ веде операції на міжбанківському валютному ринку.

Основною метою ЦБРТ є досягнення і підтримка стабільності цін. ЦБРТ на свій розсуд визначає грошово-кредитну політику й інструменти грошово-кредитної політики за умови, що вони не суперечать основній меті та не створюють перепон для зростання та зайнятості, а також діяльності уряду [24].

Основні функції ЦБРТ такі: проведення операцій на відкритому ринку; захист вартості турецької ліри; встановлення політики обмінного курсу; визначення резервних вимог; управління золотовалютним резервом країни; регулювання грошового обігу турецької ліри; забезпечення стабільності у фінансовій системі і контролю над фінансовим ринком [24].

Основними привілеями ЦБРТ є: емісія грошових знаків Туреччини, право на визначення рівня інфляції разом з реалізацією грошово-кредитної політики, привілей надання авансу ощадному фонду страхування вкладів, право грати роль кредитора останньої

Таблиця 2

## Особливості грошово-кредитної політики центральних банків Німеччини, Франції, Польщі, Туреччини

	НІМЕЧЧИНА	ФРАНЦІЯ	ПОЛЬЩА	ТУРЕЧЧИНА
<i>Орган, що проводить грошово-кредитну політику</i>	Німецький федеральний банк	Банк Франції	Національний банк Польщі	Центральний банк Турецької Республіки
<i>Залежність від органів влади</i>	Незалежний	Формально незалежний	Мінімізує залежність	Залежний
<i>Основна мета грошово-кредитної політики</i>	Зменшення та стримування рівня інфляції в державі	Забезпечення стабільності цін у межах загальної економічної політики уряду	Збереження стабільного рівня цін при підтримці політики уряду	Досягнення і підтримка стабільності цін відповідно політики уряду
<i>Діяльність та інструменти грошово-кредитної політики</i>	Облікова політика. Регулювання норм обов'язкового резервування. Регулювання обсягу грошової маси. Операції на відкритому ринку.	Відсоткова політика. Регулювання рівня процентних ставок. Операції з кредитування комерційних банків. Операції з кредитними ресурсами.	Розмір відсоткових ставок. Відсоткові ставки обов'язкового резерву банків. Верхні межі зобов'язань по кредитах, отриманих НБП у іноземних банках.	Норма обов'язкових резервів. Норма ліквідних резервів. Ставка рефінансування. Консультації по банківському відсотку. Операції на відкритому ринку. Управління міжбанківським ринком.

Джерело: складено на основі [10; 24]



інстанції, право запитувати необхідні відомості від усіх фінансових установ країни.

У даний час Центральний банк Туреччини використовує монетарний режим інфляційного таргетування. Дослідники встановили значний вплив надмірної макроекономічної волатильності на зміни в монетарній політиці Центрального банку Туреччини. Їх аналіз довів, що підвищена волатильність викликає необхідність застосування жорстких заходів з боку Центрального банку [25, с. 313].

Основною метою ЦБРТ є забезпечення стабільності цін. У цьому контексті на 2014, 2015 і у перспективному 2016 рр. банк визначає рівень інфляції 5% у відповідності з домовленістю з Урядом.

У табл. 2 представлено особливості грошово-кредитної політики центральних банків Німеччини, Франції, Польщі, Туреччини.

ЦБРТ спрямовує свою політику на те, щоб обмежити волатильність потоків капіталу, генерованих у вітчизняній економіці [24]. Але вже на початок жовтня 2015 р. інфляція у Туреччині досіла до 8%. З початку року турецька ліра подешевшала до долара на 24%. Подорожчав імпорт, піднялися вгору ціни товарів вітчизняних виробників – вони виростили у вересні майже на 7% [26]. Центральний банк Турецької Республіки в лютому 2015 р. понизив головну процентну ставку і ставку одноденного банківського кредитування. На такий кардинальний крок ЦБРТ пішов під тиском президента країни. Президент Туреччини прирівняв високі процентні ставки до державної зради. Комітет з грошової політики Центрального банку Туреччини прийняв постанову про зменшення головної процентної ставки з 7,75% до 7,5%. Базова ставка одноденного банківського кредитування знизилася з 11,25% до 10,75%. Такий крок проводився у рамках курсу, спрямованого на поступове пом'якшення грошової політики після її посилення на початку 2014 р. На той момент ЦБРТ збільшив основну процентну ставку з 4,5% до 10%, для того щоб утримати курс турецької ліри від подальшого падіння по відношенню до інших світових грошових одиниць. Незначні зменшення ставки були зроблені в травні, липні 2014 р. і в січні 2015 р., унаслідок чого турецька ліра три рази падала по відношенню до долара [26].

У 2015 р. ЦБРТ не підтримував національну валюту шляхом підвищення ставок. Так, у жовтні 2015 р. Центробанк Туреччини зберіг усі свої процентні ставки: тижневу ставку РЕПО у розмірі 7,5%, ставку кредитування овернайт – 10,75%, ставку позики овернайт – 7,25%. Це засвідчило значну залежність Центрального банку Турецької Республіки від тиску Уряду. На початок листопада 2015 р. інфляція в країні значно зросла. Туреччина зайняла 21-е місце по рівню інфляції серед 188 країн. У жовтні 2015 р. середньорічний рівень споживчих цін виріс на 8,9%, частково за рахунок різкого падіння турецької ліри [26].

Аналітик Capital Economics Уільям Джексон каже, що Центральний банк Туреччини має підвищити процентні ставки [24]. Але які будуть його дії – невідомо, оскільки Центральний банк Турецької Республіки перебуває в залежності від Уряду.

Сучасні умови, в яких доводиться функціонувати центральним банкам держав, характеризуються процесом фінансової інтеграції. Фінансову інтеграцію можна означити як процес ослаблення й ліквідації бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками і розвиток зв'язків між ними, що виражається у вільному переміщенні фінансових

капіталів між країнами та фінансовими центрами, розвитку міжнародних фінансово-кредитних інститутів. Сутність фінансової інтеграції більшість дослідників поєднує з інтересами й політикою конгломератів, якими зазвичай є фінансові корпорації, що замінюють політичну еліту елітою фінансовою [27].

У сучасних умовах світової фінансової інтеграції відбулися глобальні зміни у зовнішньому оточенні центральних банків, макроекономічних процесах, характері реалізації монетарної політики. Зокрема, орієнтація на внутрішню рівновагу стає домінуючим принципом монетарної політики, який поступово підкоряє всі інші аспекти монетарної політики у ринковій економіці, зокрема, мобільність капіталів та валютний курс. Створюються ендегенні передумови для зниження інфляції, водночас ризик інфляційної дестабілізації зростає. Економічні наслідки для кожної окремої країни від послаблення контролю інфляції є пропорційними до того, наскільки вона інтегрована з глобальною економікою. Відбувається підвищення нейтральності монетарної політики, із нею пов'язана закономірність, що довгострокові ставки починають вирівнюватися швидше, ніж короткострокові [9, с. 93].

З одного боку, це свідчить про те, що центральні банки зіткнулися з проблемою суттєвого послаблення своєї спроможності проводити політику стабілізації ВВП, але, з іншого боку, можна констатувати відсутність повної інтеграції фінансових ринків. Центральним банкам делегується мандат на здійснення політики стабільності цін. Макроекономічний вимір цього напрямку впливає з забезпечення жорсткого інституціонального захисту незалежності монетарних органів, а останній слугує засобом запобігання макроекономічній дестабілізації, викликаній неконтрольованою інфляцією [28].

Поряд із позитивними наслідками фінансова інтеграція супроводжується загрозами та викликами. Це, зокрема:

- висока мобільність капіталу. У випадку яких-небудь економічних або політичних проблем у державі фінансові ресурси починають мігрувати, завдаючи своїм впливом значних збитків;
- зростання нестабільності національних фінансових ринків, які у результаті лібералізації стають більш чутливими до криз;
- залежність реального сектору економіки держави від монетарної складової, що послаблює стійкість національної економіки до світових фінансових криз;
- обмеження доступу окремих учасників на світовий фінансовий ринок. Учасники з країн, що розвиваються, мають обмежений доступ до позик на світовому фінансовому ринку і вимушені використовувати прямі іноземні інвестиції, допомогу, позики міжнародних організацій та платити міжнародним банкам дорожче порівняно з аналогічними позичальниками з розвинених держав [29, с. 180].

Отже, інтеграційні процеси фінансової діяльності суттєво впливають на функціонування національних фінансових систем. У зв'язку з цим країни ЄС вдалися до важливого кроку – інтеграції банківських систем і узгодження діяльності центральних банків держав-членів – утворення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ). На даний час ЄСЦБ складається з Європейського центрального банку (ЄЦБ) і центральних банків країн – членів ЄВС. Єдиними акціонерами ЄЦБ є національні центральні банки держав – членів Європейського валютного союзу. Основним принципом діяльності ЄЦБ є незалежність, керівництво його діяльністю здійснює Правління. На

сучасному етапі наявна неоднорідність участі держав-членів у визначенні спільної грошово-кредитної політики Союзу. Квоти країн-учасниць залежать від обсягу ВВП і чисельності населення. Найбільшу частку в капіталі ЄЦБ з країн Єврозони має Німеччина (24,5%), дещо меншу – Франція (16,8%). Найменша квота припадає на Фінляндію (1,4%), Ірландію (0,85%) і Люксембург (0,15%).

ЄСЦБ розробляє і проводить узгоджену валютну політику країн-учасниць і закордонні валютні операції, а також розрахункові операції в межах платіжного балансу, затверджує банкноти, надає відповідні консультації тощо. ЄСЦБ встановлюються мінімальні вимоги до капіталу, здійснюється управління ризиками та формуються додаткові ресурси для покриття банківських ризиків. Регулюється проведення додаткового нагляду за діяльністю фінансових конгломератів, що передбачає підвищені вимоги до капіталу, внутрішніх операцій та процедур управління ризиками [30, с. 69].

