

**Науково-дослідний економічний інститут  
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№10 (161)**

**Київ 2014**

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 10 (161) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 187 с.**

**Рекомендовано Вченою радою НДЕІ**

Протокол №8 від 15.09.2014 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної політики;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1–05/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ**

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

**РЕЦЕНЗЕНТИ**

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2014. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2014

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.Ю. РУДЧЕНКО,

д.е.н., професор, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Методичні питання щодо формування та реалізації дивідендної політики в державному секторі

У статті розглядаються методичні питання щодо формування та реалізації дивідендної політики в державному секторі економіки України, а також контролю за її здійсненням; розроблені пропозиції щодо вдосконалення дивідендної політики.

**Ключові слова:** дивідендна політика, державний сектор.

А.Ю. РУДЧЕНКО,

д.е.н., професор, НИЗІІ Минэкономразвития и торговли Украины

## Методические вопросы формирования и реализации дивидендной политики в государственном секторе

В статье рассматриваются методические вопросы формирования и реализации дивидендной политики в государственном секторе экономики Украины, а также контроля за ее осуществлением; разработаны предложения по совершенствованию дивидендной политики.

**Ключевые слова:** дивидендная политика, государственный сектор.

A. RUDCHENKO,

PhD, professor, Research economic institute Ministry of economic development and trade of Ukraine

## Methodological issues of forming and realization of dividend politics in state sector

The article deals with methodical issues of formation and implementation the dividend policy in state sector of Ukrainian economy as well as control of its fulfilment; proposals are worked out as to improvement of dividend politics.

**Keywords:** dividend policy, state sector.

**Постановка проблеми.** Розвиток методичних положень та практичних рекомендацій щодо дивідендної політики держави є важливим завданням, оскільки стосується узгодження інтересів держави та інших суб'єктів економічних відносин у питаннях управління господарськими товариствами з державною часткою в їх статутному капіталі. Варто зазначити, що корпоративний сектор складає основу національної економіки, а її державна частка має стати визначальним базовим елементом самого державного сектору.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В економічній літературі організаційно-економічні питання дивідендної політики розглядаються переважно на рівні господарських товариств приватного сектору, а стосовно

державного сектору розглядаються в основному питання управління корпоративними правами держави.

**Мета статті** – аналіз методичних положень щодо формування та реалізації дивідендної політики у державному секторі та здійснення контролю за правильністю та своєчасністю надходження до державного бюджету дивідендів, нарахованих на державну частку, та нарахування пені на суму несвоєчасно сплачених дивідендів.

**Виклад основного матеріалу.** Проведення дивідендної політики держави слід розглядати в широкому та вузькому розумінні цього поняття. В широкому розумінні дивідендна політика держави впливає на загальну стратегію розвитку суб'єктів господарювання завдяки формуванню в корпора-

тивному секторі країні відповідного інституційного забезпечення, а в узькому – стосується лише державного корпоративного сектору, де держава представлена в якості акціонера, тобто: по–перше, мажоритарного стосовно суб'єктів господарювання, державна частка у статутному фонді яких перевищує п'ятдесят відсотків; по–друге, міноритарного стосовно суб'єктів господарювання, державна частка у статутному фонді яких, хоча й менше 50 відсотків, але забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Слід також зазначити, що розгляд дивідендної політики держави в широкому розумінні торкається насамперед формування сприятливого підприємницького середовища, тоді як в узькому – стосується й питань фінансової політики щодо формування доходної частини державного бюджету.

Будемо розглядати дивідендну політику держави в узькому розумінні, тобто стосовно державного корпоративного сектору з позицій діяльності господарських товариств та формування доходної частини державного бюджету, а також в двох аспектах: перший – стосовно господарських товариств, де держава виступає мажоритарним акціонером з домінуючим правом реалізації своїх інтересів; другий – як міноритарний акціонер, де держава повинна враховувати й інтереси інших акціонерів. І якщо у першому випадку держава фактично одноосібно вирішує питання розвитку суб'єктів господарювання, то у другому вона повинна враховувати загальні положення законодавчих актів щодо функціонування господарських товариств, а також інтереси інших зацікавлених акціонерів. Слід зазначити, що за роки приватизації (протягом 1992–2013 років) обсяг дивідендів, нарахованих на державні акції (паї), становив 6,2 млрд. грн., що дорівнює приблизно 10% надходжень від приватизації державного майна [1, с. 3].

Дивідендна політика є одним із найбільш дискусійних питань сучасного корпоративного фінансового менеджменту. При цьому визначення її як такої, що є раціональною, можливо тоді, коли, по–перше, дивідендна політика дає можливість збільшити привабливість вкладень в акції для інвесторів, а по–друге, дозволяє забезпечити корпорацію необхідними ресурсами з внутрішніх джерел. Саме пошук раціональних пропорцій між тією частиною прибутку, яка реінвестується, та тією, яка виплачується у вигляді дивідендів, і став одним із основних завдань обґрунтування дивідендної політики. Стосовно державного корпоративного сектору практичний вплив дивідендної політики проявляється у розподілі прибутку, а раціональне його вирішення сприятиме, по–перше, поповненню державного бюджету, по–друге, поліпшенню умов господарювання, підвищенню ефективності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання державного корпоративного сектору.

У вітчизняному законодавстві зафіксовані класичні регуляторні норми щодо розподілу прибутку в акціонерних товариствах та виплати ними дивідендів, які передбачають використання рівних дивідендних прав за простими акціями акціонерних товариств.

Щодо понятійного апарату в сфері корпоративних відносин, то згідно з п. 1 ст. 30 Закону України «Про акціонерні товариства» дивіденд – це частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу [2]. Згідно

з п. 8 ст. 2 Закону України «Про акціонерні товариства» корпоративні права – це сукупність майнових і немайнових прав акціонера–власника акцій товариства, які випливають з права власності на акції, що включають право на участь в управлінні акціонерним товариством, отримання дивідендів та активів акціонерного товариства у разі його ліквідації відповідно до закону, а також інші права та правомочності, передбачені законом чи статутними документами [2].

Господарський кодекс України (ст. 167) визначає корпоративні права таким чином: це права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами [3].

Відповідно поняття «корпоративні права держави» чи «державні корпоративні права» зазвичай визначаються в економічній літературі як сукупність майнових та немайнових прав держави (акціонера, власника) у корпоративних структурах, що включають права на участь в управлінні, контролі, отриманні дивідендів та активів у разі їх ліквідації, а також інші права та повноваження, передбачені законом і статутними документами [4, с. 4].

Дане визначення характеризує державні корпоративні права насамперед з юридичної точки зору, що не в повній мірі відображає питання управління, зокрема щодо організаційно–економічних особливостей реалізації повноважень державних органів управління. На наш погляд, «корпоративні права держави» з позиції економічно–правових відносин доцільно характеризувати як сукупність майнових прав та організаційно–управлінських повноважень держави, визначених чинним законодавством, стратегією розвитку корпоративного сектору та відповідними установчими документами, в залежності від розміру пакету акцій (частки), що належать їй у господарських товариствах. Дане трактування цього поняття дозволяє більш системно характеризувати зміст управління корпоративними правами держави, зокрема акцентує увагу не лише на установчі документи, а й на те, що управління повинно бути реалізовувати цілеспрямовану державну політику в сфері корпоративного сектору.

Стосовно врегулювання корпоративних відносин безпосередньо в державному секторі важливим було прийняття у 2006 році Закону України «Про управління об'єктами державної власності» [5]. Зокрема, в п. 3 ч. 1 ст. 5–2 визначено, що до повноважень центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері економічного розвитку, відповідно до покладених на нього завдань у сфері управління об'єктами державної власності, разом із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, забезпечує формування та реалізацію державної дивідендної політики в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України [5].

Слід відзначити також положення статті 11 зазначеного закону, зокрема:

– відповідно до вимог абз. 1 ч. 5 ст. 11 господарська організація, у статутному капіталі якої є корпоративні права дер–

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

жави, за підсумками календарного року зобов'язана спрямувати частину чистого прибутку на виплату дивідендів;

– абзацом 4 ч. 5 ст. 11 встановлено, що господарські товариства, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави, до 1 травня року, що настає за звітним, приймають рішення про відрахування не менше 30 відсотків чистою прибутку на виплату дивідендів;

– відповідно до вимог абз. 5 ч. 5 ст. 11 господарські товариства, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави, сплачують до державного бюджету України дивіденди у строк не пізніше 1 липня року, що настає за звітним, нараховані пропорційно розміру державної частки (акцій, паїв) у їх статутних капіталах;

– відповідно до вимог абз. 5 ч. 5 ст. 11 господарські товариства, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) яких знаходяться у статутних капіталах господарських товариств, частка держави в яких становить 100 відсотків, сплачують дивіденди безпосередньо до державного бюджету України у строк не пізніше 1 липня року, що настає за звітним, у розмірі базових нормативів відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, але не менше 30 відсотків, пропорційно розміру державної частки (акцій, паїв) у статутних капіталах господарських товариств, акціонером яких є держава і володіє в них контрольним пакетом акцій.

З позиції забезпечення контролю за своєчасністю перерахування дивідендів та пені (на суму дивідендів на державну частку, несвоєчасно сплачених господарським товариством) важливим є положення абз. 7 ч. 5 ст. 11 наступного змісту: «на суму дивідендів на державну частку, несвоєчасно сплачених господарським товариством, у статутному капіталі якого є корпоративні права держави, та господарським товариством, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) яких знаходяться у статутному капіталі господарського товариства, частка держави якого становить 100 відсотків, центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері економічного розвитку, нараховується пеня, яка сплачується до загального фонду Державного бюджету з розрахунку подвійної облікової ставки НБУ від суми недоплати, розрахованої за кожний день прострочення платежу, починаючи з наступного дня після настання строку платежу і по день сплати включно» [5]. Такий же порядок нарахування пені стосується й господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави, та господарських товариств, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) яких знаходяться у статутних капіталах господарських товариств, частка держави яких становить 100 відсотків, які не прийняли рішення про нарахування дивідендів до 1 травня року, що настає за звітним, та повинні сплачувати до державного бюджету частину чистого прибутку у розмірі, визначеному за базовими нормативами відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, встановлених на відповідний рік, але не менше 30 відсотків, до 1 липня року, що настає за звітним.

Встановлені чинним законодавством норми конкретизуються в інших нормативно-правових актах, серед яких насамперед слід відзначити постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування та реалізації дивідендної політики держави» №702 (у редакції постанови Кабінету Міністрів №416 від 22.05.2013), якою

визначається механізм формування Мінекономрозвитку разом із Мінфіном дивідендної політики держави, її реалізації суб'єктами управління корпоративними правами, що належать державі у статутному капіталі господарських організацій, а також покладаються на Мінекономрозвитку повноваження щодо моніторингу сплати дивідендів господарськими організаціями в розрізі суб'єктів управління корпоративними правами, що належать державі у статутних фондах цих організацій, областей, господарських організацій [6]. Зокрема, цією постановою передбачено такий порядок дій щодо нарахування дивідендів та їх перерахування до держбюджету:

– суб'єкти управління корпоративними правами держави подають щороку до 15 березня на основі затверджених фінансових планів на поточний рік Мінекономрозвитку за встановленою ним формою інформацію про зведені показники очікуваних обсягів загального чистого прибутку та дивідендів кожної господарської організації із зазначенням розміру державної частки, функції з управління корпоративними правами якої виконують такі суб'єкти, а до 20 березня – пропозиції щодо встановлення базових нормативів частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності господарських організацій у поточному фінансовому році;

– Мінекономрозвитку подає щороку до 20 травня Мінфіну інформацію про очікувані в наступному році обсяги надходження дивідендів до держбюджету;

– Кабінетом Міністрів за поданням Мінекономрозвитку затверджуються щороку базові нормативи частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності господарських організацій у поточному фінансовому році та доводяться до відома суб'єктів управління корпоративними правами держави;

– суб'єкти управління корпоративними правами держави забезпечують відповідно до затверджених базових нормативів частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності господарських організацій у поточному фінансовому році, реалізацію дивідендної політики держави шляхом здійснення заходів щодо прийняття в межах корпоративних прав держави рішень про визначення розміру, порядку та строків виплати дивідендів господарськими організаціями згідно з їх установчими документами та законодавством, а також подають щомісяця до 5 числа Мінекономрозвитку за встановленою ним формою узагальнену інформацію про нарахування і перерахування дивідендів у поточному бюджетному році, а також інформацію про кожну господарську організацію, стосовно якої такі суб'єкти виконують функції з управління корпоративними правами держави.

Дивіденди на державну частку сплачуються на рахунок відділення Державного казначейства України за місцем знаходження господарського товариства до загального фонду Державного бюджету, доходної статті бюджетної класифікації: «Дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є державна власність» кодом бюджетної класифікації 21010500. Для забезпечення контролю за своєчасним та повним перерахуванням дивідендів до загального фонду державного бюджету Державна казначейська служба подає Мінеконом-

розвитку інформацію про надходження дивідендів у встановленому порядку.

Своєю чергою, для формування організаційно-методичного забезпечення здійснення моніторингу та нарахування пені Мінекономрозвитку прийняті відповідні накази, зокрема: №725 від 02.07.2013 «Порядок нарахування пені на суму дивідендів на державну частку, несвоєчасно сплачених господарським товариством, у статутному капіталі якого є корпоративні права держави, та господарським товариством, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) якого знаходяться у статутному капіталі господарського товариства, частка держави якого становить 100 відсотків» [7] та №764 від 05.07.2013 «Про затвердження форм подання інформації про зведені показники очікуваних обсягів загального чистого прибутку та дивідендів господарських організацій та інформації про нарахування і перерахування господарськими організаціями дивідендів у поточному бюджетному році» [8]. Так, для контролю за дотриманням порядку нарахування дивідендів та пені важливим є те, що у разі сплати господарським товариством дивідендів до державного бюджету після встановленого законом строку суб'єкт управління в одноденний строк з дня здійснення такого платежу подає Мінекономрозвитку для нарахування пені на суму несвоєчасно сплачених дивідендів копії таких документів: протоколу загальних зборів господарського товариства, на яких прийнято рішення про виплату дивідендів; погодженого завдання на голосування представникам держави на загальних зборах господарського товариства, у статутному капіталі якого державна частка становить понад 50 відсотків, щодо прийняття рішення про відрахування частини чистого прибутку на виплату дивідендів; звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) господарського товариства за відповідний рік згідно з формою, наведеною у додатку 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; платіжних доручень щодо перерахування господарським товариством суми дивідендів або частини суми дивідендів.

Контроль за своєчасністю подання зазначених вище документів та відповідальність за їх достовірність несе суб'єкт управління та керівник господарського товариства, а нарахування пені на їх основі на суму дивідендів, несвоєчасно сплачених господарським товариством, здійснюється Мінекономрозвитку та оформлюється це наказом, де зазначається така інформація: найменування господарського товариства, його місцезнаходження, код за ЄДРПОУ; підстави для нарахування пені; розрахунок пені; сума нарахованої пені; код класифікації доходів бюджету; призначення платежу; одержувач платежу; строк перерахування пені.

Слід також зазначити, що повною офіційною інформацією щодо надходжень дивідендів до державного бюджету від усіх платників дивідендів на корпоративні права держави, незалежно від органу управління та розміру корпоративних прав, є інформація Державної казначейської служби. Своєю чергою, контроль за сплатою дивідендів в розрізі платників ведуть відповідні органи, що уповноважені управляти об'єктами державної власності.

Що стосується базового нормативу відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у відповідно-

му році господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави, то він затверджується щорічно постановою Кабінету Міністрів. Зокрема, за підсумками 2013 року базовий норматив визначено у розмірі 50 відсотків за винятком господарських товариств електроенергетичної галузі, щодо яких здійснюється державне регулювання цін і тарифів, затвердити базовий норматив у розмірі 30 відсотків [9].

Таким чином, на даний час у сфері управління процесами нарахування дивідендів склалася достатньо врегульована система нормативно-правового, організаційного та методичного забезпечення на основі застосування політики стабільної величини дивідендів (її перевагою є висока надійність, що сприяє впевненості у незмінності величини поточного доходу, а недоліком – слабкий зв'язок із фінансовими результатами діяльності суб'єкта господарювання, тобто в період погіршення кон'юнктури і низького обсягу прибутку інвестиційна діяльність суб'єкта господарювання зводиться до нуля). При цьому виходячи з аналізу нормативного забезпечення дивідендної політики суб'єктів господарювання державного сектору економіки можна дійти висновку про домінування виключно фіскальних пріоритетів держави. Це підтверджує наявності таких положень, як, по-перше, обов'язковість спрямувати частину чистого прибутку на виплату дивідендів, по-друге, адміністративне встановлення базових нормативів та строків перерахування до державного бюджету дивідендів. У результаті дивідендна політика господарських товариств державного сектору економіки використовується виключно як складова бюджетної політики держави, насамперед, у частині виконання державного бюджету за доходами.

Отже, на сучасному етапі розвитку, зважаючи на існуючу практику корпоративного фінансового менеджменту суб'єктів господарювання державного сектору, можна стверджувати про формування держави як акціонера, цільові установки якого щодо групи суб'єктів господарювання, де держава виступає в якості міноритарного акціонера, суттєво відрізняються від цілей інших співвласників, а іноді – ускладнюють активізацію суб'єктами господарювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Зрозуміло, що частина проблем у фінансовій сфері була викликана чинниками об'єктивного характеру оскільки з початку 90-х років минулого століття перед незалежною державою постали складні завдання, насамперед, пов'язані зі створенням відповідної управлінської та інституційної інфраструктури. Втім значна частина проблем залишилася нерозв'язаною і через цілком суб'єктивні чинники, пов'язані з недостатньою ефективністю державного управління фінансовою системою. Ці особливості державного фінансового менеджменту стосується і управління фінансами суб'єктів господарювання державного сектору економіки в Україні.

Якщо розглядати ретроспективні процеси здійснення дивідендної політики в державному секторі економіки, слід зазначити, що у 2000–2012 роках їх характеризують дані, що наведено у таблиці. Зокрема, їх аналіз дозволяє зробити такі висновки:

– по-перше, фактичне перерахування дивідендів до держбюджету суттєво відрізняється від планових завдань, що визначені відповідними законами «Про Державний бюджет України» на певний рік як у бік їх зменшення (протягом 2000–2005 років), так і їх збільшення (2006–2012 роки),



**Інформація про перерахування дивідендів на державні корпоративні права до доходної частини державного бюджету за 2000–2012 роки, млрд. грн.**

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Планове завдання, встановлене законами України «Про Державний бюджет України» на відповідний рік, млн. грн.	275,0	200,0	438,9	310,0	448,9	533,233	434,115	250,0	251,607	297,8	111,4	149,070	276,059
Перераховано дивідендів до Державного бюджету фактично: за даними Державної казначейської служби України	136,9	74,6	230,0	224,0	319,1	1795,105	938,699	263,871	273,815	431,193	251,783	594,046	575,313
за даними ФДМУ	X	X	X	X	X	X	X	238,406	237,077	400,159	251,196	588,138	568,183
у % до даних Державної казначейської служби України	X	X	X	X	X	X	X	90,3	86,6	92,8	99,8	99,0	98,8

Джерело: за даними ФДМУ.

що свідчить як про недоліки в бюджетному прогнозуванні, так і про затримання зазначених платежів певними господарськими товариствами; при цьому слід відзначити чітко посилення фіскальних заходів щодо перерахування дивідендів протягом 2006–2012 років, коли навіть незважаючи на фінансову кризу в 2008–2009 роках, надходження перевищували планові завдання;

– по-друге, інформація щодо фактичного перерахування дивідендів до державного бюджету за даними ДКС більш точна, ніж за даними ФДМУ, який на той час мав повноваження щодо контролю за цим процесом.

У контексті останнього висновку слід звернути увагу на п. 12 Порядку нарахування пені на суму дивідендів на державну частку, несвоєчасно сплачених господарським товариством, у статутному капіталі якого є корпоративні права держави, та господарським товариством, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) якого знаходяться у статутному капіталі господарського товариства, частка держави якого становить 100 відсотків (наказ Мінекономрозвитку України здійснює облік нарахування та сплати господарськими товариствами пені, нарахованої на суму несвоєчасно сплачених дивідендів (частину суми дивідендів), на підставі інформації, яка подається суб'єктами управління. Враховуючи те, що моніторинг сплати дивідендів здійснюється в розрізі господарських організацій, певний інтерес представляє саме такий аспект аналізу, що можна зробити на основі даних за 2007–2012 роки. Так, аналіз свідчить, що фактично лівова частка надходжень здійснювалася протягом усього періоду, що розглядається, обмеженим колом великих суб'єктів господарювання, серед яких слід відзначити ВАТ «Одеський припортовий завод», ПАТ «Укрнафта», ВАТ «Укртелеком», ВАТ «Турбоатом», а також енергетичні та нафтогазових компаній. Зокрема, якщо у 2007 році в цілому по державному сектору перерахування дивідендів до державного бюджету здійснювали 85 суб'єкти господарювання, то 94,1% загальної суми припадало лише на десять найбільш великих платників, у 2008 році – відповідно 103 та 98,3%, у 2009 році – 133 та 93,4%, у 2010 році – 104 та 90,0%, у 2011 році – 101 та 84,7%, а у 2012 році – 118 та 81,1%.

Це свідчить про те, що ефективно функціонуючим господарським товариствам слід приділяти особливу увагу та враховувати надходження дивідендів до державного бюджету при обґрунтуванні прийняття рішення щодо їх приватизації.

**Висновки**

На даний час в Україні у сфері дивідендної політики склалася достатньо врегульована система нормативно-правового, організаційного та методичного забезпечення, котра дозволяє здійснювати контроль за процесами нарахування дивідендів та їх сплати до державного бюджету. В той же час слід зазначити, що дивідендна політика характеризується домінуванням виключно фіскальних пріоритетів держави-акціонера (обмежує можливість активізації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання державного корпоративного сектору), а на практиці мають місце певні недоліки, котрі зумовлені в основному низькою ефективністю функціонування суб'єктів господарювання державного корпоративного сектору, неузгодженістю в діяльності окремих органів управління, а також відсутністю отримання належної інформації, котрі можуть бути усунені за рахунок уточнення організаційно-методичного та інформаційного забезпечення управління в сфері, що розглядається. Доцільним є зміна підходів до формування дивідендної політики держави, зокрема узгоджувати її із загальною політикою господарських товариств (тобто, як компроміс між фіскальними інтересами держави та підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання). Це зумовлює необхідність визначати обсяги виплати дивідендів диференційовано, тобто з врахуванням фінансового стану господарських товариств, прийнятою стратегією розвитку, що знаходить відповідне відображення в інвестиційній політиці (зокрема, щодо необхідності оновлення виробництва та підвищення рівня його конкурентоспроможності згідно до тенденцій зміни кон'юнктури відповідного ринку).

З позиції поліпшення процесу моніторингу сплати дивідендів доцільно:

– Фонду державного майна уточнити перелік господарських товариств, які обліковуються в Реєстрі корпоративних прав держави;

– органам, уповноваженим управляти державним майном або корпоративними правами держави, забезпечити дотримання суб'єктами господарювання, що перебувають в їх підпорядкуванні, термінів затвердження фінансових планів (це дозволить здійснити обґрунтовані планові розрахунки прибутку, а відповідно, і надходжень частини їх прибутку, виходячи з оцінки прогнозу фінансових показників діяльності на відповідний бюджетний рік), а також їх фактичне виконання.

**Список використаних джерел**

1. Звіт про роботу Фонду державного майна України, хід та результати виконання Державної програми приватизації у 2013 році // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2014. – №4. – С. 3–14.
2. Закон України «Про акціонерні товариства» // www.rada.gov.ua
3. Господарський кодекс України // http://zakon1.rada.gov.ua
4. Солов'ян Ю.О. Розвиток системи управління державними корпоративними правами в Україні: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук : спец. 08.00.03/ Ю.О. Солов'ян. – К., 2012. – 20 с.
5. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» // www.rada.gov.ua
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 12.05.2007 №702 «Про затвердження Порядку формування та реалізації дивідендної політики держави» // www.rada.gov.ua
7. Наказ Мінекономрозвитку України від 02.07.2013 №725 «Про затвердження Порядку нарахування пені на суму дивідендів на дер-

жавну частку, несвоєчасно сплачених господарським товариством, у статутному капіталі якого є корпоративні права держави, та господарським товариством, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) якого знаходяться у статутному капіталі господарського товариства, частка держави якого становить 100 відсотків» // www.rada.gov.ua

8. Наказ Мінекономрозвитку України №764 від 05.07.2013 «Про затвердження форм подання інформації про зведені показники очікуваних обсягів загального чистого прибутку та дивідендів господарських організацій та інформації про нарахування і перерахування господарськими організаціями дивідендів у поточному бюджетному році» // www.rada.gov.ua

9. Постанова Кабінету Міністрів України від 29.01.2014 №33 «Про затвердження базового нормативу відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у 2013 р. господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави // http://zakon3.rada.gov

УДК 330.1(477)

А.О. ХОДЖАЯН,  
д.е.н., завідувач відділу з питань економічної безпеки та використання спеціальної інформації  
НДІЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Тенденції тіньових процесів в Україні: оцінка та фактори впливу

*Визначено динаміку та фактори тіннізації економіки України. Сформульовано напрями державної політики щодо детінізації окремих секторів економіки.*

**Ключові слова:** рівень та обсяги тіньової економіки, коефіцієнт тіннізації, методи оцінювання рівня тіньової економіки, інтегральний показник рівня тіньової економіки, чинники детінізації економіки.

А.А. ХОДЖАЯН,  
д.э.н., завотделом по вопросам экономической безопасности и использования специальной информации  
НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

## Тенденции теневых процессов в Украине: оценка и факторы влияния

*Проанализирована динамика и определены факторы тенизации экономики Украины. Сформулированы направления государственной политики по детенизации отдельных секторов экономики.*

**Ключевые слова:** уровень и объемы теневой экономики, коэффициент тенизации, методы оценки уровня теневой экономики, интегральный показатель уровня теневой экономики, факторы детенизации экономики.

A.O. KHODZHAIAN,  
doctor of science in economics, Department of the Economic Security and Specific Information Using, Scientific and Research  
Institute of Economics, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

## The tendencies of shadow processes in Ukraine: evaluation and influence factors

*Analyzed the dynamics of the factors and shadow economy in Ukraine. Formulated by a State policy to deshadowing individual sectors of the economy.*

**Keywords:** the level and scale of the shadow economy, the coefficient of shadowing methods estimate the level of the shadow economy, the integral indicator of the level of the shadow economy, factors deshadowing economy.

**Постановка проблеми.** Розвиток економіки у значній мірі обумовлений станом інституційного середовища, реформи якого для України стали найбільш болючою і невирішеною проблемою. Провали реформ і недовіра моделей економічних зрушень, які позитивно зарекомендували себе в інших, в тому числі і постсоціалістичних, країнах, пояснюються наявністю інституційних деформацій і невідповідністю наявних інститутів стратегічним пріоритетам розвитку.

Однією з основних форм інституційних деформацій економіки України є тіньова економіка, яка не лише характеризує процеси приховування виробництва і доходів від офіційного

обліку та відповідну втрату податкових ресурсів, а й провокує деформацію структури ВВП, незаконний перерозподіл національного доходу, зниження рівня життя населення.

Високий рівень та наростання ризиків тіннізації економіки України актуалізує дослідження чинників і форм прояву тіньових відносин, а також напрямів державної політики щодо детінізації економіки як важливої складової соціально-економічних перетворень.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У світовій економічній літературі особливу увагу тенденціям та чинникам тіннізації економіки приділено у працях Г. Гросмана,



## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

П. Гутмана, А. Каліберди, Д. Кауфмена, Е. Фейге, Ф. Шнай-  
дера [1–7]. У вітчизняній науковій літературі цим питанням  
присвячені праці багатьох вчених–економістів З. Варна-  
лія, Я. Жаліла, О. Іванова, Н. Краус, І. Мазур, В. Мандибури,  
Ю. Прилипка, Т. Тищук, Ю. Харазішвілі [8–13].

**Метою статті** є визначення динаміки та факторів тінза-  
ції економіки України та формулювання напрямів державної  
політики детінізації.

**Виклад основного матеріалу.** Тінзація економічної ді-  
яльності притаманна всім без виключення країнам світу. Поді-  
бні процеси мають місце як у трансформаційних, так і в еко-  
номіках розвинутих країн. Основними їх відмінностями в тій чи  
іншій країні є обсяги, чинники, форми прояву в розрізі інсти-  
туціональних секторів економіки, заходи державного та гро-  
мадського контролю щодо протидії тіншовій діяльності. У краї-  
нах із розвинутою ринковою економікою масштаби тіншового  
сектору незначні та не впливають великою мірою на розви-  
ток легального сектору. Економічні дослідження доводять, що  
певний обсяг тіншової діяльності, який не перевищує 10–15%,  
слугує своєрідним компенсаторним механізмом згладжуван-  
ня кон'юктурних коливань в умовах кризових явищ [5].

Рівень тіншової економіки в країнах з розвинутою економі-  
кою знаходиться в діапазоні від 9 до 19% ВВП, а в країнах,  
що розвиваються, – від 25 до 35% ВВП і більше. За оцін-  
ками Світового банку, рівень тіншової економіки в 2013 ро-  
ці становив у середньому: по країнах ОЕСР – 8,6% ВВП, по  
країнах ЄС–27 – 18,4% і по 31 європейській країні загалом  
– 18,5%. Зокрема, цей показник становить у Греції 23,6%, в  
Італії – 21,1, у Португалії – 19,0, в Іспанії – 18,6, у Бельгії –  
16,4, у Німеччині і Данії – 13,0, у Канаді – 10,8, у Франції –  
9,9, у Великій Британії – 9,7, у Нідерландах – 9,1, у Швейца-  
рії – 7,1, у Японії – 8,1, в Австрії – 7,5, у США – 6,6%. Рівень  
тіншової економіки в Україні є одним із найвищих в Європі і  
становить реальну загрозу економічній безпеці, адже нега-  
тивно позначається на всіх сферах суспільного життя, істот-  
но впливає на обсяги та структуру ВВП, спотворює офіцій-

ні дані про реальний стан економіки, обумовлює проведення  
неадекватної економічної політики (рис. 1).

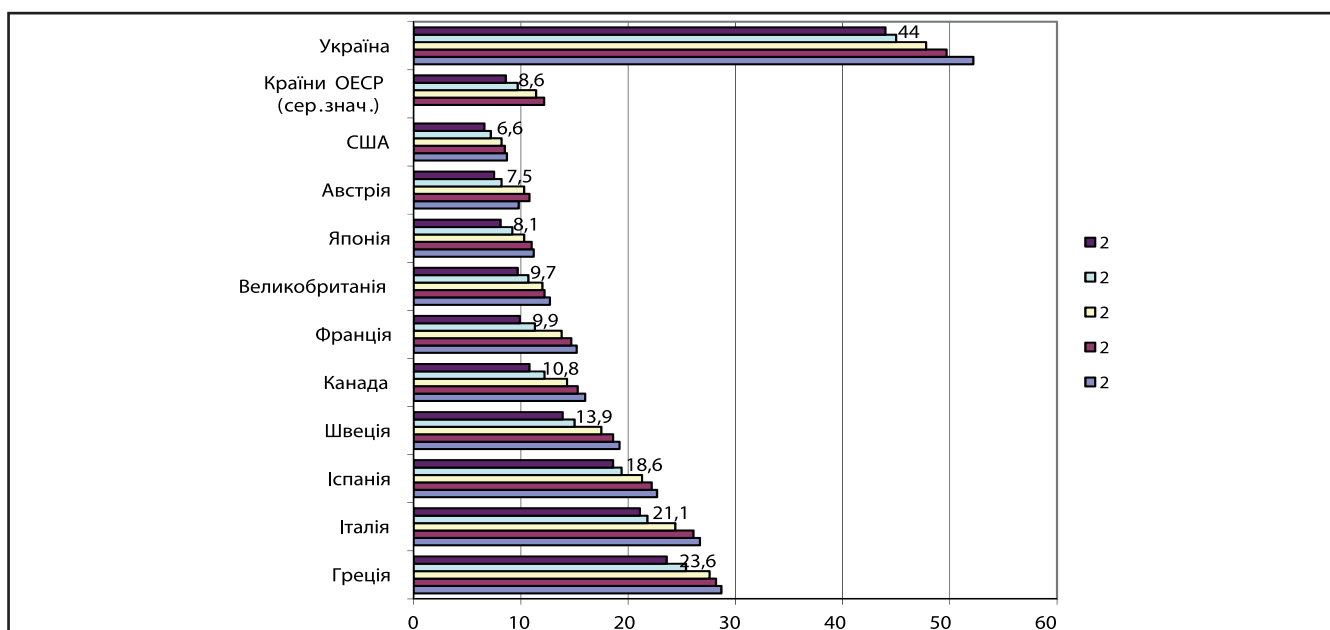
На початковому етапі становлення України як незалеж-  
ної держави її тіншова економіка становила 10,0–11,0% від  
ВВП. По окремих видах діяльності, пов'язаних із виробни-  
цтвом споживчих товарів та послуг, перелік базових значень  
тіншового сектору (ТС) представлено у табл. 1.