Головною метою ЄСЦБ є підтримка цінової стабільності, коли рівень інфляції не перевищує 2%. Основні завдання ЄСЦБ: розробка і втілення кредитно-грошової політики ЄВС; емісія євробанкнот; збереження й управління офіційними резервами в іноземній валюті країн – членів ЄВС; здійснення операцій з іноземною валютою; забезпечення чіткого функціонування розрахункових систем. У здійсненні монетарної політики ЄСЦБ використовує: процентні ставки; кредитно-депозитні операції на відкритому ринку з комерційними банками для підтримання їх ліквідності; рівень обов'язкових резервів комерційних банків і контроль його додержання [30, с. 70]. ЄСЦБ належить сприяти безперешкодному проведенню політики компетентних органів щодо нагляду за діяльністю кредитних установ та стабільності фінансової системи.

Глобальна фінансова криза та її негативні наслідки стимулювали активізацію процесів реформування фінансового сектора. Надзвичайно активно цей процес проходив в органах наднаціонального і національного рівнів. Тривалість і масштаби фінансової кризи у Європі, проблеми з неякісними активами у національних банківських системах показали, що простої координації дій центральних банків при вирішенні проблеми поширення кризи в Європі недостатньо. Єврокомісія запропонувала створення єдиного банківського регулятора, спочатку лише для країн Єврозони, згодом до неї можуть приєднатися й інші країни ЄС. Була визнана необхідність створення єдиної системи страхування депозитів і формування єдиного фонду оздоровлення банків. Це рішення було підтримане ЄЦБ [31].

Європарламент у вересні 2013 р. наділив ЄЦБ повноваженнями єдиного банківського регулятора Єврозони. Фінансова та банківська криза продемонстрували, що національні контролюючі органи нездатні стежити за великими банками, діяльність яких виходить за межі однієї держави. У зв'язку з цим вірним кроком було передати ЄЦБ нагляд за ними. Рік тому, у листопаді 2014 р., розпочало роботу Європейське відомство з банківського нагляду, яке входить до складу ЄЦБ і створено в рамках програми з контролю банків, що передбачає спільну роботу ЄЦБ і наглядових органів у країнах – учасниках програми. Головними завданнями відомства є формування стабільної банківської системи в Європі та надійний контроль її діяльності [32].

**Висновки.** Центральний банк відіграє провідну роль в економічній системі кожної країни. Його головне завдання – забезпечення стабільності націо-

нальної валюти і підтримання стійкості банківської системи. Основні функції центрального банку: монетарне й економічне регулювання; управління банківською системою; управління грошовим обігом; банківське обслуговування загальнодержавних та урядових потреб.

Центральні банки мають особливий правовий статус, обумовлений тим, що вони поєднують у собі риси банківської установи й органу державного управління. У більшості країн з розвинутою ринковою економікою центральні банки є незалежними від органів державної влади у встановленні цільових орієнтирів грошово-кредитної політики й у виборі інструментів регулювання грошового ринку. Незалежність центрального банку розглядається як гарантія проведення банком виваженої грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення збалансованого розвитку національної економіки. Центральні банки здійснюють грошово-кредитну політику, спрямовану на регулювання макроекономічних процесів, мета її – забезпечення стабільної національної валюти та стійкої банківської системи.

Фінансова інтеграція стимулює тісне співробітництво центральних банків різних країн на міждержавному рівні. Щоб повноцінно використовувати можливості міжнародної та європейської інтеграції, Національному банку України потрібно здійснити ряд заходів, зокрема: забезпечення та підтримання позитивного щодо інфляції рівня облікової ставки; удосконалення процентної політики як пріоритетного монетарного інструменту, зокрема щодо процесу визначення коридору процентних ставок Національного банку за активними і пасивними операціями для зменшення їх волатильності; поширення використання депозитних та кредитних операцій репо для забезпечення передбачуваності, прозорості і прогнозованості операцій центрального банку, отже, стабільності міжбанківського грошового ринку; посилення диференціації нормативів обов'язкового резервування як важливого інструменту дедоларизації вітчизняної економіки; стимулювання банківського кредитування за допомогою прямих інструментів (селективні кредити, субсидії по процентним ставкам); удосконалення системи валютного регулювання і використання валютних інтервенцій для регулювання показників грошово-кредитного ринку і досягнення інфляційних цілей, а не для регулювання валютного курсу.

Важливим завданням, що стоїть перед Національним банком України, є забезпечення його реальної незалежності. Саме це дасть змогу ухвалювати рішення на користь держави, а не окремих олігархічних груп.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевченко В. Глобальний та європейський аспекти фінансової інтеграції: фактори та результати / В. Шевченко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 103. – С. 10–15.
2. Reaping the Benefits of Financial Globalization. IMF. Washington, 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/nft/op/264/op264toc.pdf>.
3. Плотніков О. Цивілізаційні аспекти фінансової глобалізації в контексті її впливу на Україну / О. Плотніков // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2008. – № 103. – С. 15–20.
4. Зарицька І.А. Трансформаційні процеси в діяльності глобальних банківських структур в умовах глобальних викликів / І.А. Зарицька // Наукові записки. – Острог: НУ «Острозька академія», 2008. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 273–285.

5. Афанасьев А.О. Гроші та кредит: [конспект лекцій] / А.О. Афанасьев, Т.Б. Кузенко, Р.А. Фісичкін. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 179 с.
6. Москаль В.І. Зарубіжний досвід реалізації грошово-кредитної політики та можливості його застосування в економіці України / В.І. Москаль // Стратегічні орієнтири. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Hbfor.com/index.php?newsid=1904>.
7. Побережна Н.М. Зарубіжний досвід грошово-кредитної політики та особливості застосування деяких аспектів банківської системи в Україні / Н.М. Побережна, А.С. Количенко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – С. 92–107.
8. Гроші та кредит: [підручник] / За наук. ред. М.І. Савлука; 6-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.
9. Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. Центральний банк і грошово-кредитна політика: [підручник] / Кол. авт.: М.І. Савлук [та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М.Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
10. Щербак В.Д. Центральний банк в умовах глобалізації: сучасні тенденції трансформації монетарної політики / В.Д. Щербак // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 33. – С. 105–108.
11. Мельник П.В. Банківські системи зарубіжних країн: [підручник] / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, О.Д. Гордей. – К.: Алерта, 2010. – 586 с.
12. Офіційний веб-сайт Банку Англії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk>.
13. Сідак М.В. Правові статуси центральних банків у країнах Європи: порівняльний аналіз / М.В. Сідак // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2010. – Вип. 14. – С. 351–357.
14. Щеглюк М.С. Сучасні тенденції розвитку грошово-кредитної політики Європейського центрального банку / М.С. Щеглюк // Економіст. – 2014. – № 11. – С. 10–13.
15. Маастрихтська угода про створення Європейського валютного та економічного союзу (редакція від 13.12.2007 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_029](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_029).
16. Fischer M. ist eine Rtickkehr zur D-Mark nicht unmoglich – und welche Konsequenzen hatte das / M. Fischer // Wirtschaftswoche. – 2010. – № 21. Mai. – S. 38–44.
17. Лазаренко Р.П. Антикризова політика Німецького федерального банку / Р.П. Лазаренко // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 96–102.
18. Златіна Н. Особливості банківських систем зарубіжних країн (на прикладі Франції, Німеччини, Італії та Швейцарії) / Н. Златіна // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Юридичні науки. – 2010. – Вип. 84. – С. 90–93.
19. Офіційний сайт Європейського центрального банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu>.
20. Польский банковский сектор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sasconciierge.com/ru>.
21. Алехнович А. Макроэкономическая стабилизация в Польше во время мирового кризиса в 2008–2009 гг.: возможные уроки для Беларуси / А. Алехнович [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://case-belarus.eu/wp-content/uploads/2011/07/Alachnovic\\_Macro Stabilisation\\_2010.pdf](http://case-belarus.eu/wp-content/uploads/2011/07/Alachnovic_Macro Stabilisation_2010.pdf).
22. Хомутенко Л. Польша в умовах світової фінансової кризи: успішне протистояння / Л. Хомутенко // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: зб. тез доп. VI Міжнар. наук.-практ. конф. (26–27 травня 2011 р.): у 2-х т. Т. 2; Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2011. – Т. 2. – С. 93–95.
23. Сомик А.В. Прийняття рішень з монетарної політики: зарубіжний досвід та перспективи для України / А.В. Сомик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3184>.
24. The Central Bank of the Republic of Turkey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB+TR/TCMB+TR/Main+Menu/Para+Politikasi/Finansal+Istikrar/Merkez+Bankasi+ve+Finansal+Istikrar>.
25. Килич Э. Влияние чрезмерной макроэкономической волатильности на изменения в монетарной политике Турции / Э. Килич, В. Улусой // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 311–318.
26. Новости Турции. Центробанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vostexpress.org/turtsiya-inflyatsiya-dorosla-do-8/>.
27. Горелик В.Н. Финансовая система как подпространство денежной сферы / В.Н. Горелик // Финансы и кредит. – 2009. – № 28. – С. 29–35.
28. Козюк В.В. Трансформація центральних банків в умовах глобалізації: макроекономічні та інституціональні проблеми / В.В. Козюк. – Тернопіль: Астон, 2005. – 320 с.
29. Примостка Л.О., Чуб О.О. Фінансова глобалізація: сутність, форми прояву, наслідки / Л.О. Примостка, О.О. Чуб // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 172–183.
30. Гром В., Кулай А. Теоретичні підходи до обґрунтування сутності національних фінансових систем в умовах європейської інтеграції / В. Гром, А. Кулай // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. Розділ V. Гроші, фінанси та кредит. – 2015. – № 3. – С. 67–74.
31. Европарламент наділив ЄЦБ повноваженнями єдиного банківського регулятора Єврозони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/evroparlament-nadelil-etsb-polnomochiyami-edinogo-bankovskogo-12092013193000>.
32. У Європі розпочинає роботу єдиний банківський регулятор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1004830-u-evropi-rozpochinae-robotu-ediniy-bankivskiy-regulyator.html>.

## СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658

**Вигівська І.М.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту**Житомирського державного технологічного університету***Макарович В.К.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку і аудиту  
Ужгородського національного університету*

### ФОРЕНЗІК ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ФАКТОРИНГОВИМИ РИЗИКАМИ

Стаття присвячена актуальним питанням управління ризиками факторингового бізнесу через призму форензіку. Цей новий напрям послуг з розслідування фінансових махінацій і шахрайства використовується для проведення розслідувань і надання допомоги клієнтам у встановленні фактів і причин шахрайства. В статті окреслено основні напрями форензіку щодо управління ризиками факторингового бізнесу, серед яких виділено: запобігання і розслідування фактів шахрайства; супровід в судових розглядах. корпоративна розвідка; комп'ютерна криміналістика; дотримання вимог антикорупційного законодавства.

**Ключові слова:** факторинг, факторинговий бізнес, форензік, шахрайство, комплаєнс, ризик, фрод ризики, управління.

#### **Выговская И.Н., Макарович В.К. ФОРЕНЗИК КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРИНГОВЫМИ РИСКАМИ**

Статья посвящена актуальным вопросам управления рисками факторингового бизнеса через форензик. Это новое направление услуг по расследованию финансовых махинаций и мошенничества используется для проведения расследований и предоставления помощи клиентам в установлении фактов и причин мошенничества. В статье очерчены основные направления форензик относительно управления рисками факторингового бизнеса, среди которых выделено: предотвращение и расследование фактов мошенничества; сопровождение в судебных разбирательствах; корпоративная разведка; компьютерная криминалистика; соблюдение требований антикоррупционного законодательства.

**Ключевые слова:** факторинг, факторинговый бизнес, форензик, мошенничество, комплаєнс, риск, фрод риси, управление.

#### **Yygivska I.M., Makarovych V.K. FORENSIC AS A METHOD OF FACTORING RISK MANAGEMENT**

The article is devoted to current issues of risk management of factoring business through the forensic prism. Such new services of financial machinations and scams investigation are used not only for investigations but also to assist clients in establishing facts and causes of fraud. In the article, the main directions of forensic on risk management of factoring businesses are outlined. Directions of forensic: prevention and investigation fraudulent facts, support in the court proceedings, corporate intelligence service, computer criminology, compliance with anticorruption legislation.

**Keywords:** factoring, factoring business, forensic, fraud, compliance, risk, fraud risk, management.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі господарювання виникає необхідність в інноваційних методах виробництва і управління, пошуку нових джерел фінансування і підвищення фінансової стійкості підприємств. В свою чергу, класичні банківські послуги не задовольняють в повній мірі потреб сучасного ринку, тому все більшого значення набувають альтернативні методи підвищення ліквідності. Одним із таких перспективних інструментів є факторинг, який забезпечує підприємства необхідними оборотними засобами, мінімізує кредитні ризики і в результаті сприяє підтримці ліквідності в умовах обмеженого доступу до кредитних ресурсів.

Однак, незважаючи на досить стрімкий розвиток факторингу на вітчизняному ринку, ряд актуальних питань, пов'язаних з ефективним управлінням ризиками та оцінкою ризик-менеджменту як інтегрованого елементу технології здійснення факторингових операцій, залишаються відкритими і потребують більш глибокого дослідження та вирішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями управління ризиками господарської діяльності займалися такі науковці як З.В. Гуцайлюк [2], М.О. Козлова [5], В.І. Ткач [6], С.І. Шкирман [9]. Дослідження та окреслення ризиків факторингового

бізнесу здійснювали вчені: А.М. Герасимович [1], Л.М. Заєма [3], Л.М. Кожина [4], І.М. Трейвіш [7], А.М. Шавіна [8] та інші.

**Постановка завдання.** Завданням статті є дослідження напрямів управління ризиками факторингового бізнесу через призму форензіку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Суб'єкти господарської діяльності завжди потребують додаткових обігових коштів з метою розвитку власної господарської діяльності. На сьогоднішній день, стало можливим залучення додаткового оборотного капіталу не лише через отримання кредитів у банківських установах, але і через факторинг. Здійснення факторингових операцій супроводжується різного роду ризиками для всіх учасників факторингового процесу. У зв'язку з тим, що подібні операції є новими для українського ринку, фахівцями остаточно не сформована методика і необхідний інструментарій по оцінці і попередженню ризиків, пов'язаних з їх проведенням.

В зарубіжній практиці широкої популярності у факторинговій діяльності набуває такий метод управління ризиками як форензік, який і представляє необхідність поглибленого дослідження для потреб українського ринку.

Розгляд факторингових ризиків передбачає застосування системи спеціальних знань з дослідження економічних явищ і процесів за невизначеності та конфліктності з метою отримання якісної та кількісної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень з урахуванням ризику.

На сьогоднішній період факторинговими компаніями застосовуються методики, що взяті та адаптовані з банківського середовища. Вони розроблені для тестування можливості видачі кредитних коштів потенційним клієнтам. Тобто, методики не враховують специфічних ризиків, що притаманні факторинговим операціям. Серед ризиків факторингового бізнесу варто виділити фрод ризики (умисна дія, здійсненна з метою обману (введення в оману), в результаті якої суб'єкт факторингу щось втрачає і/або зловмисник отримує (наприклад, умисне відхилення від умов контракту; шахрайство). Адже, як показує практика, у зв'язку зі специфікою здійснення факторингу, зростає кількість економічних злочинів в цій сфері, тобто шахрайства та недобросовісної поведінки з боку всіх учасників факторингової угоди. Однією із головних причин вважаємо відсутність у факторів ефективної системи управління ризиками.

Одним із напрямків управління ризиками в факторинговому бізнесі є відносно новий для українського ринку напрям послуг «форензик». Цей новий напрям послуг з розслідування фінансових махінацій і шахрайства використовується для проведення розслідувань і надання допомоги клієнтам у встановленні фактів і причин шахрайства, а також пошуку викрадених активів компанії до великомасштабних махінацій.

Форензик – це всебічне вивчення фінансово-господарської діяльності компанії, спрямоване на виявлення шахрайства, неправомірних або зловмисних дій як її персоналу усіх рівнів, так і третіх осіб, які є контрагентами [13, с. 1071].

Терміном «Форензик» (англ. forensic) в широкому сенсі означають діяльність по виявленню, аналізу і врегулюванню ситуацій, коли між діловими партнерами виникають розбіжності по фінансовим, комерційним, правовим або іншим питанням, що містять в собі значні економічні ризики [10, с. 118]. Цей метод використовується і в ситуаціях, коли дії співробітників або організацій не відповідають законодавчим або іншим нормативним актам, принципам і стандартам.

Тлеубаева С.А. [11, с. 41] відмічає, що форензик забезпечує організований процес для забезпечення достатньої упевненості в досягненні цілей факторингової компанії: достовірності та правдивості фінансової звітності клієнтів; раціонального використання ресурсів; збереженню активів; управління ризиками; запобігання шахрайству.

Васудеван С. відзначає, що форензик передбачає висловлювання думки про законність операцій компанії, використовуючи методи аудиту ефективності (value for money (VFM) audit), аудиту правильності (regularity audit), слідчого аудиту (investigative audit) і фінансового аудиту (financial audit). Мета – визначити, чи відображена у фінансовій звітності компанії достовірна інформація щодо бізнесу, з'ясувати, чи мало місце шахрайство [12, с. 359]. Варто зазначити, що Васудеван С. розглядає форензик

виключно як метод аудиторської незалежної оцінки, в той час як форензик може здійснюватись не тільки аудиторськими компаніями та мати більш широкий спектр фінансових розслідувань.

Форензик допомагає виявити можливі ризики на момент укладення факторингового договору. За допомогою цієї процедури можна стягнути майно у разі виявлення фактів шахрайства. Економічне розслідування проводиться і для інших цілей, наприклад таких як: розрахунок збитків при укладенні контракту або порушенні умов договору, порушення гарантійних зобов'язань, для запобігання можливих суперечок, для оцінки ризиків банкрутства, неспроможності або реорганізації, для оцінки бізнесу загалом.

Наразі факторингові компанії Європи, США та інших держав світу активно застосовують незалежні економічні розслідування в якості інструменту перевірки діяльності контрагентів (учасників факторингу – фактор, факторант, боржник). Зарубіжні факторингові компанії надають перевагу здійсненню додаткових витрат задля мінімізації ризиків співпраці з контрагентом та уникнення негативних наслідків внутрішніх ризиків факторингового бізнесу.

Метою форензика є виявлення невідповідностей у фінансовій звітності компанії. Багато фірм для різних цілей заздалегідь навмисно викривляють дані звітів про діяльність, зокрема це стосується факторантів. Тому незалежне економічне розслідування дозволяє виявити факти недобросовісної поведінки суб'єктів господарювання, що в свою чергу, дозволяє уникнути негативних наслідків ризиків та, відповідно, співпраці з таким контрагентом.

Процес форензика включає ряд напрямків фінансового розслідування, які сформовано та відображено на рис. 1.

Більш детально зупинимось на кожному із напрямків форензику управління ризиками факторингового бізнесу.

1. Запобігання і розслідування фактів шахрайства. Корпоративне шахрайство є реальною і дуже серйозною загрозою для будь-якого бізнесу, може стати причиною істотних фінансових втрат і завдати збитку репутації компанії. Тому надзвичайно важливо вживати належні заходи для запобігання, виявлення і своєчасного розслідування фінансових злочинів. Запобігання шахрайству зумовлене такими проблемами як відсутністю регулярних заходів по



Рис. 1. Напрями форензику в умовах управління ризиками факторингового бізнесу

виявленню і оцінці ризиків шахрайства; відсутність ефективної процедури перевірки бізнес-партнерів; недоліки в існуючій процедурі контролю за відсутністю конфлікту інтересів; неефективність контролю за дотриманням існуючих політик і процедур; відсутність необхідних ресурсів для проведення розслідування підозрілих подій; відсутність чіткого плану заходів у разі виявлення факту шахрайства. Форензік дає можливість здійснити виявлення існуючих ризиків шахрайства і розробку заходів, спрямованих на усунення виявлених недоліків в контрольному середовищі і інформаційних системах з метою зниження ризиків шахрайства; розробку і впровадження контрольних процедур, спрямованих на зниження ризиків шахрайства, що дозволяють своєчасно відстежити і запобігти шахрайським діям в компанії; перевірку бізнес-партнерів і контроль за відсутністю конфлікту інтересів; побудову ефективної функції розслідування шахрайських дій; розробку плану заходів у разі виявлення фактів шахрайства.