Але деструктивні явища економічного і політичного харак-  
теру створили оптимальні умови для розвитку тіншового сек-  
тору економіки України. Так, у 1990–1994 роках обсяг ті-  
ншової економіки по відношенню до ВВП подвоювався кожні  
два роки і досяг свого максимуму в 1997 році, піднявшись  
до позначки 65,6% ВВП. Починаючи з 2005 року міжнарод-  
ні експерти констатують незначне, але стійке зниження рівня  
тіншової діяльності в межах 44–45% [6].

Оцінки Світового банку щодо рівня тіншової економі-  
ки України (44%) є близькими до розрахунків Мінеконом-  
розвитку (34%) за умови вирахування величини показни-  
ка «економіка, що безпосередньо не спостерігається», який  
дораховується Державною службою статистики України до  
офіційного ВВП (рис. 2) [15].

Обсяг економіки, яка безпосередньо не спостерігається, за  
розрахунками Державної служби статистики України, остан-  
німи роками становить у середньому від 15,0 до 18,0% ВВП.

Хоча методологія цього показника погоджена з міжнарод-  
ними стандартами, його значення сприймається експерта-  
ми дещо заниженим. Крім того, зазначений показник не ви-  
користовується у міжнародних порівняннях. Пояснюється це  
тим, що далеко не всі країни оцінюють економіку, яка безпо-  
середньо не спостерігається, за всіма її складовими, а тому  
їхні порівняння можуть мати необґрунтовані висновки. Так,  
якщо порівнювати цей показник для України з аналогічни-  
ми показниками інших країн, то обсяг економіки, яка без-  
посередньо не спостерігається, в Україні перебуває на рівні  
Польщі (16,0%) та є меншим, ніж у Литві (19,0%) та Росій-  
ській Федерації (24,0%) [10].



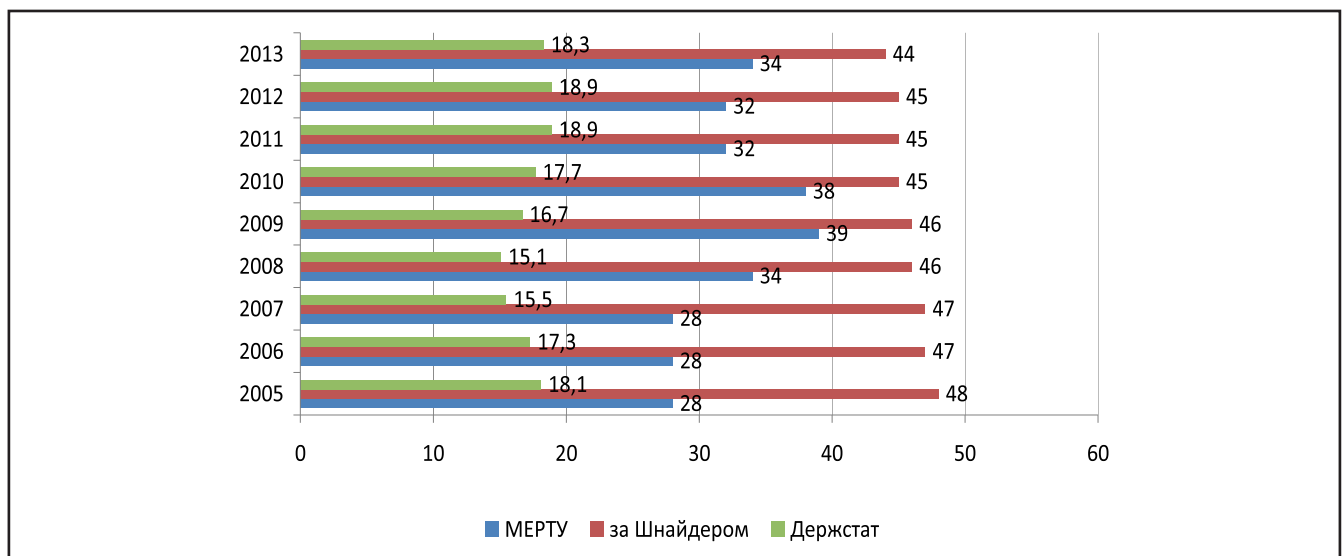
**Рисунок 1. Рівень тіншової економіки в деяких країнах ОЕСД та Україні (за методикою Ф. Шнайдера)**

Джерело: побудовано з використанням [4, 6, 7, 13].

**Таблиця 1. Базові значення тіньового сектору за видами діяльності**

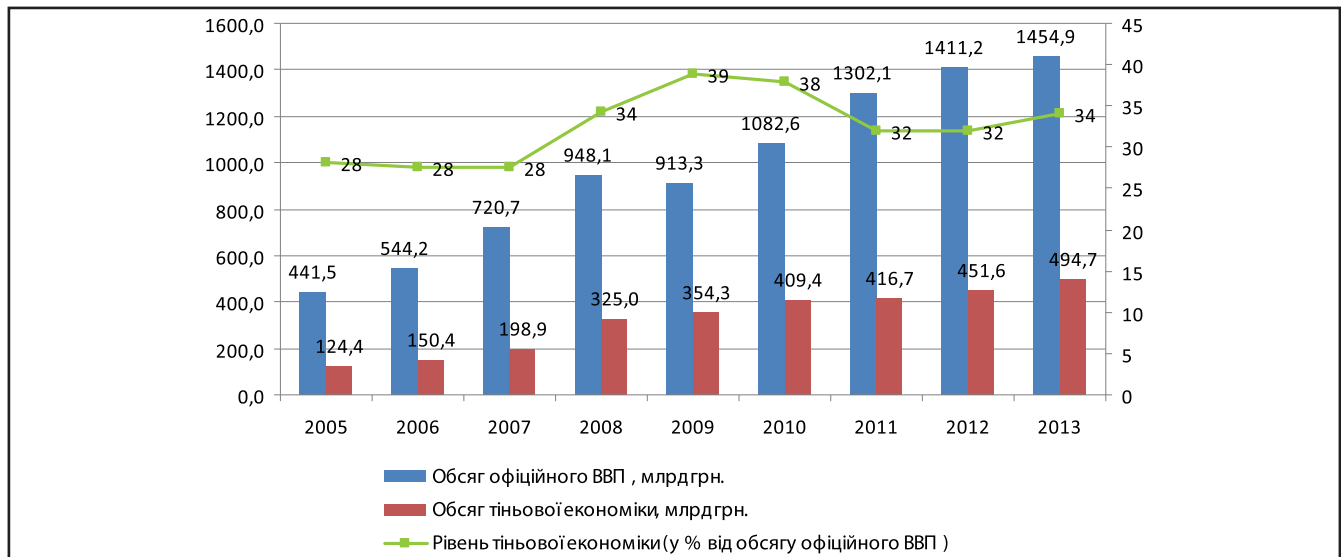
Галузь	Базовий рік	Рівень ТС
Всього по Україні	1993	10
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	1993	15
промисловість	1993	5
Вугільна	1993	5
Видобування вуглеводнів	1993	5
Харчова промисловість	1993	10
Легка промисловість	1993	5
Виробництво деревини та виробів з деревини	1993	5
Виробництво коксопродуктів	1993	0
Нафтопереробна промисловість	1993	0
Хімічна та нафтохімічна промисловість	1993	5
Целюлозно-паперова пром-ть, видавнича справа	1993	5
Виробництво неметалевих виробів	1993	5
Металургія та обробка металу	1993	0
Машинобудування	1993	5
Виробництво та розподіл електроенергії	1993	5
Будівництво (буд.-монтаж. ціни)	1993	5
Індивідуальні послуги	1993	10
Роздрібна торгівля	1993	10
Готелі і ресторани	2000	15
Залізничний транспорт	1993	5
Міський і автодорожній транспорт	1998	10
Трубопровідний транспорт	1993	0
Фінансове посередництво	1993	10
Страховання	2000	20
Операції з нерухомістю, здавання під найм	2001	30
Послуги надані переважно юридичним особам	2001	30
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1994	10
Рибне господарство	1995	20
Видобування неенергетичних матеріалів	2002	10
Торгівля транспортними засобами та їх ремонт	2002	10
Оптова торгівля та посередництво в торгівлі	2002	10
Зв'язок	2000	10
Лісове господарство	1999	20
Виробництво вино-горілчаних виробів	2003	20

Джерело: побудовано з використанням [12, 16, 17].



**Рисунок 2. Частка тіньової економіки в обсязі ВВП у 2013 році в Україні, у % до офіційного ВВП**

Джерело: побудовано з використанням [6, 16, 17].



**Рисунок 3. Рівень тіньової економіки в Україні по відношенню до обсягу офіційного ВВП за методикою МЕРТУ**  
Джерело: побудовано за даними МЕРТУ.

Динаміка рівня тінізації економіки в Україні (за різними методами оцінювання) характеризується поступовим зростанням і відображає реакцію суб'єктів господарювання на деструктивні явища в економіці (рис. 2, 3).

За розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТУ), на кінець 2013 року рівень тіньової економіки в Україні за різними методами оцінювання становив від 24% (монетарний метод) до 47% (метод «витрати населення – роздрібний товарооборот»). Кожний з методів, які застосовуються МЕРТУ, дає приблизну оцінку в межах їх охоплення інституційних секторів національних рахунків. Інтегральний показник, розрахований шляхом зведення оцінок за методами «витрати населення – роздрібний товарооборот», фінансовим, монетарним та електричним, значно підвищує достовірність кінцевого результату і ста-

новить у 2013 році 34%. При обчисленні інтегрального показника ТЕ вага кожного методу рівня тіньової економіки в національній економіці в цілому здійснюється шляхом зведення оцінок за різними методами в узагальнений показник з урахуванням стабільності оцінок за відповідним методом за попередні роки. Чим більш нестабільними є оцінки рівня тіньової економіки за кожним методом у попередні роки, тим меншим є вплив відповідного методу на інтегральний показник рівня тіньової економіки. Перевага надається методу, що має більш стабільні оцінки за останні п'ять років (табл. 2).

Масштаби неформальної діяльності у різних секторах економіки значно відрізняються в залежності від характеру виробничо-господарської діяльності. Наприклад, сфера послуг, зокрема роздрібна торгівля, надання послуг на дому чи сільське господарство, де немає потреби у значних витра-

**Таблиця 2. Розрахунок інтегрального коефіцієнту тінізації економіки**

Показник	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фінансовий метод	0,303	0,328	0,323	0,310	0,290	0,290
Монетарний метод	0,355	0,388	0,360	0,381	0,282	0,287
Електричний метод	0,340	0,354	0,376	0,380	0,319	0,319
Метод «витрати – товарооборот»	0,385	0,554	0,498	0,376	0,387	0,407
<b>Вага метода у ВВП</b>						
Фінансовий метод	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77
Монетарний метод	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61
Електричний метод	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77
Метод «витрати – товарооборот»	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61
<b>Тіньовий ВВП, у % до:</b>						
до легального сектору	34	40	38	36	32	32
до офіційного ВВП	29	33	32	30	27	27
Дорахунки Держстату: до тіньового сектору	16	16	16	16	16	18
до загального ВВП	26	28	28	26	24	24
Темп зростання ВВП	0,955	1,010	1,085	1,052	1,020	1,000
Темп зростання тіньового сектору	1,050	0,985	1,067	1,121	0,998	1,026
Різниця між темпами зростання тіньового і офіційного секторів	0,095	-0,025	-0,018	0,069	-0,022	0,026

Джерело: за даними [12,16, 17].

тах капіталу, характеризується найвищим рівнем тінізації. Тоді як діяльність, що потребує високого рівня кваліфікації і значних витрат капіталу, зазвичай перебуває в межах формального сектору економіки.

На теперішній час слід відмітити зміну галузей, які характеризуються найвищим рівнем тіньових операцій. Якщо в 2003 році найбільш тінізованими видами діяльності були: добувна промисловість (42,3%), транспорт і зв'язок (32,3%), торгівля (32,3%), сільське господарство (31,2%), то в 2013 році – добувна промисловість (46%), операції з нерухомим майном (39%), будівництво (38%), транспорт і зв'язок (37%) [16]. Найбільший рівень тінізації за минулий період виявлений у виробництві коксу і продуктів нафтопереробки (45,1%), легкої (42,9%) і харчової (40,8%) промисловості. Трохи меншим є рівень тіньових операцій у металургії (39,3%) і машинобудуванні (36,2%) [18].

Найвищі темпи зростання ТС за цей період демонструють виробництва сфери будівництва (131,0%), операції з нерухомим майном (130,9%), транспорту і зв'язку (114,6%). Зниження тіньових операцій відбулося у сільському, лісовому та рибному господарстві (20%), торгівлі (29%).

Такі тенденції тіньової економіки в Україні пояснюються змінами пропорцій між кількістю збиткових і прибуткових підприємств (що закладено в основу розрахунків фінансовим методом та методом збитковості підприємств), корегуванням КВЕД та відповідною зміною методики обрахунку рівня тінізації економіки в розрізі видів економічної діяльності. Треба зазначити, що в умовах погіршення світової кон'юнктури, макроекономічної та політичної дестабілізації приховування частини прибутку є для підприємств своєрідним компенсатором та резервом для існування. Разом із тим масштаби тіньової діяльності, що перевищують 34,0%, враховуючи поступову тенденцію її зростання, можуть спровокувати серйозні макроекономічні диспропорції й підірвати основи механізму забезпечення економічної безпеки держави.

Аналізуючи динаміку тінізації економіки України, слід відмітити адекватне реагування легального сектору на кризові явища в економіці. Періоди макроекономічної, політичної дестабілізації чи військових дій, які провокують загострення ризиків для підприємницької діяльності, характеризуються зростанням рівня тінізації економіки, що пояснюється використанням підприємствами політики мінімізації витрат за рахунок ухилення від сплати податків. У зв'язку з цим розширення обсягів виробництва поза легальною економікою відбувається переважно за рахунок виходу в тінь легально працюючих підприємств, і частина доданої вартості, утвореної у легальному секторі економіки, масово виводиться в тінь. Так, у період світової фінансової кризи (2008–2010) певна частина бізнесу з метою збереження виробництва та зменшення розмірів збитків проводила політику мінімізації витрат за рахунок ухилення від сплати податків, унаслідок чого частка тіньового сектору економіки України в цей період зросла більш ніж на 10 в.п. і досягла у 2013 році 34% ВВП за підрахунками інтегрального показника (за методикою МЕРТУ).