2. Супровід в судових розглядах. Розвиток факторингового бізнесу і розширення глобалізації неминуче супроводжуються судовими розглядами. І все частіше учасниками цих суперечок і розглядів стають факторингові компанії та їх клієнти з різних країн. Форензік забезпечує аналіз повної фінансової картини суперечки; зниження невизначеності і ріст впевненості в результаті суперечки; залучення досвідчених фахівців дозволяє реалізувати найкращий з можливих результатів справи.

3. Корпоративна розвідка. Будь-які нові ділові стосунки пов'язані з ризиком. Корпоративна розвідка – спеціалізований напрям діяльності форензік, у рамках якої окрема команда фахівців на постійній основі проводить комплексні дослідження відносно ділової репутації і сумлінності контрагентів факторингової компанії.

4. Комп'ютерна криміналістика – передбачає проведення комп'ютерної технічної експертизи з використанням новітніх технологій і підготовка експертного висновку; збір електронних доказів; пошук, аналіз і забезпечення збереження електронних даних; відновлення видалених файлів і розшифрування захищеної інформації.

5. Дотримання вимог антикорупційного законодавства. Включає проведення незалежної оцінки ризиків, пов'язаних з можливим недотриманням законодавства; підготовку практичних рекомендацій по оптимізації політик і процедур; розробку комплексних програм по дотриманню вимог антикорупційного законодавства і сприяння в їх реалізації; розробку навчальних програм і проведення навчання співробітників і менеджменту; розслідування випадків порушень антикорупційного законодавства; проведення періодичної оцінки функції комплаєнс у факторинговій компанії.

Розслідування проводиться наступними методами:

- оцінка документації, що знаходиться у відкритому і закритому доступі або аналіз контрагентів компанії;

- проведення експертизи ведення судових суперечок контрагентом;

- перевірка історії діяльності суб'єкта господарювання на предмет наявності конфліктів, пов'язаних з легалізацією незаконних доходів, дочірніх підприємств, що знаходяться за кордоном, у тому числі в офшорних зонах;

- аналіз контрактних зобов'язань або виявлення значної кредиторської заборгованості.

Алгоритм проведення форензік може відрізнитися залежно від того, для яких цілей він ініціюється. Експерти під час проведення цієї процедури, як вже відзначалося, вивчають фінансову звітність, аудиторські висновки за минулі роки, оцінюють виявлені порушення, вивчають показники рентабельності підприємства, її ліквідність і фінансову стійкість, перевіряють наявність боргів по податках і зборам, і заборгованості за розрахунками з персоналом, вивчають акти звірки взаєморозрахунків і кредиторську заборгованість. В ході перевірки експерти також здійснюють аналіз структури підприємства і перевіряють наявність внутрішніх та зовнішніх ризиків, пов'язаних з «відмиванням грошей». Окрім цього, відбувається аналіз результатів судових розглядів, а саме позитивну і негативну практику вирішення господарських спорів. Експерти факторингової компанії також можуть брати інтерв'ю у співробітників і керівництва підприємства-клієнта, при необхідності будуть проведені масові перевірки партнерів для виявлення конфліктів інтересів і прихованих взаємозв'язків, можливий і аналіз великих масивів електронних даних. Такі інтерв'ю проводять у формі опитування, анкетування, ділової розмови.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, можна зробити висновки, що форензік забезпечує подальший вибір методів управління ризиками та мінімізацію (нейтралізацію) їх негативних наслідків. Інформація, що використовується при аналізі ризиків факторингового бізнесу походить із різних джерел: ретроспективні дані, результати експериментальних досліджень, експертна оцінка, бухгалтерські дані та ін. Форензік передбачає виявлення загроз та небезпек, визначення доцільності здійснених та майбутніх факторингових операцій факторингового бізнесу загалом.

Застосування вітчизняними факторинговими компаніями форензіку дозволить підвищити ефективність управління ризиками їх діяльності шляхом прийняття оптимальних управлінських рішень та забезпечить прибутковість факторингового бізнесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимович А.М. Факторингові операції: механізм проведення, облік та аналіз / А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович // Аудитор України. – 2008. – № 15 – С. 203-218.
2. Гуцайлюк З.В. Ризики факторингового бізнесу: обліковий вимір / З.В. Гуцайлюк // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – № 2 (72) – 2015 – Житомир: ЖДТУ, 2015. – С. 27-31.
3. Заема Л.М. Организационно-методические подходы к совершенствованию инструментов факторинга: автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.10 / Л.М. Заема. – Ставрополь, 2010 – 17 с.
4. Кожина Л.М. Снижения риска выполнения факторинговых операций: дис. канд. эк. наук: 08.00.10/ Л.М. Кожина. – Москва, 2008. – 150 с.
5. Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування: Дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Козлова Марія Олегівна. – Житомир, 2006. – 203 с.
6. Ткач В. И. Учет резервов предприятия / В.И. Ткач, С.В. Романова, С.А. Чешев. – М.: «Издательство ПРИОР», 2000. – 96 с.
7. Трейвиш М.И. Методы анализа эффективности и надежности факторных операций: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.13/ Трейвиш Михаил Ильич. – Москва, 1997. – 144 с.
8. Шанина А.Н. Управление рисками факторингового бизнеса в России: автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.10 / Шанина Алла Николаевна. – Санкт-Петербург, 2010. – 22 с.
9. Шкирман С. И. Фонды и резервы, создаваемые организациями. Расчет чистых активов и доли выбывающего учредителя / С.И. Шкирман. – Минск: Издательство Гревцова, 2007. – 272 с.
10. Marg Crouhy The Essentials of Risk Management / Michel Crouhy, Dan Galai, Robert Mark. – McGraw-Hill Education. – 2005. – 416 p.

11. leubayeva S.A. The organization of accounting and analytical procedures in order to detect fraud / S.A. Tleubayeva // ISJ Theoretical & Applied Science 02 (22) – Pp. 41-47. doi: http://dx.doi.org/10.15863/TAS.2015.02.22.9
12. Vasudevan S. Forensic audit / S. Vasudevan // The chartered accountant. – 2004. № 9. – Pp. 359-364.
13. Wielbo D. HISTORY / Forensic Sciences, In: Editor-in-Chief: Jay A. Siegel, Editor (s)-in-Chief, Encyclopedia of Forensic Sciences, Elsevier, Oxford, 2000. – Pp. 1070-1075.

УДК 338.5

**Герасимович А.М.**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри менеджменту банківської діяльності  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

### **ВІДСТУПЛЕННЯ ПРАВА ВИМОГИ В ПРОЦЕСІ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ**

У статті досліджено теоретичні основи механізму сек'юритизації активів. Розглянуто основні аспекти облікового відображення операції із відступлення права вимоги в процесі сек'юритизації активів. Встановлено, що ключовою проблемою здійснення операцій сек'юритизації активів в Україні є відсутність нормативної бази для їх обліково-аналітичного забезпечення. Розглянуто етапи сек'юритизації активів. Проаналізовано облікові аспекти сек'юритизації згідно основних нормативних документів України.

**Ключові слова:** сек'юритизація, відступлення прав вимог, оригінатор, компанія спеціального призначення.

#### **Gerasymovych A.M. УСТУПКА ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ СЕК'ЮРИТИЗАЦИИ АКТИВОВ: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ**

В статье исследованы теоретические основы механизма секьюритизации активов. Рассмотрены основные аспекты учетного отражения операции по уступке права требования в процессе секьюритизации активов. Установлено, что ключевой проблемой осуществления сделок секьюритизации активов в Украине является отсутствие нормативной базы для их учетно-аналитического обеспечения. Рассмотрены этапы секьюритизации активов. Проанализированы учетные аспекты секьюритизации в соответствии с основными нормативными документами Украины.

**Ключевые слова:** секьюритизация, уступка прав требования, оригінатор, компания специального назначения.

#### **Gerasymovych A.M. ASSIGNMENT OF CLAIM RIGHTS INSECURITIZATION FROM ACCOUNTING PERSPECTIVE**

The article deals with the theoretical foundations of the asset securitization mechanism. The main aspects of accounting for assignment of claim rights in the asset securitization were considered. The key issue of asset securitization transactions in Ukraine is the lack of a regulatory framework for their accounting and control. The stages of the securitization of assets were analyzed. Accounting aspects of securitization in accordance with the normative documents of Ukraine were analyzed.

**Keywords:** securitization, assignment of claim rights, originator, special purpose vehicle.

**Постановка проблеми.** Протягом останніх років глобальний фінансовий ринок зазнає істотні зміни з позиції розвитку численних фінансових інженерів, спрямованих на розв'язання суперечностей, що виникають між його основними учасниками. В кінці минулого століття було створено близько тридцяти нових типів фінансових інструментів, які досі проходять систематичну модернізацію. Одним з таких інструментів стала сек'юритизація активів.

Як механізм фінансування, сек'юритизація полягає у виділенні певної групи активів з іншого майна підприємства та їх передачі спеціально створеному фінансовому посереднику, компанії спеціального призначення (SPV) в цілях їх подальшого рефінансування на міжнародному ринку капіталу за допомогою емісії забезпечених цінних паперів. Форма передачі активів може бути різною: як продаж активів за договором, так і відступлення прав вимоги за договором.

Передача грошових вимог за активом, що сек'юритизується – основа механізму сек'юритизації. Безвідступлення прав вимоги проведення сек'юритизації не є можливим. При цьому відступлення прав вимоги за активами, що сек'юритизуються, допустимо, якщо воно не заборонено законом. Однак, якщо законодавчі норми регулювання процесу сек'юритизації відсутні, то він значно ускладнений. Особливо це стосується нормативного регулювання облікового забезпечення відступлення права вимоги у процесі сек'юритизації активів, яке в Україні, на жаль, відсутнє.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед наукових праць, у яких досліджуються питання щодо механізму сек'юритизації активів слід виокремити роботи таких зарубіжних та вітчизняних учених, як Х.П. Бер [1], П.С. Роуз [2], К. Хилл [3], С.Л. Шварц [4], Ю.Е. Туктаров [5], А. Селивановський [6], А. Казаков [7], Н.В. Александрова [8] та інші. Професор Стівен Шварц звертає увагу на те, що сек'юритизація є вигідним фінансовим інструментом в силу того, що вона дозволяє сформувати капітал саме за рахунок фондового ринку, вартість капіталу на якому завжди відносно нижча. Крім того, він вказує на те, що передача грошових вимог спеціалізованій організації (SPV) дозволяє знизити такі вимоги від ризику банкрутства первісного кредитора, якому належали такі вимоги, що істотно підвищує їх цінність в очах інвесторів ринку цінних паперів [4]. Науковець Клаір Хілл підкреслює важливість того, що механізми фондового ринку, з використанням яких здійснюється сек'юритизація, дозволяють істотно знизити цілий ряд інформаційних витрат, наприклад, в частині витрат на отримання інформації щодо самих грошових вимогах, емітента та інших елементів угоди сек'юритизації [3]. Загалом, фахівці відзначають, що при здійсненні сек'юритизації використовується цілий ряд економічних механізмів, завдяки яким економічний агент за рахунок належних йому прав вимог може отримати фінансування за відносно низькою ціною.

Однак, наявні наукові праці здебільшого присвячені власне механізму сек'юритизації, його ефективності, властивостям, а також моделям, які дозволяють управляти активами із залученням інструментів фінансового ринку. Однак, не достатньою мірою, на наш погляд, приділено увагу обліковому аспекту відступлення прав вимог у процесі сек'юритизації. Особливо це стосується українського фінансового ринку. Це не дозволяє вітчизняним підприємствам активно використовувати інструмент сек'юритизації для зниження ризиків за своїми активами.

**Постановка завдання.** Враховуючи все вище наведене, метою дослідження є вивчення особливостей облікового відображення відступлення прав вимог у процесі сек'юритизації активів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сек'юритизація активів є однією з найбільш значущих фінансових інновацій ХХ ст. і належить до концепції структурованого фінансування. Під структурованим фінансуванням розуміється тип фінансування, при якому кредитна якість випущених боргових зобов'язань оцінюється на основі якості активів позичальника або прямої гарантії третьої сторони, а не на основі фінансової стійкості самого позичальника. Це дворівнева схема фінансування: продаж активів та емісія цінних паперів, забезпечених цими активами. Унікальність сек'юритизації полягає в тому, що вона забезпечує «друге життя» активу, під яким у даному випадку розуміється дебіторська заборгованість компанії-позичальника в частині портфеля, призначеного для реструктуризації, або грошові вимоги за фінансовими активами (базовим активом), підметом сек'юритизації. При сек'юритизації відбувається відділення ризиків власника активів від ризиків активів як таких. Подібне «переформатування» ризику дозволяє істотно знизити вартість залучених на фондовому ринку коштів, так як емітуються високо надійні цінні папери, які забезпечені стійким і контрольованим грошовим потоком, що генерується за базовим фінансовим активом.

Якщо спочатку сек'юритизація використовувалася з метою рефінансування довгострокових іпотечних кредитів, то сьогодні це інструмент стратегічного фінансування для багатьох галузей економіки. До інструментів сек'юритизації звертаються лізингові, факторингові, страхові компанії та пенсійні фонди.

Процес сек'юритизації включає декілька основних етапів, які відображають діяльність його учасників від моменту виникнення зобов'язання до моменту погашення цінних паперів, забезпечених цими зобов'язаннями.

На першому етапі ініціатор сек'юритизації (originator) акумулює однорідні активи і відокремлюється їх в єдиний пул активів (pool of assets), що сек'юритизуються.

Далі ініціатор сек'юритизації передає (продає) пул активів компанії спеціального призначення (Special Purpose Vehicle – SPV) (далі – SPV), створеної і функціонуючої виключно в цілях сек'юритизації.

Ця компанія спеціального призначення (SPV) – спеціально створена юридична особа, зареєстрована в юрисдикції зі сприятливим податковим і наглядовим регулюванням, має мінімальний власний капітал, не має штату співробітників, і фінансує купівлю активів або шляхом випуску цінних паперів, або шляхом отримання синдикованого кредиту. Це юридично самостійна і економічно незалежна від ініціатора сек'юритизації компанія. Господарські цілі компанії спеціального призначення зводяться виключно до купівлі фінансових активів та їх рефінансування шляхом випуску цінних паперів. Його діяльність спрямована на досягнення зазначеної мети і зазвичай обмежується вже на рівні статутних документів.

Завдяки такому обмеженню правоздатність компанії спеціального призначення знижуються ризики спільної господарської діяльності та управління компанією, що, у свою чергу, мінімізує ризик банкрутства. Так як SPV створюється виключно з метою відокремлення ризиків сек'юритизуемого активу від оригінатора, то зазвичай прагнуть скоротити пов'язані з цим кроком витрати. Заради економії коштів компанія спеціального призначення делегує свої економічні функції іншим особам, зокрема оригінатору, довірній особі, а також іншим компаніям з управління. Завдяки такій передачі функцій самому SPV достатньо мінімального розміру господарських засобів, і, крім того, він зазвичай взагалі не розташовує персоналом або має вкрай обмежений штат.

Юридично передача портфеля може бути організована у формі договору купівлі-продажу. Як правило, активи списуються з балансу підприємства, тому сек'юритизацію відносять до позабалансового методу фінансування. У цьому випадку йдеться про так званий істинний (реальний) продаж активу (true sale), при якому сек'юритизація називається класичною.

На наступному етапі для придбання фінансових активів компанія спеціального призначення (SPV) готує емісію власних цінних паперів, яка забезпечується майбутніми грошовими надходженнями за базовим (сек'юритизованим) активом (погашення кредиту, надходження по кредитним карткам, оренді платежі). Як правило, з метою сек'юритизації емітуються акції або, більш за все, облігації. Для формування пулу забезпечення емісії компанія спеціального призначення може скуповувати активи в декількох компаній. У цьому випадку буде мати місце кондуктійна (conduit) схема сек'юритизації (multi-seller або multi-originator securitisation).

Далі інвестори купують забезпечені цінні папери, отримуючи певний інвестиційний дохід (частку від надходжень за базовим активом).

Розмістивши папери на ринку капіталу, компанія спеціального призначення обслуговує їх протягом усього терміну дії, розподіляючи надходження за дебіторської заборгованості на користь інвесторів, після чого передає всі отримані кошти ініціатору сек'юритизації.

Отже, сек'юритизація фінансових активів є досить складним процесом, в якому задіяна велика кількість учасників, за послуги яких оригінатору необхідно сплачувати комісійну винагороду.

В якості предмета сек'юритизації може бути використаний практично будь-який фінансовий актив, що генерує грошовий потік. У цих цілях використовуються іпотечні кредити, платежі по кредитних картках, автокредити і кредити на освіту, платежі за договорами лізингу, страхові премії та факторингові платежі. В якості заборгованості можуть виступати як поточні зобов'язання за контрактами, так і права вимоги на майбутні грошові надходження. Активи, що сек'юритизуються, повинні відповідати таким вимогам:

- бути однорідними, стандартизованими і підлягати економічній оцінці;
- перевищувати в своєму обсязі критичну масу передбачуваної операції;
- відрізнятися високою кредитною якістю і невисоким ризиком платежу.

Відрізняють три основні принципи здійснення сек'юритизації: дійсний продаж (true sale), синтетична (synthetic) сек'юритизація та «весь бізнес» (whole business).

Класична (true sale), або «позабалансова» сек'юритизація – найпоширеніший вид сек'юритизації. В операціях даного типу має місце реальний продаж вимог SPV з подальшою передачею активу на баланс покупця. Для фінансування



покупки активів SPV випускає цінні папери, придбані інвесторами. В силу своєї обмеженою правоздатності SPV захищене від банкрутства. У підсумку інвестори приймають на себе ризик пов'язаний виключно з вимогами, виступаючими забезпеченням по сек'юритизованому пулу активів. У свою чергу, продавець активів отримує можливість рефінансувати кошти незалежно від своєї кредитоспроможності, тобто на більш вигідних умовах, ніж при випуску незабезпечених боргових зобов'язань.

Класична сек'юритизація активів проводиться шляхом випуску так званих «забезпечених боргових зобов'язань». Забезпечені боргові зобов'язання та їх специфічні різновиди – «забезпечені облигаційні зобов'язання» і «забезпечені позикові зобов'язання» – є прикладом успішного застосування складних технік сек'юритизації, що мають початок у «цінних паперах, забезпечених іпотекою».

У багатьох країнах прийнято спеціальне законодавство про сек'юритизацію активів, яке стосується, зокрема, питання дійсного продажу, щоб захистити продаж активів в угодах сек'юритизації від ризику перекваліфікації та банкрутства оригінатора.

На сьогоднішній день в Україні не існує правозастосовної практики за такими угодами. Разом з тим необхідно відзначити, що вітчизняне право визнає відступлення дебіторської заборгованості, яке здійснюють як з метою продажу, так і з метою забезпечення виконання зобов'язань.

Існуюче законодавство не забороняє суб'єктам господарювання керувати своїми зобов'язаннями, в результаті чого в зобов'язаннях двох сторін може з'явитися третя сторона.

Згідно з Цивільним Кодексом України [9], новий кредитор у зобов'язаннях двох сторін може виникати в результаті поступки першим кредитором права вимоги. Як правило, зміна кредитора у зобов'язанні може здійснюватися без згоди боржника.

Податкове тлумачення відступлення права вимоги наведено у першому розділі Податкового Кодексу України [10], згідно з яким така операція являє собою операцію з переуступки кредитором прав вимоги боргу третьої особи новому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу кредитору або без такої компенсації.

Тобто в дане поняття включаються операції з переуступки будь-яким кредитором (первісним або наступним) будь-яких прав вимог боргу третьої особи (грошових і негрошових) новому кредитору за компенсацію у будь-якій формі чи без такої. Цивільне законодавство не включає заборони щодо форми об'єкта боргу в операціях уступки права вимоги. Отже, такими об'єктами можуть бути як грошові кошти, так і майно.

Доходом або витратами у операції відступлення права вимоги в бухгалтерському обліку визнається тільки фінансовий результат від проведення такої операції – прибуток (дохід) або збиток (витрати).