У подальшому протягом 2010–2011 років в умовах завершення гострої фази кризи та переходу до фази відновлення менше половини цієї частки бізнесу повернулося до легального сектору. Аналогічну тенденцію щодо динаміки ті-

ньової діяльності в Україні слід очікувати і в період після припинення військових дій на сході країни. По аналогії з кризовим 2008 роком у 2015 році при збереженні пропорцій виробництва між легальним і нелегальним секторами економіки слід очікувати зростання рівня тіньової економіки не менше ніж на 6%. Додаткове зростання рівня тінізації економіки можливе за рахунок розширення діяльності у межах існуючого тіньового сектору економіки.

Дослідження світового і вітчизняного досвіду в напрямі детінізації економіки пов'язують з реформами у сфері дерегуляції підприємницької діяльності, спрямованої на спрощення та удосконалення процедур ведення господарської діяльності, підтримку малого та середнього бізнесу у напрямі мінімізації підприємницьких ризиків, з одночасним покращенням якості й оперативності оцінки та моніторингу тіньової діяльності, а також посиленням дієвості адміністративно-правових регуляторів щодо її протидії та упередження. До чинників, які сприятимуть детінізації економічної діяльності в Україні, слід віднести:

- зниження фіскального тиску (зменшення ставки податку на прибуток підприємств з 1 січня 2012 року до 21%; встановлення нульової ставки податку на прибуток при переході зі спрощеної системи оподаткування на загальну до 1 січня 2016 року; зниження оподаткування фонду заробітної плати);
- зниження регуляторного тиску (запровадження принципу «єдиного вікна», зниження загальної кількості проведених перевірок, затвердження періодичності проведення та уніфікованих форм актів для здійснення планових перевірок, спрощення процедур взяття на облік платників податків);
- удосконалення митної політики (узгодження окремих норм Податкового кодексу України і Митного кодексу України та удосконалення деяких норм Митного кодексу України);
- реформування ринку землі. Реалізація земельної реформи має бути спрямована на забезпечення інвентаризації, обліку, оцінки та контролю використання земель, сприятиме детінізації ринку землі і унеможливить здійснення правопорушень на кшталт: незаконного захоплення земель; зміни їх цільового призначення; стихійної забудови; порушення науково обґрунтованих систем ведення сільського господарства; монокультуризації землеробства; деградації сільгоспугідь і виснаження земельних ресурсів;
- проведення реформи пенсійної системи та соціального страхування. Враховуючи високий рівень неформальної зайнятості та тінізації заробітних плат, створення відлагодженого механізму системи пенсійного страхування сприятиме збільшенню обсягів надходжень до бюджету податку з доходів фізичних осіб та податку на додану вартість, нагромадженню коштів накопичувальної системи та розвитку її інвестиційного потенціалу;
- протидію практиці прихованого виведення капіталів у низькоподаткові юрисдикції на основі використання механізмів міжнародного податкового планування, оподаткування контрольованих іноземних компаній, запровадження інструментів протидії трансфертному ціноутворенню;
- боротьбу з корупцією (затвердження Порядку організації проведення спеціальної перевірки відомостей щодо осіб, які претендують на зайняття посад, пов'язаних із виконанням функцій держави або місцевого самоврядування та по-

рядку притягнення їх до відповідальності за порушення етичних норм поведінки).

## Висновки

Проаналізовано поточний стан та тенденції тінізації економіки України з використанням різних підходів до визначення її рівня, в результаті якого виявлено, що розміри тіньової економіки України співставні з країнами Латинської і Центральної Америки та Африки і становили у 2013 році 44% ВВП; за розрахунками Мінекономрозвитку, в той самий період максимальна частка тіньової економіки в Україні становила 47% (за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот»), мінімальна – 24% (за монетарним методом), а в розрізі ВЕД: у добувній промисловості та розробленні кар'єрів – 46%, будівництві – 38, переробній – 34, сільському, лісовому, рибному господарстві – 20%.

Визначено чинники виникнення тіньової економіки, якими, зокрема, є: надмірний податковий тиск; зниження контролю з боку держави за бюджетною сферою; відсутність ефективного інституційного забезпечення; непродуктивний вивіз капіталу через офшори; низький рівень заробітної плати; невідповідність попиту і пропозиції на ринку праці і деформація структури робочої сили; низька територіальна мобільність населення; незахищеність суб'єктів господарювання від зловживань з боку влади; відсутність політичної волі щодо боротьби з корупцією.

Пріоритетами детінізації економіки визначено: зниження регуляторного і фінансового тиску на суб'єктів господарювання; детінізацію фінансових потоків на основі перешкодження непродуктивному відтоку капіталу, розвитку фондового ринку; легалізацію ринку праці; детінізацію земельних відносин; боротьбу з корупцією.

## Список використаних джерел

1. Grossman G. The «Second economy» of the USSR // Problems of communism. 1977. No. 5. – P. 25–40.
2. Gutmann P. The Subterranean Economy // Financial Analysis Journal. 1977. Vol. 33.
3. Feige E.L. Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach // World Development, Elsevier – 1990. – vol. 18(7). – P. 989–1002.
4. Kaufmann D., Kaliberda A. Integrating the Unofficial Economy into Dynamics of Post-Socialist Economies: A framework for Analysis

and Evidence // Development Discussion Paper №558. – Harvard Institute for International Development. – 1996. – P. 81–120.

5. Schneider F., 2013 Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2013: A Further Decline April 5, 2013 ShadEcEurope31\_Jan2013

6. Schneider F. The Shadow Economy in Europe, 2013 // F. Schneider, A. Kearney [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [https://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset\\_publisher/j8lucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192](https://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8lucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192)

7. Schneider F. Shadow Economies around the World: What Do We Know? // F. Schneider, R. Klinglmaier; Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA). – Working Papers No 2004–3. – Basel, 2004. – 59 p. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.crema-research.ch/papers/2004-03.pdf>

8. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації // З.С. Варналій. – К.: НІСД, 2006. – 567 с.

9. Краус Н.М. Тіньовий та офіційний сектори економіки: антагоністичне співіснування і взаємодія: Монографія / Н.М. Краус. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – С. 141.

10. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика. Монографія / І.І. Мазур. – К.: ВПЦ «Київський університет». – 2006. – 329 с.

11. Мандибура В.О. Тіньова економіка України: теоретико-методологічні аспекти дослідження та проблеми практичного обмеження. – К., 2001. – 136 с.

12. Прилипка Ю. Методичні рекомендації щодо інтегральної оцінки обсягів тіньової економіки // Ю. Прилипка // Економіка України. – 2005. – №6. – С. 37–44.

13. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / [Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с.

14. Офіційний веб-сайт Світового банку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukrainehttp://data.worldbank.org/country/ukraine/ukrainian>.

15. Офіційний веб-сайт Visa Europe [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.visaeurope.com/en/visa\\_europe.aspx](http://www.visaeurope.com/en/visa_europe.aspx)

16. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>

17. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

18. Агентство стратегічних досліджень. Тіньова економіка. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sd.net.ua>

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ МВС України

## «Гібридна» війна як відбиття закономірностей розвитку суспільства незавершеної модернізації

У статті розглядаються особливості інституційної структури українського суспільства, причини наявності в ній та функціональна роль гібридних, синкретичних, змішаних неформальних утворень, в тому числі у військовій справі.

**Ключові слова:** «мале» немодернізоване суспільство, експлоарні гібридні синкретичні форми.

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

д.з.н., професор, Национальная академия внутренних дел МВД Украины

## «Гибридная» война как отражение закономерностей развития общества незавершенной модернизации

В статье рассматриваются особенности институциональной структуры украинского общества, причины наличия в ней и функциональная роль гибридных, синкретических, смешанных неформальных образований, в том числе в военном деле.



**Ключевые слова:** «малое» немодернизированное общество, эксплоярные гибридные синкретические формы.

V. PREDBORSKIJ,

doctor of economics, professor, National Academy of Internal Affairs of Ukraine

## The hybrid war as the reflection of the consistent pattern development society of the incomplete modernization

The article discusses the features of the institutional structure of Ukrainian society, because of the presence in it and the functional role of hybrid, syncretism, mixed non-formal education, including in the military sphere.

**Keywords:** «small» unmodernized society, explorer hybrid syncretism forms.

**Постановка проблеми.** Необхідність модернізації вітчизняного суспільства часто обмежується копіюванням досвіду вестернізації, чи удосконаленням радянської моделі реформування, що призводить лише до зростання численних загроз національній безпеці, серед яких одне з головних місць належить феномену синергетичної системи управлінських криз, активованих як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Процеси кризового інвазійного тиску захопили не тільки соціально-економічні, а й інші суспільні процеси, зокрема військові, перетворивши їх на систему модифікованого кризового механізму функціонування суспільства. У зв'язку з цим реформування у будь-якій сфері життя і діяльності (політичній, соціальній, економічній, військовій, організаційній, правовій) у сучасному вітчизняному суспільстві має спиратися на загальні закономірності адекватного реформування.

Після десятиріч прискореного розвитку кризових процесів і провалу несистемних зусиль держави щодо їхнього обмеження та подолання стає зрозумілим, що загроза кризової пастки найтіснішим чином пов'язана із самою проблемою адекватності державного реформування, яке слід здійснювати з урахуванням традиційної суспільної матриці ефективної модернізації. Сама структура сучасних кризових процесів є розгалуженою, комплексною, синергетичною, у ній передовсім найбільшу загрозу становлять паразитарні тіньові сектори, які, своєю чергою, є активними генераторами вторинних кризових процесів, що потребує широких системних змін у суспільній організації.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Наукові розробки у сфері пошуку оптимальної моделі вітчизняного суспільного реформування з урахуванням її історичної матриці та формування ефективної антикризової політики знайшли відображення у роботах таких українських вчених, як О. Алимов, Ю. Бажал, В. Беседін, В. Бодров, В. Бородюк, З. Варналій, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гончаров, А. Гриценко, В. Грушко, А. Даниленко, М. Денисенко, М. Долішній, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, І. Жилияєв, Б. Кваснюк, В. Кузьменко, І. Лукінов, Ю. Макогон, І. Малий, Б. Маліцький, С. Мочерний, В. Найдьонов, В. Ніколаєв, Б. Панасюк, Ю. Пахомов, Д. Стеченко, А. Сухоруков, В. Соловійов, О. Терещенко, В. Федоренко, А. Філіпенко, Л. Шинкарук, Г. Яловий та ін. Проблемам впливу антикризової політики на процеси циклічності економічного розвитку присвячені роботи зарубіжних учених А. Акаєва, М. Артиса, Р. Грінберга, А. Грінспена, Л. Грініна, Ф. Кідланда, С. Классенса, П. Кругмана, А. Медісона, У. Уайт, М. Шимаї, В. Полтеровича, Е. Прескота, Дж. Сапіра, Дж. Стігліца, Ю. Яковця.

Однак поряд із наявністю вагомих наукових результатів нові тенденції, специфічні особливості та унікальні за природою

походження сучасні кризові явища засвідчили наявність ряду невирішених проблем теорії, методології і практики антикризового регулювання. Це стосується теоретичного обґрунтування та вибору ефективної моделі антикризового реформування, існує потреба у подальшому їх системному вивченні.

**Метою статті** є подальше дослідження особливостей вітчизняного суспільного реформування, форм активізації суспільства в умовах «обмеженої модернізації», застосування засобів «гібридизації» як засобів і форм реформування.

**Виклад основного матеріалу.** Вивчення вітчизняних та споріднених до них соціально-економічних процесів з метою наступного їх глибокого системного реформування потребує застосування адекватних за своїми когнітивними можливостями засобів дослідження особливостей соціально-економічної структури суспільства та її практичної побудови. До них слід віднести явище гібридизації соціальних відносин, яке охоплює як суто цивільний сектор суспільства, так і військову справу, що виявляється, зокрема, у застосуванні Росією засобів так званої гібридної війни. Це дозволяє концептуально визначитися із причинами її виникнення як сучасного системного соціального (військового) засобу, її відносними перевагами та компаративними можливостями ефективного використання вже у вітчизняних умовах (як цивільних, так і військових).

Щодо військової компоненти, стратегії гібридизації, ведення гібридної війни та її застосування по суті означає розвиток та модернізацію стратегії «непрямих дій» Б. Ліддел-Гарту, який відмічав цінність непрямого досвіду війни, що знаходиться у сфері його більшого різноманіття засобів, форм та меж, більшого значення фактору раптовості. Вивчення воєнної історії, не як лише будь-якого окремого періоду, але цілої системи їх метаморфоз, зазначає на той факт, що у всіх вирішальних компаніях порушення психологічного і фізичного балансу супротивника є найважливішою умовою подальшої успішної спроби зламати його. Це зміщення балансу простору протиріч досягалося стратегічними непрямыми діями, навмисними або випадковими [1, с. 10–14].

Б. Ліддел-Гарт звів свої принципи «непрямих дій» до двох основних:

1) пряма атака на супротивника, який має по-справжньому добре укріплену позицію, практично ніколи не дає позитивного результату і застосовуватися не повинна;

2) щоб перемогти супротивника, його слід вивести із рівноваги, що не може бути досягнуто основною атакою, однак все повинно бути зроблено, щоб основна атака завершилась успіхом.

Таким чином, перемоги можна досягнути, якщо тримати супротивника у невпевненому стані у своєму розумінні ситуації і своїх намірів, а також робити те, чого він не очікує і до чого не



готовий. Ліддел–Гарт стверджував, що не слід застосовувати жорстку стратегію потужних прямих ударів або фіксованих захисних позицій. Замість цього належить використовувати мобільні (у XXI столітті – диверсійно–розвідувальні, спеціальні штурмові тощо), що пересуваються і діють у відповідності зі стратегією і тактикою непрямих дій. До своїх висновків він прийшов, коли вивчав методи і перемоги великих стратегів минулого (китайського стратега Сунь Цзи, візантійського полководця Велизарія, Наполеона, Веллінгтона, а в XX в. – Роммеля). Він вважав, що непрямі дії – загальний елемент у стратегії тих, кого він вивчав. Ліддел–Гарт також стверджував, що стратегія непрямих дій може бути застосована не лише на війні й у бізнесі, а й в інших суспільних відносинах. Він почав публікувати свої теорії у 1920–х роках у популярній пресі і згодом виявив, що його або дуже схожі розробки були покладені нацистською Німеччиною в основу стратегії бліцкригу [2, с. 9–10]. Великий потенціал використання стратегії непрямих дій як форми гібридної війни існує в Росії, Україні та інших інституційно близьких країнах.

Дослідження закономірностей розвитку українського суспільства, відтворення в її структурі гібридних (змішаних, синкретичних) суспільних форм дає змогу зробити висновок про те, що воно являє собою: а) цивілізаційну якість як селянське суспільство; б) залежне суспільство, яке знаходиться під інвазійним тиском цивілізаційно–відмінного домінуючого західного (прозахідного); в) імперську (постімперську) провінцію, яка стрімко перетворюється у кризову форму залежного від метрополії маргінального суспільства; г) сформовану систему громадянського опору та взаємної допомоги всередині спільноти у вигляді малих організаційних форм через тиск держави [3–6].

Таким чином, головні ознаки вітчизняного суспільства дають змогу визнати його як «мале» суспільство, яке має незавершений характер модернізації, локальну, неформальну, неінституційовану<sup>1</sup> неформальну природу соціальної організації [7, с. 16].

Модернізація є складним комплексним завданням соціально–економічної, в тому числі воєнної, реформації, яка повинна вирішуватися у єдності з приведенням у відповідність з його принципами соціально–економічних відносин, матеріально–технічної бази і структури народного господарства (у залежності від конкретного стану це може бути промисловий переворот, індустріалізація, постіндустріалізація, неоекономіка та ін.), зі зміною поведінкових характеристик населення і пануючої ідеології, з пристосуванням до них істеблшменту, політичної, правової систем тощо. Водночас слід ще раз звернути увагу на дію принципів збереження в цьому ряду метаморфоз національної економіки, на збереження у соціальній пам'яті суспільства основних засад її традиційної організації.

Країнам селянської цивілізації [8, с. 134–150], які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація від-

<sup>1</sup> Інститутом є сукупність норм і поведінкових зразків, які спонтанно відтворюються членами соціальної групи і які таким чином набувають стабільний характер поза будь–якого зв'язку з юридичними обов'язками, сформульованими експліцитним чином.