Що стосується податку на додану вартість, то Податковий кодекс України не включає спеціальні засади про податкові результати учасників договорів відступлення права вимоги. А загальні норми ПК України не дають однозначну відповідь на виникаючі питання. Внаслідок цього підходами до оподаткування подібних операцій можуть бути різноманітними.

Згідно з розділом V Податкового Кодексу України не є об'єктом оподаткування операції:

– відступлення прав вимоги за фінансовими кредитами фінансових установ;

– торгівлі за грошові кошти або цінні папери борговими зобов'язаннями, за винятком операцій з інкасації боргових вимог та факторингу (факторинго-

вих) операцій, крім факторингових операцій, якщо об'єктом боргу є валютні цінності, цінні папери, у тому числі компенсаційні папери (сертифікати), інвестиційні сертифікати, іпотечні сертифікати з фіксованою дохідністю, операції з відступлення права вимоги за забезпеченими іпотекою кредитами (позиками), житлові чеки, земельні бони та деривативи.

Таким чином, якщо боргові зобов'язання передаються в обмін на грошові кошти або цінні папери, то такі операції не є об'єктом обкладення ПДВ.

**Висновки з проведеного дослідження.** Одним з інноваційних інструментів фінансування під забезпечення наявної у підприємства заборгованості є сек'юритизація активів. Сек'юритизація використовує принцип поступки грошової вимоги. Фінансовий актив, права вимоги за яким уступаються третій стороні, служить одночасно джерелом і забезпеченням залученого фінансування, що дозволяє називати сек'юритизацію інструментом фінансування під забезпечення, або інструментом об'єктного фінансування.

Функціонування сек'юритизації в тій чи іншій країні залежить від законодавчого та облікового забезпечення інструменту, від існуючої в країні системи права. В Україні на сьогоднішній день сек'юритизація законодавчо не врегульована. Складна природа сек'юритизації зумовлює необхідність створення єдиного законодавчого поля для сек'юритизації в Україні, яке відповідає сучасним вимогам світових фінансових ринків. А саме прийняття закону, який би регламентував порядок проведення сек'юритизації, права і обов'язки її учасників, а також визначення порядку оподаткування операції з сек'юритизації. Також необхідний спеціальний обліковий стандарт для подібних операцій.

Майбутні вимоги є активами, можливість сек'юритизації яких має велике значення для фінансування значної кількості компаній з різних галузей економіки. Для розвитку сек'юритизації цього роду актуально необхідно закріпити правила, які ясно і чітко встановлюють можливість відступлення прав вимоги для цілей сек'юритизації, а також облік цих операцій з визначенням оподаткованого прибутку.

Досвід зарубіжних країн показує, що такі правила забезпечують широкому колу компаній доступ до використання сек'юритизації як одного з найбільш ефективних способів фінансування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бэр Х.П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов — инновационная техника финансирования банков / Пер. с нем. Ю.М. Алексеева, О.М. Иванова. М.: Волтерс Клувер, 2007. — 624 с.
2. Роуз П. С. Банковский менеджмент. Предоставление финансовых услуг: пер. с англ. / П. С. Роуз.— 2-е изд.— Москва: Дело, 1997. — 743 с.
3. Claire A. Hill, Securitization: A Low-Cost Sweetener for Lemons // 74 WASH. U. L.Q., p. 1061 (1996).
4. Schwarcz S. L. The Alchemy of Asset Securitization // Stanford Journal of Law Business and Finance. 1994. — Vol. 1, No 1. P. 133.
5. Туктаров Ю. Секьюритизация и инвестиционные фонды / Ю. Туктаров // Рынок ценных бумаг. — 2005. — № 16. — С. 54 — 59.
6. Селивановский А. Правовые риски ипотечного агента / А. Селивановский, В. Гафарова. // Хозяйство и право. — 2005. — № 8-9.
7. Казаков А. А. Секьюритизация активов — эволюция института [Электронный ресурс] / А. А. Казаков // Рынок ценных бумаг. — 2003. — № 19.
8. Александрова Н. В. Понятие и виды секьюритизации активов / Н. В. Александрова // Финансы и кредит. — 2007. — № 5. — 27 с.
9. Цивільний кодекс України: Закон України від 06.01.2003 р. № 435-IV // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
10. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

УДК 330.342.3

Головко О.П.

аспірант,

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

## СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

У статті проаналізовано досвід регулювання будівельної галузі в провідних країнах світу. Зазначено, що професійні об'єднання будівельників виступають основними регулюючими органами в більшості країн. Виділені чинники, які головним чином впливають на регулювання та розвиток будівельної галузі. Запропоновані напрями розвитку будіндустрії.

**Ключові слова:** будівельна галузь, професійні об'єднання будівельників, будіндустрія, будівництво нового житла, державне регулювання галузі.

### Головко О.П. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА

В статье проанализирован опыт регулирования строительной отрасли в ведущих странах мира. Отмечено, что профессиональные объединения строителей выступают основными регулирующими органами в большинстве стран. Выделенные факторы, главным образом влияют на регулирование и развитие строительной отрасли. Предложенные направления развития стройиндустрии.

**Ключевые слова:** строительная отрасль, профессиональные объединения строителей, стройиндустрия, строительство нового жилья, государственное регулирование отрасли.

### Golovko O.P. MODERN APPROACHES TO THE REGULATION OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN THE LEADING COUNTRIES OF THE WORLD

The article analyses the experience of regulation of the construction industry in the leading countries of the world. It is stated that professional associations of builders serve as the main regulatory authorities in most countries. Factors, which have a major impact on the regulation and development of the construction industry, are distinguished. Ways of development of the construction industry are proposed.

**Keywords:** construction industry, professional associations of builders, industry of construction, construction of new housing, state regulation of the industry.

**Вступ.** Регулювання будівельної діяльності в зарубіжній практиці показує, що професійні об'єднання будівельників виступають основними регулюючими органами: в Великобританії, наприклад, це Національна федерація підприємців в будівництві, Федерація підрядників по цивільному будівництву; в США – Асоціація американських генеральних підрядників, Корпус військових інженерів, Американське товариство інженерів цивільного будівництва та деякі інші недержавні організації; Канаді – Центральна корпорація нерухомого майна, будівель і споруд; в Японії – Японська спілка інженерів цивільного будівництва, Асоціація генеральних підрядників і інші; в Німеччині – Головний союз будіндустрії, Центральний союз будівництва, Союз спеціалізованих субпідрядників, в тому числі можуть використовуватись різні моделі саморегулювання.

**Постановка проблеми.** На наш погляд, слід розглянути системи регулювання будівельної галузі у провідних країнах світу для обґрунтування можливостей використання певних аспектів на Україні.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженню питань розвитку будівельної галузі економіки у сучасних умовах присвячено багато праць науковців, в тому числі І. Миронець [1], В. Анін [2], Н. Бондарева [3], Л. Левіт [4], І. Салій [5] та інші. Втім, в даних працях не наводиться ґрунтовного аналізу сучасних методів регулювання будівельної галузі провідних країн світу.

**Мета статті.** В найближчому майбутньому можуть істотно зменшитися обсяги державних інвестицій в будівельну галузь як в країнах Євросоюзу, так і в багатьох інших. Навіть, за такими напрямками (наприклад, житлове будівництво) будівельна промисловість також не зможе більше розраховувати на колишні обсяги державних коштів. І взагалі чітко простежується тенденція зміщення будівельної сфери

з державного в приватний сектор. Тому, слід проаналізувати всі світові тенденції в даному напрямку та досвід, який запроваджено в провідних країнах для вирішення ключових проблем.

**Основна частина.** Перш за все слід зупинись на методах регулювання будівельної галузі в Великобританії, де існує і державне регулювання галузі, поруч із тим і саморегульовані структури виконують не останню роль.

Правила і норми будівництва нових будинків у Великобританії встановлюються Національною Радою Домобудівництва. Загальний алгоритм регулювання будівництва в Великобританії подано на рис. 1. Коментуючи даний алгоритм слід зупинитись на тому що, ступінь охопленості даною схемою приватних будинків Великобританії сягає 85%, це досить широке охоплення серед будівництва приватних будинків на туманному альбіоні пояснюється тим, що зазвичай іпотечні позикодавці, вимагають страхування, при виданні кредитів та позик на покупку нових будинків.

Також слід відмітити, що про можливість передачі наступному власнику сертифікату, якщо перший власник продасть її протягом десяти років.

Окремо слід зупинитись на системі взаємодії будівельних асоціацій з Відділом будівельних норм і правил при Кабінеті заступника прем'єр-міністра з державними структурами. В даному випадку від будівельних асоціацій вимагають наступне (рис. 2).

Слід окремо зупинитися на досвіді регулювання будівельної діяльності в США. В цій країні знайдено досить розумне поєднання саморегулювання будівельної галузі та державного регулювання і управління у будівництві, що визначає, на нашу думку, його своєрідність. Відповідальним за реалізацію національних програм в сфері будівництва, можна сказати головним і єдиним федеральним органом в

цьому напрямку, на який, в першу чергу, покладено в основному політичні і координаційні функції є Міністерство житлового будівництва і міського розвитку (Department of housing and urban development of US).

Федеральним законодавством також дуже докладно регулюється будівельна діяльність, таблиця 1.1.

Однак, як ми бачимо із аналізу таблиці 1.1. предметом регулювання є, як правило, виключно діяльність держави щодо виконання соціальних програм або забезпечення житлових прав малозабезпечених категорій громадян. Також саму спрямованість має і інше законодавство, що регулює галузь будівництва.

Що стосується безпосередньо регулювання проектних робіт у будівництві, то в Америці є спеціальні Будівельні норми (Building Codes) і Стандарти (Standards). Аналізуючи ці норми і Стандарти приходимо до висновку, що функції з цього регулювання традиційно держава делегує недержавним організаціям.

На сьогодні, в США розробкою і розповсюдженням будівельних стандартів і правил займаються три недержавні організації, які фактично розробляють будівельні правила і норми, які по своїй суті мають однакову структуру і тематику. Конкуренція між даними організаціями, стимулює розвиток та постійне вдосконалення будівельних правил і норм.