носин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм [7, с. 15–30]. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства у сучасне є процесом незавершеним.

Абстрактне структурне визначення сучасного модернізованого (розвинутого) суспільства передбачає одночасну трансформацію «простого» суспільства, в якому різні сфери повсякденної діяльності не диференційовані у складне індустріальне суспільство, що включає множину підсистем. Кожна підсистема має значний ступінь автономії стосовно до інших, в ідеальному вигляді сучасного модернізованого суспільства неподільність підсистем повинна бути зведена до нуля. «Головною умовою модернізації є функціональна диференціація підсистем, зокрема політики і релігії, економіки і політики, формування автономних сфер науки, мистецтва, приватного життя» [7, с. 19].

У сучасному модернізованому суспільстві взаємодія державної влади і підприємництва являє собою складну систему суспільних відносин між поліструктурами політичної та господарської влади з приводу спільного використання за допомогою різних важелів у своїх специфічних інтересах ресурсної бази економіки.

Взаємовигідне економічне співробітництво, взаємодія та роз'єднане, самостійне існування підприємницьких та владних структур є невід'ємним атрибутом ринкової західної економіки, в яких функціонально ролі держави та господарюючих (підприємницьких) структур є роз'єднаними. Теорія угод виділяє такі сфери діяльності, які в модернізованому суспільстві повинні функціонувати як диференційовані, роз'єднані підсистеми: ринкова, індустріальна, громадянська, традиційна, економічна, проектна, суспільної думки та творча.

Більшого значення надається відокремленому існуванню цих сфер один від одної, зокрема ринку від інших сфер. Так, вільний ринок передбачає такий режим свого функціонування, коли він позбавлений спільних механізмів впливу від політичної, соціальної чи традиційної підсистеми. Як антитеза йому тінювий ринок виникає всюди, де «економіка повністю не відділена від інших сфер діяльності». І якщо утворення надійного бар'єру між ринком і суспільством знаходилося у центрі трансформації західних країн у XIX–XX ст., то функціонування країн селянської цивілізації йшло великою мірою, зворотним шляхом. Це, зокрема, було характерним для радянської системи. Симбіоз партії і держави – стрижневий елемент радянської системи, який передбачав тісне переплетіння політичних, адміністративних і економічних функцій, наприклад, єдність політичного і господарського керівництва економікою.

Іншим важливим базисом диференційованого існування підсистем модернізованого суспільства є ліберальне уявлення про наявність кордону між приватним і публічним життям. Принципово важливим вихідним пунктом у системі цих уявлень про будь–яку діяльність суб'єкта є захищеність від зовнішніх впливів простору приватного життя. Наявність сфери приватного життя забезпечує «свободу зберігати свою індивідуальність всередині будь–яких суспільних структур і об'єднань» [9, с. 54], здатність захищати її від соціально нав'язаних вимог, які штовхають індивіда до тінізації власної діяльності.

Модель незавершеної модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних

підсистем має потужний потенціал неформальної діяльності, тінізації. Це призводить до можливості існування особливого явища «гібридизації», зрощення, синкретизму (нероздільності) різних форм, сфер суспільних відносин, зокрема явища гібридизації влади, зрощення її, з одного боку, з економікою, з іншого – з криміналітетом.

Гібридизація, змішування, синкретизм для цієї соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стихійною подією, але одним із головних об'єктивних іманентних чинників її розвитку, який необхідно когнітивно підняти до рівня чинників, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації і водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією соціально-економічних відносин, потужного значення неформальних підрозділів у військовій справі.

У зв'язку з необхідністю подолання вищезазначеного протиріччя слід звернутися до зауважень відомого англійського дослідника селянської цивілізації Т. Шаніна, який радив зосередити увагу на так званих маргінальних соціально-економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському суспільству [10, с. 12–17]. Це експолярні (позаполюсні), нечисті економічні форми, які відбивають об'єктивно властиву цьому суспільству якісно більшу різноманітність змішаних форм, що значною мірою, формують соціально-економічну структуру, альтернативну домінуючій у даний час у світі розвинутої ринкової. Експолярні, змішані форми – це форми, які ґносеологічно функціонують поза існуючі інваріанти домінуючої прозахідної економічної моделі і відбиваються у такий спосіб у перетворених формах у базових важелях економічної політики, виявляють себе там і як відповідні її тіньові засади організації реальної економічної влади.

У даних історичних умовах досить переконливо з'ясувалося, що найбільш потужним потенціалом стабільності та сталого розвитку на передбачуваному відрізку історичного шляху володіють саме ті суспільства, де генетично розвинута змішана, нечиста, експолярна економіка. Наприклад, сучасні модернізаційні успіхи південно-східноазійської моделі економічного розвитку пов'язані, зокрема, з тим, що їй притаманна набагато більш розвинута експолярна структура, ніж у сучасного західного суспільства, і у зв'язку з цим вона є значно більш стійкою, адаптогенною до стрімких змін та перманентної нестабільності. Подібна експолярність є закономірністю розвитку і українського суспільства. Так, йому на відміну від західного відповідає не тільки тотальний характер гібридизації влади, а й наявність гібридних економічних форм, таких як податок на додану вартість [11, с. 50], напівпідприємництво, парамілітарна військова діяльність. Як зазначають дослідники економічної структури українського суспільства, вагомим засобом його виживання є надзвичайно щільний характер співіснування приватного бізнесу, приватного життя з роботою за наймом, військовою діяльністю – напівприватно-службової діяльності. Для багатьох підприємців-службовців збереження посади (службового місця) в «офіційній» діяльності відіграє багатфункціональну роль: для одних вона є головним засобом нейтралізації конкурентно-адміністративного контролю та протидії, соціального прикриття, для інших – способом на-

копичення трудового стажу, для третіх – страховкою на випадок стрімких соціальних змін, банкрутства, для четвертих – джерелом доступу до дефіцитних ресурсів, пільг та ділових зв'язків [12, с. 526]. У цьому полягає найпотужніше джерело тінізації вітчизняних суспільних відносин, насамперед на рівні верхніх поверхів владної еліти.

Гібридна війна з визначним синергетичним ефектом є проявом визначає синкретизму, змішування, які мають такі основні форми:

- форми організації сил, використання засобів війни – за критерієм масштабу використання збройних сил – використання великомасштабних та невеликих, мобільних підрозділів з високотехнологічною зброєю, системами зв'язку, інформаційною технікою;

- форми організації сил – за критерієм відношення до офіційної влади – державних та парамілітарних (партизанських), добровольчих підрозділів збройних сил. Україні (як і Росії) завжди було характерним широке застосування, окрім державних військових формувань, партизанських, добровольчих, інших парамілітарних підрозділів. За сучасних умов значення невеликих мобільних військових угруповань, у тому числі альтернативних до держави, з функцією виконання диверсійно-розвідувальних, штурмових, терористичних, інших спеціальних завдань різко зростає;

- принципово змінюється значення синкретичних засобів (функцій) колишнього забезпечення основної ударної функції військ – відбувається синергетичне посилення, застосування кібернетичних, пропагандистських, медійних, інформаційних, психологічних, космічних засобів, переведення їх у сегмент основних функцій війни;

- посилення синергетично-синкретичних засобів ведення війни засобами її ресурсного забезпечення – дипломатичного, економічного, торговельного, фінансового, корупційного, енергетичного тощо; синхронізація їх застосування у складі інших засобів військової політики щодо інших основних засобів війни.

Підсумовуючи вищевикладене, слід наголосити на такому аспекті центральної проблеми даного дослідження: можливість забезпечення сталого, динамічного розвитку суспільства незавершеної модернізації у будь-якій сфері, в тому числі військової, потребує застосування більш розгорнутої експолярної поліструктури суспільних форм, які виходять за вузькі обмежувальні кордони західної класичної моделі розвитку. У той же час ця поліструктура характерна наявністю багатьох гібридних форм, для яких іманентно притаманні умови існування поза контролем держави, які, таким чином, утворюють широкий тіньовий (неформальний) простір. Подолання цього конфлікту та досягнення можливого компромісу і повинно скласти основні засади соціально-економічної політики в Україні (в тому числі у військовій справі) щодо забезпечення сталого економічного розвитку та обмеження тіньових процесів.

Структурною матрицею експолярних форм у країнах селянської цивілізації є община. Ідея особливої ролі общини у російському суспільстві вперше була висловлена філософом І.В. Кирєєвським, підхоплена Ю.Ф. Самарініним, для яких вона, зокрема, була аргументом на користь природного права селянина на землю і обов'язковості наділення його зем-

лею при переході від кріпосного права до капіталістичних відносин на землі.

Погляди слов'янофілів спочатку відбивали в основному інтереси ліберальної частини російських поміщиків з притаманним їм «православним» націоналізмом, панславізмом, монархізмом, патріархальною демократичністю. Однак концепція особливого шляху та історичної місії Росії захопила поступово і радикальні кола. О.І. Герцен, знайомий з поглядами слов'янофілів на общину з початку 40-х років, звернувся до цієї ідеї після песимістичної оцінки подій революції 1848 року. «Община, – стверджував він, – врятувала російський народ від монгольського варварства і від імператорської цивілізації, від пофарбованих по-європейськи поміщиків і від німецької бюрократії. Общинна організація, хоча і сильно розхитана, встояла проти втручання влади; вона благополучно дожила до розвитку соціалізму у Європі. Ця обставина надзвичайно важлива для Росії» [13, с. 323].

Українські вчені теж приділили значну увагу дослідженню общинних форм господарювання, її особливому значенню у соціально-економічних перетвореннях, їх особливій історичній долі в різних суспільних умовах, зокрема Росії й України, їхньому зв'язку з новими економічними формаціями, такими як кооперація, які генетично пов'язані з общинними утвореннями. Так, відомий український економіст М.І. Зібер опублікував ряд окремих статей, а також велике дослідження «Нариси первісної економічної культури», в яких він значне місце відвів дослідженню общинних форм.

Найвідоміший український економіст М.І. Туган-Барановський опублікував цілу серію ґрунтовних праць, в яких на відміну від сучасних українських дослідників велика увага була приділена майбутньому общинних форм, зокрема досвіду влаштування соціалістичних общин в історії людства та аналізу цього досвіду. Найбільш ґрунтовні з них: «Общественно-экономические идеалы нашего времени» (СПб., 1913) і «В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени» (СПб., 1913). Характерною рисою цих праць був той органічний зв'язок ідей соціалізму з ідеями общини – кооперації, який виявляв, надзвичайно переконливо доводив та оригінально інтерпретував М. Туган-Барановський, роблячи значний крок як у розвитку ідей майбутнього суспільства, так і в розвитку його теорії організації господарювання. Остання стала ще одним вагомим аргументом великого вченого на користь необхідності врахування генетичної спадковості суспільної організації [8, с. 115–117].

Особлива роль гібридних, синкретичних експлоярних (тіньових) «малих» форм у суспільствах незавершеної модернізації визначається не тільки тим, що вони є своєрідним стабілізатором економічної структури, а й найважливішою формою самозахисту, самозбереження суспільства, у тому числі військовими засобами. Це зв'язано з тим, що умови середовища, в якому функціонує «мале» суспільство, впливають на нього, як правило, не безпосередньо, а через деформаційний тиск держави, посиленням в її діяльності паразитарних характеристик. Чим більше цей тиск, тим більше відбувається міграція експлоярних форм у тіньовий (неформальний) спектр суспільного життя. Як відмічає П.О. Кропоткін, протягом останніх трьох століть держави, що утворювалися у всій Європі, систематично знищували установи, в яких

прагнення людей до взаємної підтримки знаходило своє виявлення. Селянські общини були позбавлені права мирських зібрань, власного суду і незалежної адміністрації; землі, що належали їм, були конфісковані. У гільдій були відібрані їх майно та свободи, вони були підпорядковані контролю державних чиновників і віддані на свавілля їх примх та хабарництва. Міста були позбавлені своїх головних прав і самих джерел їх внутрішнього життя. Віче, вибірний суд, виборна адміністрація і верховні права приходу і гільдії, все це було знищено. Державні чиновники захопили в свої руки кожен ланку того, що раніше складало органічне ціле. Осяжна історія протидії цьому з боку суспільства доводить, що навіть при системі пануючого тепер нестримного індивідуалізму землеробські маси побожно зберігають отриманий ним спадок взаємної допомоги; і які тільки держава послаблює залізні закони, при посередництві яких вони розірвали всі узи між людьми, щоб лише тримати їх в своїх руках, ці узи зараз же відновлюються, не дивлячись на численні політичні, економічні та соціальні ускладнення, причому вони відновлюються в таких формах, які найкраще відповідають сучасним вимогам виробництва. Вони вказують також на напрями, в яких слід шукати подальшого прогресу, і на форми, в яких вони намагаються втілитися [14, с. 187–206].

Таким чином, враховуючи характеристики функціонування українського суспільства, слід вказати на велику роль у ньому малих, гібридних, синкретичних неформальних тіньових груп. Так, дослідник українського менталітету О. Кульчицький вважає, що архетипом українського колективного несвідомого є образ доброї родючої Землі, який ґрунтується на віковичному досвіді співіснування народу – хлібороба та Матері-Землі [15, с. 55]. Ряд природно-соціальних факторів вплинули на формування психіки українця, викликали такі стереотипи поведінки, як потайність як реакцію на тиск зовнішніх факторів, домінування малих груп над великими спільнотами, послаблення екстравертної поведінки. В. Бурєга домінуючим прошарком у соціальній стратифікації України бачить селянство, аграрний тип цивілізації та психології, схильність до формування малих груп, згуртованість яких має більш інтимний довірчий характер, ніж це відбувається у великих соціальних спільнотах. Таким малим групам властиві рефлексивні установки, які орієнтовані на самоаналіз, саморозвиток та самодостатність [16, с. 228].

Не випадково, що для українського суспільства визначне значення має анархізм, його минуле і сьогодення. Переважаюча більшість його учасників не входять до будь-яких організацій, сприймаючи їх як пути на шляху вияву ініціативи, джерело конфліктів та протиріч.

На противагу формальним організаційним утворенням, у тому числі й військового характеру, сучасні прихильники анархізму часто утворюють неформальні об'єднання. Так, представники деяких течій, як, наприклад, анархо-примітивісти і християнські анархісти, широко використовують як організаційні форми інтернет-співтовариства, соціальні мережі. Для консолідації своїх сил анархісти також використовують широкі і неполітизовані соціальні ініціативи, такі як виступи проти екологічних загроз, знищення історичних забудов міст тощо. Виходячи із факторів, що активізують діяльність цих груп, їх інтенсивність буде зростати.

Отже, об'єктивні закономірності вітчизняних суспільних процесів, їх модернізації призводять до значного поширення та піднесення ролі синкретичних, нероздільних, гібридних трендів, у тому числі у військовій справі. Оптимальне використання гібридних суспільних форм, гібридних засобів війни здатне забезпечити дифузійне вращення цих інструментів у процеси модернізації, принципово підсиливши свій вирішальний вплив на її якість, зробити їх у певній мірі, захищеними, непомітними для дії традиційних небезпек їх функціонуванню, військових засобів виявлення, ідентифікації та протидії, тобто використання гібридних форм як інституційної матриці з якісно новими можливостями – своєрідних соціальних технологій «стелс», яку нездатна уразити традиційна зброя інституційного, організаційного соціального та військового призначення.

### Висновки

Таким чином, вивчення вітчизняних та споріднених до них соціально-економічних процесів з метою наступного їх глибокого системного реформування потребує застосування адекватних за своїми когнітивними можливостями засобів дослідження особливостей соціально-економічної структури суспільства та її практичної перебудови. До них слід віднести явище гібридизації соціальних відносин, яке охоплює як суто цивільний сектор суспільства, так і військову справу, як виявляється, зокрема, у застосуванні Росією засобів так званої гібридної війни.

Щодо військової компоненти, стратегії гібридизації, ведення гібридної війни, то її застосування по суті означає розвиток та модернізацію стратегії «непрямих дій» Б. Ліддел-Гарту, який відмічав цінність непрямого досвіду війни, що знаходиться у сфері його більшого різноманіття засобів, форм та меж, більшого значення фактору раптовості. Він вважав, що непрямі дії – загальний елемент у стратегії тих, кого він вивчав. Ліддел-Гарт також стверджував, що стратегія непрямих дій може бути застосована не лише на війні й у бізнесі, але й в інших суспільних відносинах.

Об'єктивні закономірності вітчизняних суспільних процесів, їх модернізації призводять до значного поширення та піднесення ролі синкретичних, нероздільних, гібридних трендів, у тому числі у військовій справі. Використання гібридних суспільних форм, гібридних засобів війни здатне забезпечити дифузійне вращення цих інструментів у процеси модернізації, принципово підсиливши свій вирішальний вплив на її якість, зробити їх у певній мірі захищеними, непомітними для дії традиційних небезпек їх функціонуванню, військових засобів виявлення, ідентифікації та протидії, забезпечує появу но-

вої якості використання гібридних форм як інституційної матриці з якісно новими можливостями – своєрідних соціальних технологій «стелс», яку нездатна уразити традиційна зброя інституційного, соціального та військового призначення.

### Список використаних джерел

1. Лиддел-Гарт Б.Г. Решающие войны в истории / Лиддел-Гарт Б.Г. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2012. – 284 с.
2. Журавлев Д.В. Военная техника Советского Союза и Германии / Журавлев Д.В. – Х.: «Клуб семейного досуга», 2010. – 416 с.
3. Кропоткин П.А. Взаимная помощь среди животных и людей как двигатель прогресса / П.А. Кропоткин. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 280 с.
4. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с.
5. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: [моногр.] / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
6. Предборський В.А. Інституційна пам'ять: тінізаційний аспект / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.-дослід. економ. ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2012. – Вип. 7. – С. 32–36.
7. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 418 с.
8. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
9. Хлопин А. Феномен двоемыслия: Запад и Россия. Особенности ролевого поведения / А. Хлопин // Общественные науки и современность. – 1994. – №3. – С. 54–62.
10. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание-сила. – 1990. – №9. – С. 12–17.
11. Павлишенко М. Про економічну суть податку на додану вартість / М. Павлишенко // Економіка України. – 1993. – №7. – С. 49–52.
12. Зубов В.О. Людинотворчі виміри малого бізнесу та проблеми його розвитку в Україні / В.О. Зубов // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. праць за матеріалами наук.-практ. конф. – Ірпін: Акад. ДПС України, 2002. – С. 526–527.
13. Герцен А.И. Русский народ и социализм / А.И. Герцен: [соч. соч.]. – М., 1956. – Т. 7. – 466 с.
14. Кропоткин П.А. Взаимная помощь среди животных и людей как двигатель прогресса / П.А. Кропоткин. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 280 с.
15. Українська душа: [зб. наук. робіт]. – К.: Фенікс, 1992. – 128 с.
16. Бурева В. Социально-адекватный менеджмент / Бурева В. – К.: Академия, 2001. – 272 с.

О.В. МЕЛЬНИК,  
к.е.н., с.н.с., НДІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Аналіз товарообігу паливно-енергетичних ресурсів між Україною та країнами Митного союзу

Стаття присвячена аналізу залежності економіки України від постачання паливно-енергетичних ресурсів з країн Митного союзу.

**Ключові слова:** паливно-енергетичні ресурси, експорт, імпорт, Митний союз.



## Анализ товарооборота топливно–энергетических ресурсов между Украиной и странами Таможенного союза

Статья посвящена анализу зависимости экономики Украины от поставок топливно–энергетических ресурсов из стран Таможенного союза.

**Ключевые слова:** топливно–энергетические ресурсы, экспорт, импорт, страны Таможенного союза.

A.V. MEL'NIK,

phD economics, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

## Analysis of trade of energy resources between Ukraine and the Customs Union

The article analyzes the dependence of the economy of Ukraine supply of energy resources from the Customs Union.

**Keywords:** fuel and energy resources, exports and imports, Customs Union.

**Постановка проблеми.** На сьогодні імпорт паливно–енергетичних ресурсів для української економіки є вельми важливим, оскільки в 2012 році 38,0% від загального постачання енергоносіїв було отримано за імпортом, у 2013 році – 33,6%.

Частка імпорту з країн Митного союзу (МС) є домінуючою в загальному імпорті енергоносіїв. Враховуючи ризики щодо надійності постачання з Російської Федерації та інших країн МС, необхідне термінове розроблення заходів щодо диверсифікації джерел постачання по кожному виду енергетичних ресурсів. Відповідно визначення обсягів потоків енергоносіїв між Україною та Митним союзом потребують ретельного аналізу, що обумовлює актуальність статті.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Науковим та науково–прикладним роботам з питань експорту–імпорту енергетичних ресурсів, їх напрямів, необхідних обсягів, технологічних та політичних можливостей постачання енергоносіїв в Україну тощо постійно приділяється значна увага вітчизняних вчених, таких як О. Волович, Г.Ю. Дарнопих, В.А. Жовтянський, Д.В. Зеркалов, М.П. Ковалка, М.Н. Кулік, В.І. Мельник, В.Т. Меркушов, Б.З. Піріашвілі, Р.З. Подолець, А.В. Праховник, Ю.Н. Руденко, І.К. Чукаєва, А.К. Шидловський, та багатьох інших.

**Метою статті** є визначення залежності економіки України від постачання паливно–енергетичних ресурсів, зокрема з країн Митного союзу.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз експортно–імпортних потоків палива та енергії між Україною та країнами Митного союзу доцільно розглядати як у натуральному (тисяч тонн нафтового еквіваленту, тис. т н.е.), так і в грошовому (мільйонів доларів США, \$ млн.) обчисленні. Такий підхід дозволяє визначити як фінансові показники імпортно–експортних потоків, так і покриття потреби в паливно–енерге-

тичних ресурсах за рахунок імпорту, який превалює над експортом цих ресурсів у зовнішньоторговельній діяльності.

Для визначення частки імпорту (експорту) палива та енергії з країн Митного союзу в загальному його обсязі використано довідки Державної служби статистики України (Держстат) «Експорт – імпорт окремих видів товарів за країнами світу» за січень–грудень 2011–2013 років, розділ – «Мінеральні продукти» [1], а також статистичну інформацію Міністерства енергетики та вугільної промисловості України (Міненерговугілля) [2]. Загальні показники щодо постачання, імпорту та експорту та споживання окремих енергоносіїв визначені згідно з енергетичними балансами України за період 2011–2013 років [3].

### 1. Експорт–імпорт вугілля, вугільної продукції та торфугі

Загальні обсяги постачання вугілля та вугільної продукції, торфугі в Україні за період 2011–2013 років становили 41,5–43,5 млн. т н.е. Частка імпорту цього енергоносія в загальних обсягах постачання становила: в 2011 році – 20,5%, у 2012 році – 23,6%, у 2013 році – 22,7%.

У загальних обсягах імпорту вугілля та вугільної продукції, торфугі частка постачання з країн Митного союзу наведена в табл. 1.

За останні роки імпорт вугілля та вугільної продукції, торфугі з країн МС становить 6,5–7,4 млн. т н.е., а його частка в загальних обсягах імпорту відповідних енергоносіїв становить 73,3–75,8%, у грошовому вимірі – \$1,44–1,91 млрд., що дорівнює 64,2–67,6% від загальної вартості імпорту цих ресурсів.

Загальна потреба українських споживачів у вугільній та торф'яній продукції задовольняється за рахунок імпорту з країн МС на 16,0–18,5%.

Головними складовими імпорту є коксівне вугілля та кокс, які використовуються в металургійному виробництві. Необхідність їхнього імпорту викликана недостатніми обсягами власного видобутку коксівного вугілля, а також низькою

Таблиця 1. Частка постачання з країн Митного союзу в загальних обсягах імпорту вугілля та вугільної продукції, торфугі

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка імпорту з МС в загальних обсягах імпорту вугілля та вугільної продукції, торфугі	т н.е./ т н.е., %	75,8	73,3	73,6
	\$ США/\$ США, %	67,6	64,2	66,1
Загальний імпорт вугілля та вугільної продукції, торфугі	тис. т н.е.	8511,2	10104,2	9875,2
	\$ млн.	2826,3	2787,1	2169,2
Імпорт вугілля та вугільної продукції, торфугі з країн МС	тис. т н.е.	6455,5	7401,4	7268,6
	\$ млн.	1910,7	1790,2	1433,7

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.

**Таблиця 2. Частка постачання до країн Митного союзу в загальних обсягах експорту вугілля та вугільної продукції, торфу з України**

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка експорту до країн МС в загальних обсягах експорту вугілля та вугільної продукції, торфу	т н.е./ т н.е., %	3,0	11,4	8,6
	\$ США/\$ США, %	4,7	13,4	8,2
Загальні обсяги експорту вугілля та вугільної продукції, торфу	тис. т н.е.	5101,6	5032,9	5917,4
	\$ млн.	1533,9	1238,8	1145,4
Обсяги експорту вугілля та вугільної продукції, торфу до країн МС	тис. т н.е.	151,0	571,6	507,5
	\$ млн.	71,8	166,5	94,0

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.

якістю вітчизняної коксівної продукції внаслідок її високої сірчистості, що вимагає при виробництві чавуну домішувати малосірчаний імпортований кокс для дотримання вимог технологічних процесів.

Обсяги експорту вугілля та вугільної продукції до країн МС набагато менші за відповідні показники імпорту з них і наведені в табл. 2.

В експорті кам'яного вугілля до країн МС домінує енергетичне вугілля (антрацит). Значне збільшення видобутку вугілля в Україні за останні роки викликало низку питань, пов'язаних з його реалізацією вуглевидобувними підприємствами вітчизняним споживачам. Завдяки цьому обсяги експорту до країн МС, особливо у РФ, зростають значними темпами (за три роки обсяги збільшились в 5,2 раза в енергетичному еквіваленті та в 2,4 раза у грошовому). Але їхня частка в загальному експорті кам'яного вугілля в інші країни світу не перевищує 10%.

Частка експорту вугілля, вугільної продукції та торфу до країн МС становить 3,0–11,4% у нафтовому еквіваленті та 4,7–13,4% від загальної вартості експорту цього енергоносія Україною.

### 2. Імпорт нафти

Нафтопереробна промисловість України за умови наявності сировини може переробляти до 50 млн. т нафти на рік. Однак унаслідок цілої низки об'єктивних та суб'єктивних причин обсяги нафтопереробки постійно зменшуються. Якщо в 2010 році вони ще становили 11,5 млн. т н.е., що на 75–80% покривало внутрішній попит у різних видах нафтопродуктів, то в 2013 році – усього 3,83 млн. т н.е.

Обсяги видобутку сирої нафти в Україні не можуть забезпечити необхідне виробниче навантаження для підприємств нафтопереробної промисловості, оскільки становлять усього 3–3,5 млн. т нафти на рік. Нафтопереробна промисловість практично повністю залежить від поставок нафти по імпорту. На теперішній час 92–93% виробничих потужностей нафтопереробних заводів (НПЗ) України простоюють. Обсяги

постачання сирої нафти за імпортом настільки незначні (хоча і становили в грошовому вимірі у 2013 році \$630,3 млн.), що практично не дозволяють реанімувати роботу нафтопереробної промисловості.

Дані табл. 3 свідчать, що за останні два роки 100% імпорту нафтової сировини надходять в Україну з країн Митного союзу.

На наш погляд, необхідно прийняття термінових заходів щодо відновлення нафтопереробної галузі, яка фактично втрачається. Це є можливим при збільшенні в десятки разів обсягів (мінімально від 10–12 млн. т на рік) та диверсифікації джерел постачання нафтової сировини. Гальмуючим фактором та загрозою для такого сценарію розвитку є нерегульоване постачання нафтопродуктів з країн Митного союзу до України, значна частка яких (до 40–50%) фактично постачається контрабандою.

Експорт (реекспорт) нафти Україною практично не здійснює.

### 3. Імпорт природного газу

Вартість придбання природного газу є домінуючою в зовнішньоекономічній діяльності України. За період 2011–2013 років щорічно на імпорт природного газу витрачається \$11,5–14,0 млрд. (табл. 4).

Від постачання природного газу залежать всі без винятку види економічної діяльності та добробут населення країни.

З країн Митного союзу в Україну надходить 92–100% від загального імпорту природного газу.

Потреба українських споживачів у природному газі здовольнялася за рахунок його імпорту з країн МС: у 2011 році – на 72,1%, у 2012 році – на 62,1%, у 2013 році – на 56,2%. Необхідно зазначити, що в окремі роки обсяги імпорту коливаються за рахунок зміни запасів природного газу в підземних сховищах, які фактично заповнені імпортованим енергоносієм.

За останні роки імпорт природного газу зменшується. Це викликано кризовими економічними і політичними явищами, які спостерігаються не тільки в Україні, а й у всьому світі. Наслідком цих явищ є значне скорочення промислового виробництва продукції (в натуральному обчисленні) та відпо-

**Таблиця 3. Частка постачання з країн Митного союзу в загальних обсягах імпорту нафти**

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка імпорту з країн МС в загальних обсягах імпорту нафти	т н.е./ т н.е., %	86,9	100,0	100,0
	\$ США/\$ США, %	86,1	100,0	100,0
Загальний імпорт нафти	тис. т	5679,4	1547,4	761,1
	тис. т н.е.	5685,1	1547,9	761,3
	\$ млн.	4272,4	1235,9	630,3
Імпорт нафти з країн МС	тис. т	4933,6	1547,4	761,0
	тис. т н.е.	4938,5	1547,9	761,3
	\$ млн.	3679,5	1235,9	630,2

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.



**Таблиця 4. Частка постачання з країн Митного союзу в загальних обсягах імпорту природного газу**

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка імпорту з країн МС в загальних обсягах імпорту природного газу	т н.е./ т н.е., %	92,7	99,8	92,4
	\$ США/\$ США, %	92,7	99,8	92,4
Загальний імпорт природного газу	млн. куб. м	44801,4	32927,0	27972,0
	тис. т н.е.	36441,5	26759,8	22732,8
	\$ млн.	14046,0	14025,1	11538,2
Імпорт природного газу з країн МС	млн. куб. м	41529,7	32874,3	25840,5
	тис. т н.е.	33780,3	26716,9	21000,6
	\$ млн.	12897,3	14003,2	10685,0

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату, Міненерговугілля.

**Таблиця 5. Частка постачання з країн Митного союзу в загальних обсягах імпорту нафтопродуктів**

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка імпорту з країн МС в загальних обсягах імпорту нафтопродуктів	т н.е./ т н.е., %	77,5	77,4	68,8
	\$ США/\$ США, %	74,1	74,6	66,3
Загальний імпорт нафтопродуктів	тис. т н.е.	7827,3	8318,5	7186,7
	\$ млн.	7377,2	8091,4	6824,5
Імпорт нафтопродуктів з країн МС	тис. т н.е.	6067,0	6442,4	4947,7
	\$ млн.	5464,2	6039,2	4527,2

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.

відне зменшення потреб в енергоносіях. Одночасно ціна на природний газ за минулі десять років збільшилася для України в декілька разів – з \$50 до \$280–430 у різні проміжки часу, що змушує споживачів шукати шляхи зменшення споживання природного газу за рахунок енергозбереження та заміщення його іншими енергоносіями.

Експорт (реекспорт) природного газу Україна не здійснює.

**4. Експорт–імпорт нафтопродуктів**

Щороку Україна на енергетичні цілі використовує 12,5–13,5 млн. т н.е. нафтопродуктів.

Після практичного припинення виробничої діяльності більшістю українських НПЗ вітчизняна нафтопереробна промисловість не забезпечує в повному обсязі внутрішні потреби країни в нафтопродуктах.

Імпорт нафтопродуктів постійно зростає і в 2007 році перевищив їх експорт. Якщо в 2010 році частка імпорту стано-

вила 44,4% від загальних обсягів постачання, то вже в 2011 році збільшилася до 61,9%, у 2012 році становила 74,6, а в 2013 році – 80,1%.