Якщо зробити ретроспективний аналіз організаційного оформлення стандартизації в США, то найголовніші історичні точки з цього приводу подані в таблиці 1.2.

У Франції, Іспанії, ФРН, Італії та інших провідних країнах Євросоюзу – недержавні органи є також основними інститутами регулювання у будівництві, а також професійні об'єднання будівельників – саморегульовані організації [8]. Визначення відповідності будівельної організації вимогам, що пред'являються до учасників будівельної діяльності є однією з їх головних функцій держави. строго стежать відповідні інститути Євросоюзу за відповідністю різного роду стандартам будівельних матеріалів, відповідністю нормам за різними технічними аспектами, наприклад, наприклад до пристрою ліфтового обладнання, втім, зауважимо, що до обов'язкової атестації будівельних фірм у багатьох країнах Євросоюзу не існує. Виключенням, може бути хіба що Іспанія та Італія, де є обов'язкова атестація будівельних фірм, але на замовлення за участю держави або щодо організацій, що виконують такі великі державні замовлення.

Наявність відповідного будівельного обладнання, висока кваліфікація співробітників, на сам перед, керівної ланки, успішні реалізовані проекти за певний попередній період оцінюються такими організаціями при проведенні атестації. Позитивному рішення щодо атестації буде сприяти відповідність екологічним стандартам, своєчасна виплата соціальних платежів, відсутність податкових заборгованостей.

Порівняння особливостей підходів до регулювання будівельної галузі в провідних країнах Європи представлено в таблиці 1.3.

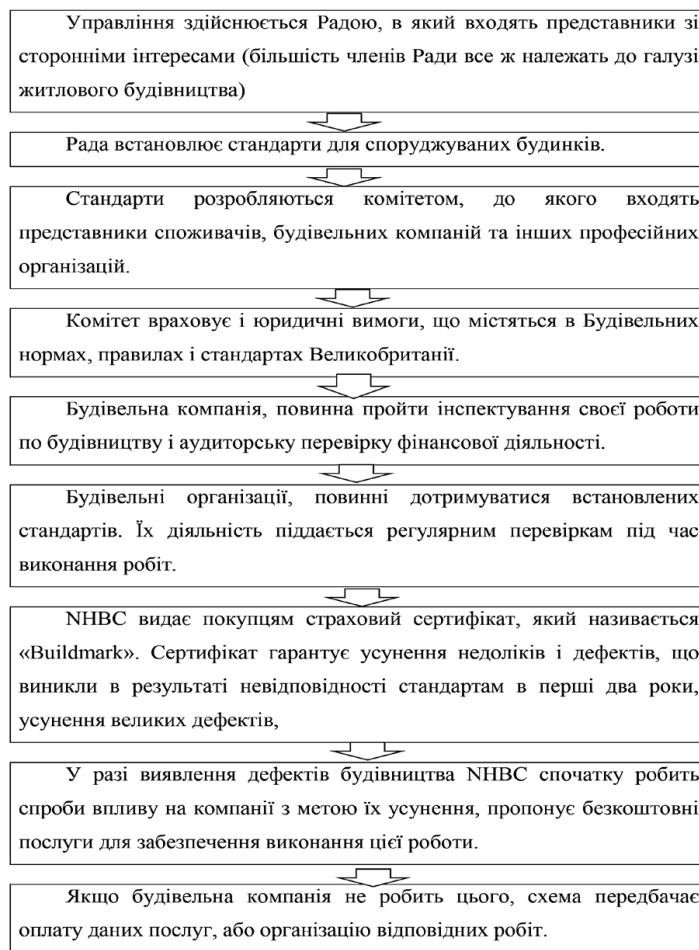


Рис. 1. Алгоритм регулювання будівництва в Великобританії

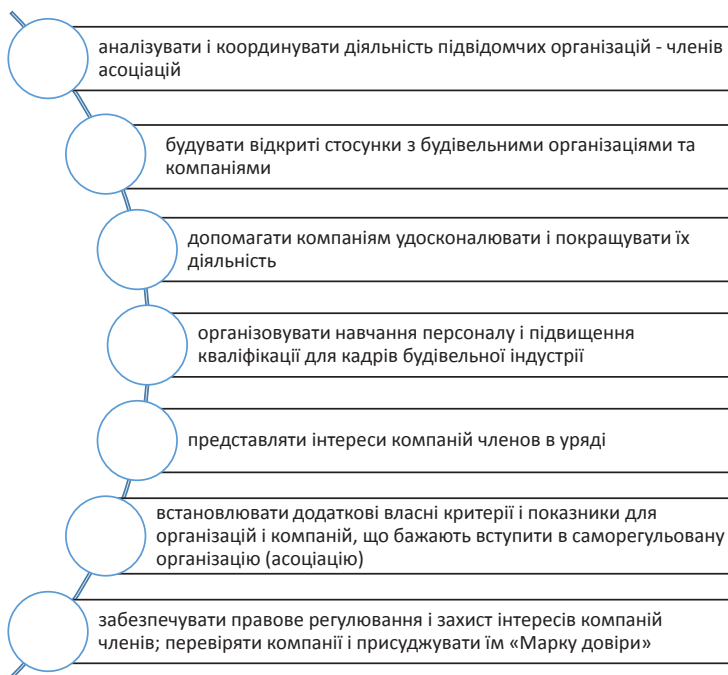


Рис. 2. Вимоги до будівельних організацій

У Португалії діє обов'язкова обов'язкова система кваліфікації (акредитації) і система сертифікації будівельників будівельних компаній. Певна мінімальна кількість співробітників повинна знаходитися в штаті підприємства в залежності від категорії діяльності. Підприємство має також надати перелік виконаних за останні три роки робіт з підтвердженням задовільної якості і надати підтвердження наявності обладнання відповідно до запитованої підкатегорії.

В якості фінансових критеріїв розглядаються фінансові коефіцієнти, оборот і величина капіталу. Що стосується правових критеріїв, то вони в основному відповідають згаданим в «ст. 45 Директиви ЄС 2004/18 / ЄС Про координацію процедур надання контрактів на громадські роботи, поставки та послуги від 18 березня 2004 року і передбачають відсутність різних правопорушень, таких, як корупція, нездійснення соціальних платежів, а також залученість в банкрутство та ін.».

В Італії, на відміну від інших країн, діє обов'язкова кваліфікаційна система для проведення будівельних робіт, але тільки в разі укладення договору, що зачіпає інтереси держави. Договори на незначні суми вона не зачіпає. При укладанні договорів з державними органами обсягом понад 150 000 євро, договорів з приватними особами більш ніж на 1 млн. євро, де більш ніж на 50% фінансування робіт здійснюється державою, потрібно обов'язкове підтвердження кваліфікації.

При оцінці кадрів фірми встановлюється щорічна сума витрат на утримання співробітників (дана сума повинна складати не менше 15% грошового обороту компанії), шляхом розгляду платіжних відомостей

або бухгалтерського балансу за останні п'ять років. Наявність одного або декількох співробітників з відповідним рівнем освіти потрібна для технічного управління будівельними роботами, а також наявність досвіду керівництва будівельними роботами.

З точки зору відповідності обсягам в категорії запити розглядаються роботи, проведені за попередні п'ять років (по кожній категорії обсяг проведених робіт повинен становити не менше 90% від необхідного рівня).

Також підприємствам пред'являється ряд адміністративних вимог, наприклад, підприємство, серед іншого має бути зареєстроване в Торговій палаті Італії.

Крім того, для проходження атестації необхідно подати ряд підтверджень благонадійності фірми. Це можуть бути, в тому числі, відсутність підтверджених звинувачень в зв'язках з кримінальними організаціями, в неетичних і непрофесійних діях, та незалученість в процедуру банкрутства.

Слід також додати, що відповідно до фінансових вимог повинно бути підтверджено позитивний платіжний баланс та представлені певні банківські гарантії.

Протягом десятків останніх років будівельна промисловість в Німеччині була центральною галуззю. Хоча у післявоєнний період частка її в загальнонаціональній економіці становила приблизно десятю частину. У ті часи працював в будівельній сфері кожен дванадцятий із економічно активного населення. Потім, слід зауважити, що будівельна промисловість переживала тривалу кризу, яка не в останню чергу зумовлена постійно скорочується державним фінансуванням і демографічними змінами.

Таблиця 1.1.

#### Регулювання законодавством США будівельної діяльності.

Закон	Спрямованість
Закон про житлове будівництво і комунальний розвиток (Housing and Community Development Act of 1974)	передбачив створення системи блокових субсидій на цілі комунального розвитку, що виділяються органам виконавчої влади, включаючи виділення субсидій на оренду житла для сімей з низьким рівнем доходу.
Поправки від 1977 року до Закону про житлове будівництво і комунальний розвиток	передбачено створення системи субсидій на міський розвиток, поправками від 1981 року встановлено вимоги щодо визначення (виявлення) осіб з дуже низьким рівнем доходу
Поправки від 1983 до Закону про житлове будівництво і комунальний розвиток	визначено міські і сільські зони, створення системи житлових ваучерів, програма відновлення переданого в оренду житла і програми про субсидії на розвиток житлового будівництва
Закон Стьюарда Б. Маккіннері про допомогу бездомним і закон про внесення в нього поправок (Steward B. McKinney Homeless Assistance Act and the Stewart B. McKinney Homeless Assistance Amendments Act of 1988)	передбачають створення програм надання допомоги бездомним.
Закон про житлову програму і про самовизначення для індіанців (Native American Housing Assistance and Self-Determination Act of 1996)	регулює діяльність з виконання спеціальних програм по задоволенню потреб індіанців та корінних жителів Аляски в житло.
Національний закон про будівництво доступного житла від 1990 року (National Affordable Housing Act of 1990 (aka Cranston-Gonzalez Act))	регулює створення програм з надання допомоги найбільш нужденним, державне житлове будівництво та забезпечення сімей з низьким рівнем доходу власним житлом, а також забезпечення фінансування програм з надання допомоги бездомним

Таблиця 1.2

#### Ретроспективний аналіз організаційного оформлення стандартизації в США

Рік	Організація	Мета
1918	З ініціативи Американського інституту інженерів-електриків, Американського товариства цивільних інженерів і механіків, Американського інституту гірських інженерів і металургів був створений Американський комітет з інженерним стандартам (AESC).	Забезпечення координації розробки стандартів, усунення дублювання
1928	комітет реорганізували в Американську асоціацію стандартів	реорганізація
1969	в Американський національний інститут стандартів	реорганізація
1994	був заснований Міжнародний Рада з нормами і правилами (ICC), як некомерційна організація,	мета – розвиток єдиної комплексної та узгодженої моделі національних стандартів будівництва.