Розрахунки, проведені НДЕІ, дозволили зробити висновок, що значна частина нафтопродуктів в Україну завозиться без оформлення митної документації та проходження митного контролю. Розрахункові обсяги контрабандного постачання нафтопродуктів в Україну становили в 2013 році 3054 млн. т н.е., або 30,0% від обсягів їх імпорту та 23,9% від обсягів загального постачання цих ресурсів в Україну.

Частка імпорту з країн Митного союзу в загальному імпорті нафтопродуктів наведена в табл. 5.

У структурі імпорту нафтопродуктів домінують бензини моторні та дизельне паливо. Грошові обсяги імпорту нафтопродуктів з країн Митного союзу становлять \$4,5–6,0 млрд.

**Таблиця 6. Частка постачання до країн Митного союзу в загальних обсягах експорту нафтопродуктів**

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка експорту до країн МС в загальних обсягах експорту нафтопродуктів	т н.е./ т н.е., %	71,7	35,7	2,1
	\$ США/\$ США, %	76,6	37,9	4,0
Загальний експорт нафтопродуктів	тис. т н.е.	4320,0	1722,3	1088,7
	\$ млн.	3464,9	1469,9	824,5
Експорт нафтопродуктів до країн МС	тис. т н.е.	3098,8	615,2	23,1
	\$ млн.	2654,9	557,1	33,0

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.

**Таблиця 7. Частка постачання з країн Митного союзу в загальних обсягах імпорту електричної енергії**

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка імпорту з країн МС в загальних обсягах імпорту електричної енергії	т н.е./ т н.е., %	100,0	89,5	99,7
	\$ США/\$ США, %	100,0	89,5	100,0
Загальний імпорт електричної енергії	млн. кВт · год.	32,4	88,7	38,7
	тис. т н.е.	2,8	7,6	3,3
	\$ млн.	1,3	5,7	1,7
Імпорт електричної енергії з країн МС	млн. кВт · год.	32,4	79,4	38,6
	тис. т н.е.	2,8	6,8	3,3
	\$ млн.	1,3	5,1	1,7

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.

**Таблиця 8. Частка постачання до країн Митного союзу в загальних обсягах експорту електричної енергії**

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка експорту до країн МС в загальних обсягах експорту електричної енергії	т н.е./ т н.е., %	42,2	41,7	31,4
	\$ США/\$ США, %	36,4	40,3	33,1
Загальний експорт електричної енергії	млн. кВт · год.	6322,3	11560,8	9929,0
	тис. т н.е.	543,7	994,2	853,9
	\$ млн.	430,5	623,7	580,2
Експорт електричної енергії до країн МС	млн. кВт · год.	2667,2	4819,6	3117,9
	тис. т н.е.	229,4	414,5	268,1
	\$ млн.	156,8	251,6	192,2

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.

Імпорт нафтопродуктів з країн Митного союзу становить 68,8–77,5% від загального імпорту нафтопродуктів в Україну.

Враховуючи низьку ступінь переробки нафтової сировини на НПЗ України, основним продуктом, що експортується, є мазут, частка якого становить 70–80% від обсягів експорту нафтопродуктів.

За останні роки експорт нафтопродуктів постійно зменшувався, а в 2013 році до країн Митного союзу практично припинився. Якщо в 2011 році частка експорту в МС становила у вартісних показниках 76,6%, то в 2013 році – усього 4,0%. В абсолютних показниках до країн МС експорт скоротився з \$2,7 млрд. до \$33 млн.

**5. Експорт–імпорт електричної енергії**

Операції з експорту–імпорту електричної енергії займають вагоме місце в зовнішньоторговельній діяльності України.

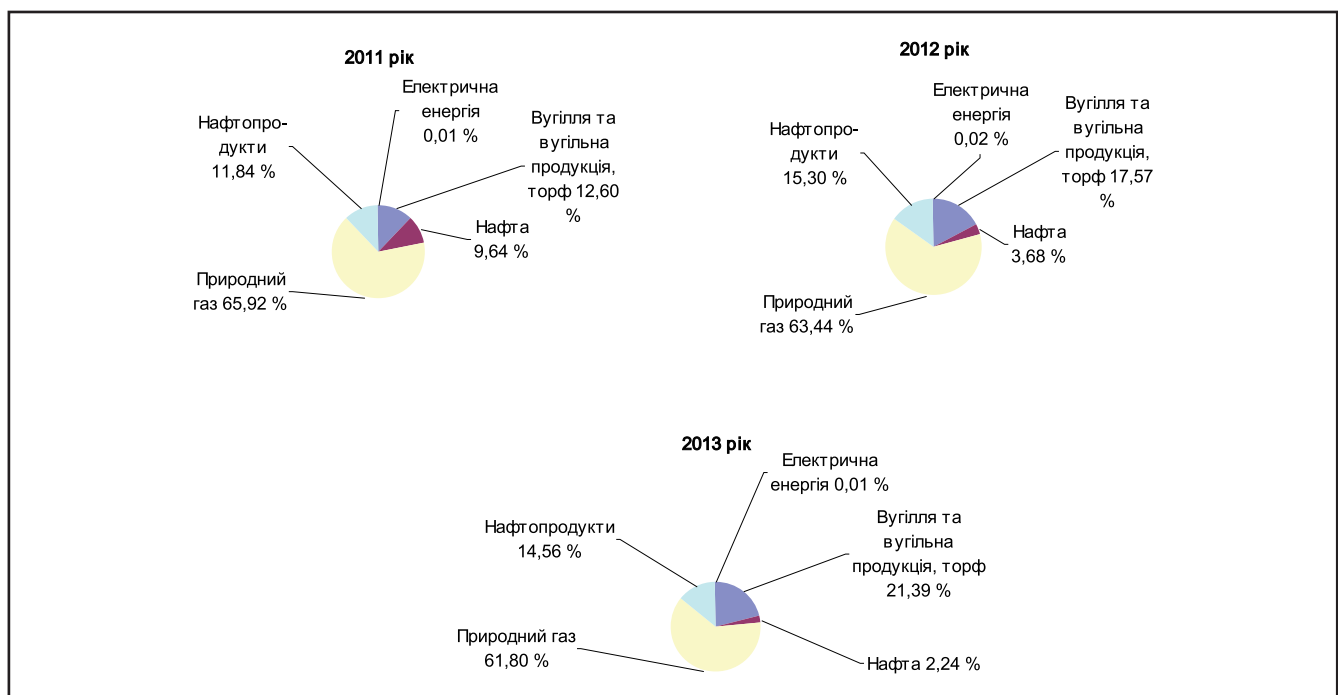
Україна має потужну електроенергетичну галузь. Основні потужності електроенергетики – атомні та великі теплові електростанції працюють у базовому режимі генерації і не мають можливості оперативно змінювати виробництво електроенергії протягом доби. Тому в години пікового та напівопікового навантаження Україна імпортує електроенергію, а в години зменшення навантаження має можливість здійснювати експортні поставки.

Обсяги імпорту електричної енергії становлять 0,02–0,04% від обсягів постачання, а у грошовому вимірі – \$1,3–

**Таблиця 9. Розрахунок частки імпорту енергетичних ресурсів з країн Митного союзу в загальних обсягах імпорту ПЕР**

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка імпорту паливно–енергетичних ресурсів з країн МС в загальних обсягах імпорту	т н.е./ т н.е., %	87,6	90,1	83,8
	\$ США/\$ США, %	84,0	88,3	81,6
Загальні обсяги імпорту паливно–енергетичних ресурсів в енергетичному балансі	тис. т н.е.	58467,9	46738,0	40559,3
	\$ млн.	28523,2	26145,2	21163,9
Імпорт паливно–енергетичних ресурсів з країн Митного союзу	тис. т н.е.	51244,1	42115,4	33981,5
	\$ млн.	23953,0	23073,6	17277,8

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.



**Структура постачання енергоносіїв в Україну з країн Митного союзу**

Джерело: розроблено автором.

**Таблиця 10. Розрахунок частки експорту енергетичних ресурсів до країн Митного союзу в загальних обсягах експорту ПЕР**

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013
Частка експорту паливно-енергетичних ресурсів до країн МС в загальних обсягах експорту	т н.е./ т н.е., %	34,9	20,7	10,2
	\$ США/\$ США, %	53,1	29,3	12,5
Загальні обсяги експорту паливно-енергетичних ресурсів в енергетичному балансі	тис. т н.е.	9965,3	7749,4	7860,0
	\$ млн.	5429,3	3332,4	2550,1
Експорт паливно-енергетичних ресурсів до країн Митного союзу	тис. т н.е.	3479,2	1601,3	798,7
	\$ млн.	2883,5	975,2	319,2

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.

5,7 млн. на рік. Увесь обсяг імпорту електричної енергії надходить в Україну з країн СНГ, у тому числі 89,5–100% з країн Митного союзу (табл. 7).

Експорт електричної енергії за період 2011–2013 років становив 3,2–5,8% від обсягів постачання електричної енергії, а його вартість становила \$430,5–623,7 млн. (табл. 8).

Частка експорту електричної енергії до країн Митного союзу становить 31,4–42,2% від загальних обсягів експорту електричної енергії.

Сальдо зовнішньої торгівлі електричною енергією завжди має позитивне значення.

*Б. Аналіз загальних обсягів експорту-імпорту енергоносіїв з країнами Митного союзу*

Україна на сьогодні практично повністю залежить від поставок енергоносіїв з країн Митного союзу.

Загальні обсяги імпорту основних видів енергетичних ресурсів становили за останні роки 58,5–40,5 млн. т н.е., або 45–35% від загальних обсягів постачання ПЕР. У грошовому обчисленні імпорт основних видів ПЕР становив у 2011 році \$28,5 млрд., у 2012 році – \$26,1 млрд., у 2013 році – \$21,2 млрд. (табл. 9).

На теперішній час, як і на перспективу, домінуючі обсяги імпорту ПЕР будуть надходити з Російської Федерації, хоча частка імпорту з неї поступово зменшується. В 2010 році вона становила 82,1% від загальних обсягів імпорту ПЕР, у 2011 році – 78,1%, у 2012 році – 77,9%. За оперативними даними 2013 року, частка зменшилася до 75,5%, а згідно з тенденціями постачання паливно-енергетичних ресурсів на 2014 рік очікується подальше її зменшення.

Обсяги експорту основних видів енергетичних ресурсів у 5,2 раза менше за обсяги імпорту при порівнянні в енергетичному еквіваленті та в 8,3 раза менше у вартісних показниках. В абсолютному значенні вони становлять 7,9–10,0 млн. т н.е., або \$2,6–5,4 млрд. (табл. 10).

Частка експорту паливно-енергетичних ресурсів до країн МС у загальних обсягах експорту зменшилася до 10,2% в енергетичних показниках та до 12,5% у грошовому виразі.

## Висновки

Розрахунок показників експорту та імпорту енергоносіїв проведено по окремих їх видах, згрупованих згідно з рекомендаціями Міжнародної енергетичної агенції: вугілля, вугільна продукція та торф; нафта; нафтопродукти; природний газ; електрична енергія. Показники обсягів імпорту визначені згідно зі статистичними довідками Держстату та адміністративною інформацією Міненерговугілля.

Частка імпорту енергоносіїв з країн Митного союзу за період 2011–2013 років коливається на рівні 81,6–88,3% при розрахунку у вартісних показниках і 83,8–90,1% в енергетичному еквіваленті.

Частка експорту паливно-енергетичних ресурсів до країн МС у загальних обсягах експорту зменшилася в 2013 році до 10,2% в енергетичних показниках та до 12,5% у грошовому виразі.

Головним імпортером паливних ресурсів в Україну є Російська Федерація. Частка інших країн як світу, так і Митного союзу значно менша.

Згідно з тенденціями постачання енергоносіїв на короткострокову перспективу очікується зменшення загального імпорту паливно-енергетичних ресурсів з країн Митного союзу. Така тенденція за умови диверсифікації джерел постачання енергоносіїв та проведення жорсткої політики енергозбереження відповідає вимогам щодо підвищення рівня енергетичної безпеки України.

## Список використаних джерел

1. Експорт – імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень–грудень (2011–2013) року, «Мінеральні продукти» / Довідка Держкомстату: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Статистична інформація про основні показники роботи ПЕК України / Міністерство палива та енергетики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/>
3. Енергетичний баланс за (2010–2012) рік/ Статистичний бюлетень Державної служби статистики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

І.І. БОГАТИРЬОВ,  
к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,  
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Домінанти управління грошовими потоками ТНК

Ідентифіковано ендогенні та екзогенні фактори формування грошових потоків. Уточнено доміанти управління грошовими потоками ТНК та обґрунтовано і розроблено ефективні методи і засоби управління в умовах нестабільності фінансових ринків.

**Ключові слова:** грошові кошти, грошовий потік, управління грошовими потоками, планування грошових потоків, ліквідність та платоспроможність ТНК, фінансовий стан ТНК.

И.И. БОГАТЫРЕВ,  
к.э.н., доцент, докторант кафедры международного учета и аудита,  
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетмана

## Доминанты управления денежными потоками ТНК

Идентифицированы эндогенные и экзогенные факторы формирования денежных потоков. Уточнены доминанты управления денежными потоками ТНК, обоснованы и разработаны эффективные методы и способы управления в условиях нестабильности финансовых рынков.

**Ключевые слова:** денежные средства, денежный поток, ликвидность и платежеспособность ТНК, финансовое состояние ТНК.

Identified endogenous and exogenous factors of cash flows. Specifies the dominant cash management TNCs and grounded and developed effective methods and controls in an unstable financial markets.

**Keywords:** cash, cash flow, cash management, cash flow planning, liquidity and solvency of TNC, TNC financial position.

**Постановка проблеми.** Управління грошовими потоками є одним із важливих аспектів фінансового менеджменту, оскільки грошові кошти є найбільш ліквідною частиною активів компанії, що здатні легко трансформуватися в будь-який інший вид засобів корпорації. Управління грошовими потоками ТНК ускладнене тим, що при координації діяльності своїх географічно розрізнених філій менеджменту доводиться стикатися з особливостями бізнес-умов національних ринків для забезпечення безперервного надходження грошових коштів за реалізовані товари та послуги, мінімізації потреби в короткострокових позикових коштах, підтримання здатності корпорації своєчасно погашати зобов'язання у грошовій формі.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питаннями еволюції управління грошовими потоками транснаціональних корпорацій як феномену надскладного за своєю суттю процесу займалося багато вчених у межах окремих наук. Водночас найбільші прикладні здобутки у цій сфері пов'язані насамперед з міжнародною економікою, регіональною економікою, а також політичною економікою, взаємодія яких може слугувати яскравим прикладом ефективної наукової дифузії. Найбільш успішними дослідженнями еволюції поглядів на розвиток фінансових і грошових потоків транснаціональних корпорацій можуть слугувати праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Ф. Блек, Л.Т. Гіларовска, М.В. Грачева, П.Л. Віленський, А.В. Воронцовський, В.Б. Дасковський, Л.Л. Ігоніна, Л.В. Канторович, В.Б. Кіселев, В.В. Ковалев, Дж. Лінтнер, В.Н. Ліфшиц, С.В. Ліфшиц, С. Майерс, Г. Марковіц, Дж. Моссін, Д.С. Львов, А.Л. Лурье, А.А. Пересада, С.А. Смоляк, В.І. Ткач, Д. Тобін, Хорн Ван Дж., В. Шарп, А.Д. Шеремет, М. Шоулс та інші.

Проте складність і багатогранність самого процесу управління грошовими потоками, необхідність вирішення масиву завдань пов'язаних застосовуються специфічних процедур, що

дозволяють оптимізувати управління грошовими потоками в масштабах всієї ТНК, вимагають подальшого дослідження.