Узагальнено автором на основі [6; 7]

Зростаюча потреба в житлі і створенні відкритої інфраструктури спостерігалася багато років. За даними Федеральної об'єднання працівників будівельної промисловості: «у 2004 році частка інвестицій в будівництво в валовому внутрішньому продукті Німеччини, знизилася на 10%. Кількість працюючих в будівельній сфері скоротилося на 770.000 чоловік. Об'єднання Німеччини в черговий раз сприяло переходу будівельної промисловості в фазу вище середнього зросту.

У Східній Німеччині у свій час кожен шостий євро вкладався в сферу будівництва. Але до 1995 року цей бум закінчився. З цього часу будівельна промисловість увійшла до стадії спаду, який триває вже 10 років. З 1995 по 2004 рр. будівельна галузь втратила понад мільйон робочих місць. Тільки за перше півріччя 2005 р інвестиції в будівництво скоротилися на 6%. Разом з цим оборот основний будівельної галузі впав на 12,3%, що склало 29,6 млрд євро» [9].

Основною причиною кризи було, перш за все, яка триває й досі, є врегулювання проблеми надлишкових потужностей у Східній Німеччині. Там на сьогоднішній день пустує понад мільйон квартир, що негативно позначається на будівельній діяльності.

Навіть усунення наслідків повені 2002 року не змінило цих тенденцій розвитку ситуації. Крім того, проблема ускладнювалася трудомісткістю будівельної сфери, в якій з 1991 року постійно підвищувався розмір заробітної плати у вартості кінцевого продукту. Одночасно з цим істотно зросла торгівля іноземними будівельними матеріалами та послугами, а також сильно збільшився приплив робочої сили з-за кордону. Німецькі будівельні компанії і працівники будівельних спеціальностей змушені пристосовуватися до зміненої конкурентному середовищі. Зростання важких і значних наслідків для будівельної промисловості, які можуть довгий час негативно впливати на її розвиток, було відзначено після закінчення будівельного буму, викликаного об'єднанням Німеччини – зниження обсягів вільних фінансових коштів держави і, перш за все, зміна демографічної ситуації. У світлі того, що зростання обсягу чистих послуг в будівництві та активність будівництва в Німеччині, незважаючи на зростаючу потребу в розбудові і модернізації житла, протягом тривалого періоду продовжує знижуватися, через економічні структурні зміни і старіння населення потреба в послугах у німецьких підприємств, як і особис-

Таблиця 1.3.

**Порівняння особливостей підходів до регулювання будівельної галузі в провідних країнах Європи**

Країна	Система регулювання	Зміст, функції, структура	Регулюючі організації
Франція	Добровільна система отримання сертифікатів, що підтверджують належний рівень підрядника. Всі сертифікати видаються терміном на п'ять років з щорічною перевіркою відповідності пропонуваним вимогам.	В якості органів, відповідальних за видачу сертифікатів, виступають відповідні некомерційні організації, основною і найбільш престижною з яких є «Квалібат» Існує ряд некомерційних організацій, що здійснюють видачу сертифікатів в окремих напрямках будівельної галузі.	«Квалібат» – Орган з підтвердження кваліфікації будівельних організацій і видачі відповідних довідок, засновано в 1949 році, знаходиться під постійним контролем уряду. Здійснює практично весь спектр кваліфікаційних та наглядових дій в будівництві.
Федеративна Республіка Німеччини	Законодавство про містобудівну діяльність не передбачає ні загальнообов'язкової, ні добровільної офіційної системи сертифікації (кваліфікації, акредитації) будівельних організацій в сфері стандартних будівельних робіт.	Це не означає, що підрядникам вдається уникнути подальших перевірок в ході здійснення своєї діяльності. При будівництві об'єктів комунальних споруд, транспортної інфраструктури, каналізації, підводці електроенергії можуть діяти специфічні системи перевірки.	Як державні, так і приватні замовники, шляхом перевірок. Наприклад, свою детальну систему перевірок ввів «Deutsche Bahn AG» – найбільший німецький концерн, який відповідає за різні види перевезень та будівництво транспортної інфраструктури по всій Німеччині.
Іспанія	Досить широке законодавство про будівельну діяльність, обов'язкова процедура кваліфікації (акредитації) діє для будівельних фірм, які бажають здійснювати проект вартістю понад 120 000 євро.	Кваліфікаційний сертифікат дійсний протягом двох років з можливістю його більш раннього перегляду в разі наміру підрядника перейти в наступну категорію. Відповідно до класифікації існує 11 категорій, розділених на 69 підкатегорій.	Кваліфікаційні документи зобов'язані вимагати тільки державні замовники. Система ліцензування будівельних організацій функціонує під керівництвом міжміністерської комісії з класифікування будівельних робіт, яка призначається Міністерством економіки і фінансів Іспанії.
Італія	Обов'язкова кваліфікаційна система для проведення будівельних робіт, але тільки в разі укладення договору, що зачіпає інтереси держави.	Термін дії атестаційного свідоцтва становить п'ять років, при цьому кожні три роки проводиться обов'язкова перевірка. Відповідна атестаційна перевірка проводиться також у разі, якщо будівельне підприємство прагне перейти з однієї категорії в іншу або отримати право на здійснення додаткового виду діяльності.	Органом, що здійснює атестацію, є «SOA» – суспільство з питань атестації. Організація, зареєстрована як акціонерне товариство, функціонує з 2000 року і має регіональні відділення по всій країні. Створена з ініціативи провідних будівельних компаній, але діє під суворим державним контролем. «SOA» має свій власний реєстр, до якого вносяться всі будівельні організації, що проходять атестацію.
Португалія	Обов'язкова система сертифікації будівельників і обов'язкова система кваліфікації (акредитації) будівельних компаній	На сьогоднішній день сертифікат професійної придатності, встановлює однакові вимоги до працівників різних спеціальностей: інженерам, будівельникам, проектувальникам, бухгалтерам, топографам, втім стандарти для сертифікації представників інших будівельних спеціальностей знаходяться в розробці і поки не застосовуються на практиці.	За професійну сертифікацію будівельників відповідає Асоціація промисловців сфери цивільного будівництва і громадських робіт Сертифікаційні вимоги розробляються відповідно до параметрів, встановлених Національною системою професійної сертифікації. У будівництві затверджено кілька рівнів сертифікатів професійної придатності (СПП).

тих домашніх господарств, зростає. Тому майбутня діяльність німецьких будівельних організацій, як то планується Урядом Німеччини, повинна відбуватися вже не як чисте будівництво, а, в значній мірі, бути зосередженим в наданні різного роду послуг, які необхідні як підприємству, так і домашньому господарству, окрім будівництва, і включають в себе обслуговування всього життєвого циклу будівель та споруд [9].

**Висновок.** Зрозуміло, що навіть при збільшенні приватного фінансування інфраструктури, будівельна промисловість не зможе розраховувати на повернення до колишніх темпів зростання майже у всіх провідних країнах. Справа в тому, що все сильніше помітно вплив демографічного спаду, який є одним з основних факторів, що впливають на житлове будівництво та через нього – на найважливіші будівельні галузі. Фактом є те, що вже зараз сповільнюється приріст населення.

У той же час змінюються і якісні запити по відношенню до житла. У найближчі десятиліття населення істотно постаріє. Відповідно зросте потреба в житлових приміщеннях для людей старшого віку (будівлях для літніх людей, об'єктах соціального обслуговування, будинках для людей похилого віку і т.д.) з урахуванням їх розміщення в містах. Тут є потенційна можливість для будівельних підприємств представити свої власні проекти. Так як люди старшого покоління сьогодні мають досить високу купівельну спроможність, їх потреба в будівництві житла може бути поки що задоволена. Однак за рахунок цього довгий час знижується потреба в житлових

приміщеннях як наслідок скорочення населення не може бути компенсована, тим більше, що в майбутньому необхідна адаптація до мінливих запитам до якості як при переробленні житлових приміщень, так і при будівництві нового житла.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Миронець І. М. Адміністративно-правове регулювання будівельної діяльності в Україні: дис. кандидата юрид. наук: 12.00.07 / І. М. Миронець. – Київ, 2012. – 235 с.
2. Анін В.І. – Розрахунки ризиків інвестиційних проектів в будівництві [Текст] / В.І. Анін // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – №6. – С. 18.
3. Бондарева Н. Термінологічне дослідження поняття «будівництво» в економіці України / Н. Бондарева // Вісник львівського університету. Серія екон. наук. – 2008. – Вип. 40. – С. 47-50.
4. Левіт Л.Г. Порівняльна ефективність інвестицій у житлове будівництво за формами власності [Текст] /Л.Г. Левіт // Комунальное хозяйство городов. науч.-техн. сб. – К.: Техніка, 2003. – Випуск 48. – С. 67-71.
5. Салій І.М. Розвиток галузі будівельних матеріалів України [Електронний ресурс] / І.М. Салій. – Режим доступу: <http://www.avbmv.com.ua/index.php/pro-asotiation/analitika>
6. Hofmann J.L. Productivity and Privatization. – Bureaucrat, Winter, 1988–89. – 264 p.
7. Сафонов В., Ананьев А. Американские принципы создания строительных норм и стандартов // Строительная газета. – 26.05.2005. – С. 3-4.
8. Коваленко А.Н. Саморегулирование строительной деятельности в странах Евросоюза // От государственного регулирования в строительстве – к саморегулированию // Сборник материалов. – М.: Граница, 2006. – С. 67-72.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.arkos-proekt.ru/articles/buduschee-stroitelnoy-promishlennosti-germanii>



**ДЛЯ НОТАТОК**

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 15**

**Частина 5**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,46  
Замов. № 26/16. 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.