**Мета статті** полягає в уточненні доміант управління грошовими потоками ТНК з метою обґрунтування і розробки ефективних методів і прийомів управління в умовах нестабільності фінансових ринків.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі кругообігу активи і пасиви ТНК приймають грошову форму, утворюючи грошові потоки, що дозволяють формувати фінансові результати діяльності корпорацій. Специфіка управління грошовими потоками в ТНК зумовлюється, по-перше, політикою материнської корпорації з консолідації грошових коштів; по-друге, впливом обмінних курсів, що обумовлюють вигідність проведення розрахунків в одних валютах і невикідність – в інших; по-третє, використанням неттингу при розрахунках між дочірніми компаніями, між ними та материнською корпорацією.

У ході реалізації політики ТНК з консолідації коштів тимчасово вільна готівка в централізованому порядку перерозподіляється серед дочірніх компаній. Це дозволяє ТНК проводити гнучку політику управління ліквідністю дочірніх компаній. Останні можуть володіти необхідним мінімумом ресурсів, але мати у разі потреби доступ до грошових коштів, акумульованих ТНК. У цих умовах знижуються потреби в дорогому короткостроковому кредитуванні.

Дочірні компанії перераховують материнській корпорації тимчасово вільні грошові кошти та дивіденди, а отримують – поточне фінансування.

Особливістю ТНК є значне число факторів, що визначають їхні грошові потоки. Схема ендогенних і екзогенних факторів формування грошових потоків ТНК представлена на рис. 1.

Перерахування дочірньою компанією дивідендів материнської ТНК здійснюються в конкретні періоди часу і вчасно включаються в графік майбутніх платежів. Крім того, дочірні компанії можуть перераховувати до централізованих фондів

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ТНК кошти, що використовуються на фінансування НДДКР, обсяг яких залежить від прибутку дочірньої компанії. Оптимізація грошових потоків ТНК досягається здійсненням заходів щодо прискорення платежів, регулюванням розрахунків між дочірніми компаніями, створенням у структурі ТНК єдиних розрахунково-платіжних центрів.

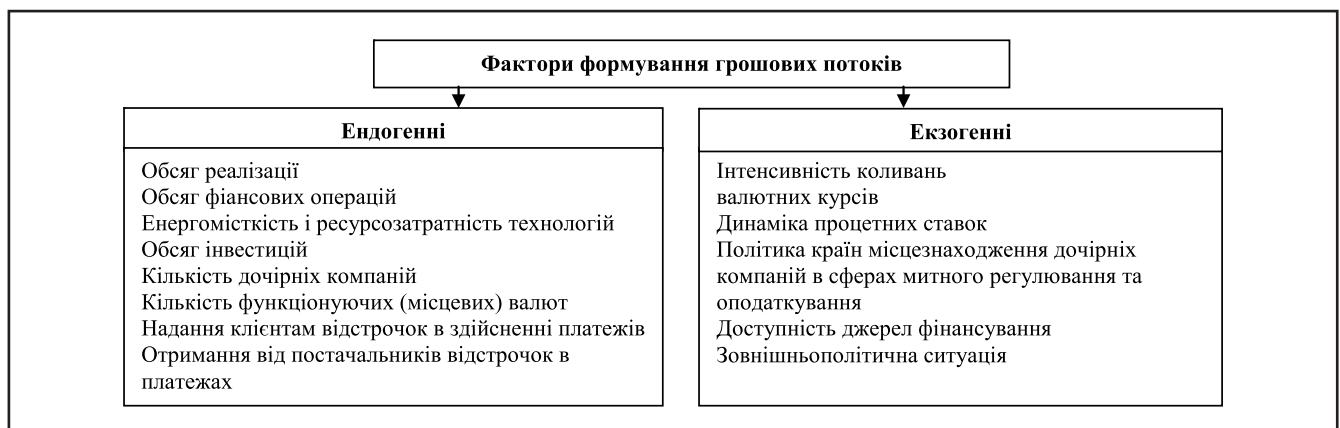
Специфічні особливості управління грошовими потоками ТНК визначаються проведенням операцій у різних валютах. Зміни обмінних курсів значно ускладнюють прогнозування майбутніх платежів, здійснюваних дочірніми компаніями при придбанні товарів за кордоном. При посиленні курсових коливань корпорації змушені збільшувати запаси сировини і комплектуючих виробів, що надходять із-за кордону. Можливість подорожчання поставок з імпорту внаслідок зниження курсу функціональної (місцевої) валюти зумовлює необхідність підтримання дочірніми компаніями високого рівня вільних грошових коштів на банківських рахунках (касових залишків). Подорожчання імпортованих комплектуючих виробів унаслідок здешевлення функціональної (місцевої) валюти позначається на експорті готових виробів, оскільки викликає зниження конкурентоспроможності ТНК у цілому. Вибір стійких валют для проведення розрахунків, хеджування валютних ризиків дозволяють ТНК мінімізувати втрати від коливань обмінних курсів.

Важливою особливістю управління грошовими потоками ТНК є проведення неттінгу, тобто клірингу взаємних зобов'язань дочірніх компаній і материнської корпорації. Завдяки взаємозаліку знижуються витрати на оплату банківських послуг, виплати комісійних за конвертацію валюти, зменшується трансакційний валютний ризик. У результаті використання неттінгу значно спрощується прогнозування наступних платежів у рамках ТНК. Це підвищує можливості управління грошовими потоками, дозволяє заздалегідь планувати залучення короткострокових ресурсів або, навпаки, інвестування тимчасового надлишку коштів. Неттінг взаємних зобов'язань може здійснюватися як на двосторонній, так і на багатосторонній основі. У першому випадку дві дочірні компанії або дочірня і материнська компанії ведуть протягом певного періоду часу (місяця чи кварталу) облік взаємних зобов'язань і проводять на конкретну дату остаточний розрахунок. Здійснення таких процедур не пов'язане з великими додатковими витратами і може забезпечуватися фінансовими службами компанії. Дана форма неттінгу ефективна для відносно невеликих ТНК із трьома-чотирма дочірніми компаніями.

Для ТНК із широкою мережею афілійованих компаній доцільно проведення багатостороннього неттінгу. Централізована система значно розширює можливості взаєморозрахунків і тим самим забезпечує додаткову економію на витратах. Проведення взаємних розрахунків вимагає наявності в головному офісі ТНК вичерпної інформації щодо зобов'язань дочірніх компаній. Централізація цих даних дозволяє не тільки взаємно погашати платежі, а й заздалегідь створювати резерви у валютах. Тим самим досягається відповідність структури валютних коштів ТНК, розміщених на відповідні терміни в банківські депозити, структурі майбутніх платежів. Забезпечення необхідного співвідношення між ними є різновидом хеджування, що дозволяє знизити трансакційний валютний ризик. Широке застосування ТНК неттінгу ускладнено наявністю в ряді країн, що розвиваються, жорстких систем валютного контролю. При валютних обмеженнях зазвичай забороняється взаємозалік платежів з нерезидентами, оскільки він значно ускладнює відстеження платежів і залишає можливості виведення валютних коштів з національної економіки. Проведення неттінгу між дочірніми компаніями не усуває необхідність координації їх взаємних розрахунків. Управління процесами виникнення та подальшого погашення взаємних зобов'язань дочірніх компаній дозволяє тимчасово залишати додаткові фінансові ресурси в розпорядженні конкретних компаній. Таким чином забезпечується вибіркоче включення платежів у систему взаємозаліків. У результаті має місце перерозподіл фінансових ресурсів, що є альтернативою залучення короткострокових кредитів. Для реалізації такої схеми потрібно прискорити платежі на адресу конкретної дочірньої компанії від інших афілійованих структур ТНК і одночасно відкласти на пізніший термін її платежі іншим підрозділам.

Сучасною тенденцією розвитку фінансового менеджменту ТНК є поєднання децентралізації прийняття рішень у сфері фінансів з централізацією управління грошовими потоками в материнській корпорації. Така схема передбачає функціонування фінансових служб у дочірніх компаніях і наявність фінансового центру ТНК.

Функції фінансових служб дочірніх компаній полягають у розробці та реалізації бюджетів ведення бізнесу, у фінансовому аналізі господарської діяльності, в оптимізації оподаткування в країні місцезнаходження. Фінансовий центр, розташований в офісі материнської корпорації, забезпе-



Ендогенні та екзогенні фактори формування грошових потоків ТНК



че не тільки стратегічне, а й тактичне управління капіталом ТНК. Він розробляє рішення по довгострокових інвестиційних проектах і довгострокових запозиченнях, забезпечуючи внутрішнє і зовнішнє фінансування. У той же час саме цей центр управляє грошовими потоками – акумулює тимчасово вільні кошти дочірніх компаній, мінімізуючи їхній оборотний капітал, забезпечує підтримання ліквідності.

Сферою впливу фінансового центру ТНК є ресурси дочірніх компаній, стратегічні напрями інвестування, залучення позикових коштів. Таке поєднання завдань дозволяє оперативніше регулювати співвідношення власних і залучених коштів ТНК і тим самим ефективно управляти капіталом.

У таких умовах реалізуються можливості по управлінню валютними ризиками. Зокрема, забезпечується диверсифікація валют і формування грошових потоків з валют, які здатні виявляти різноспрямовану коротко- і середньострокову динаміку, забезпечуючи зниження можливі курсові втрати. Крім того, проводиться єдина для ТНК політика хеджування із застосуванням найбільш ефективного набору фінансових інструментів. При цьому забезпечується оперативність прийняття рішень, необхідна при посиленні волатильності обмінних курсів.

У даний час фінансові центри ТНК не просто акумулюють вільні ресурси дочірніх компаній, а й здійснюють їхні розрахунки з торговими партнерами, виконуючи розрахункові функції. У таких умовах ТНК здатна щодня розпоряджатися консолідованими касовими залишками. Тому єдиний орган управління приймає рішення про залучення короткострокових ресурсів у разі касового розриву. З'являється можливість не тільки уникати негативних для корпорації коливань обмінних курсів, а й отримувати прибуток, використовуючи тенденції до подорожчання конкретних валют. Реалізація такої схеми управління грошовими потоками стала можливою при поширенні систем міжбанківських електронних розрахунків, що дозволяють проводити платежі в режимі реального часу.

Фінансові центри не тільки отримують платежі, а й здійснюють проплати на основі інвойсів, що виставляються поставальниками. Останні спрямовують свої інвойси в ці центри. У них забезпечується зв'язок інвойсів із контрактами, розподіл платежів за термінами проведення.

Аналіз поточного стану грошових потоків ТНК проводиться на основі звіту про рух грошових коштів. У цьому звіті знаходяться відображення операцій, які обліковуються на рахунках грошових коштів корпорації і є важливим для оцінки платоспроможності та ліквідності корпорацій. Він не пов'язаний безпосередньо з обліковою політикою і містить інформацію про фактичні надходження і витрачання грошових коштів.

Крім того, для аналізу фінансового стану ТНК велике значення мають виявлення та оцінка грошових потоків, що не відображаються безпосередньо у фінансовій звітності. З цією метою широко використовується визначення прибутку до виплати банківських відсотків, але після оподаткування (EBIAT – Earning Before Interest After Tax), а також потоку грошових коштів від основної виробничо-господарської діяльності після оподаткування (Cfloat – cash flow from operation after tax).

Показник EBIAT дозволяє проводити порівняння компанії з різною фінансовою структурою. Він відображає зв'язок між чистим прибутком корпорації і рухом грошових коштів

від основної виробничо-господарської діяльності після оподаткування.

Можливість порівняння за допомогою вказаного показника корпорацій з різною фінансовою структурою, тобто з різним співвідношенням власних і позикових коштів, зумовлена включенням відсотків, призначених до подальшої сплати за використання позикових ресурсів.

Показник Cfloat відображає грошовий потік з включенням фінансових витрат (процентних платежів), але за мінусом податків. Він перевищує EBIAT на величину тих коригувань, які враховуються при складанні звіту про рух грошових коштів на основі непрямого методу.

При аналізі грошових потоків важливо встановити, чи рухаються кошти до тих, хто надає капітал, або їх рух має протилежну спрямованість. У цих цілях використовується показник FCF (Free Cash Flow). Він вимірює нетто-потік між коштами ТНК і структурами, що надають їй капітал у вигляді позик. Показник FCF визначається з рівності:

$$FCF = Cfloat - \text{інвестиції} \quad (1)$$

FCF – позитивна величина у разі, якщо потік від основної діяльності після оподаткування (Cfloat) перевищує інвестиції. І навпаки, FCF – негативна величина, якщо Cfloat менше обсягу інвестованих ресурсів.

Оцінка ефективності практики управління грошовими потоками неможлива при розрахунку єдиного показника (показник грошової вартості доданої або грошової рентабельності інвестицій), оскільки не дає можливості адекватно оцінити даний процес, тому необхідно використовувати сукупність показників:

- коефіцієнт індексації як відношення абсолютної величини операційного грошового потоку до величини виручки від реалізації;
- індекс грошової вартості доданої як відношення генерованого операційного грошового потоку до операційної потреби підприємства у грошових ресурсах;
- тривалість фінансового циклу та його окремих складових;
- монетарна оцінка величини касового розриву;
- вільний грошовий потік на капітал вкладений і вільний грошовий потік на власний капітал як база для розрахунку вартості підприємства [4].

Особливості управління грошовими потоками в конкретній ТНК визначаються специфікою її бізнесу і відповідно завданнями, що стоять перед афілійованими структурами. При цьому можливі три варіанти.

По-перше, діяльність дочірніх компаній може складатися виключно в поставках комплектуючих для материнської корпорації. У цьому випадку дочірня компанія отримує платежі виключно від материнської, а витрачає кошти на покупку сировини, оплату праці, податки. У таких умовах материнська ТНК здатна централізувати управління грошовими потоками і здійснювати проплати в точній відповідності з виконанням дочірньою компанією графіка її грошових зобов'язань.

По-друге, можлива ситуація, коли дочірня компанія веде економічну діяльність виключно в країні місцезнаходження. В такому випадку централізація управління грошовими потоками є недоцільною. Дочірня компанія повинна самостійно розробляти кошторис припливів і відтоків грошових коштів, планувати покриття касових розривів. Однак координуюча роль



материнської корпорації має полягати в короткостроковому кредитуванні афілійованих структур і в акумулюванні їх тимчасово вільних ресурсів в цілях подальшого перерозподілу.

По-третє, діяльність дочірньої компанії може складатися як в експорті виробленої продукції, так і в її реалізації на ринку країни місцезнаходження. В даному випадку потрібно поєднання широких повноважень дочірньої компанії в управлінні грошовими потоками у внутрішній економіці та регулюванні зовнішніх потоків у рамках ТНК.

### Висновки

Планування грошових потоків дозволяє ТНК забезпечувати маневрування грошовими коштами для регулювання касового залишку, уникаючи як дефіциту короткострокових ресурсів, так і їх тимчасового надлишку; управляти зобов'язаннями з метою підтримки платоспроможності та репутації корпорацій як надійного партнера; використовувати гнучку політику у сфері надання розстрочок платежів і управління дебіторською заборгованістю; оптимізувати потреби в короткострокових позикових ресурсах.

Оптимізаційна економіко-математична модель управління грошовими потоками ТНК може бути розроблена з урахуванням таких обставин. По-перше, оптимізація повинна досягатися з урахуванням як ризику браку грошових коштів, так

і ризику їх надлишку. По-друге, необхідно брати до уваги, що грошові потоки конкретних дочірніх компаній виражені в різних валютах. По-третє, очевидно, що темпи динаміки кредиторської заборгованості мають збігатися з темпами динаміки дебіторської заборгованості. В іншому разі не буде забезпечена ліквідність ТНК. По-четверте, зміни у дебіторській заборгованості мають бути узгоджені з темпами зростання виручки.

Оптимізація грошових потоків ТНК досягається мінімізацією їхніх відносин до загальної виручки при двох обмеженнях. По-перше, повинні збігатися темпи зміни дебіторської і кредиторської заборгованостей. По-друге, темп зміни виручки (продаж) має дорівнювати темпу зміни дебіторської заборгованості.

### Список використаних джерел

1. Грушківський В.Г. Теоретичні і практичні аспекти управління грошовими потоками на підприємстві // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №3. – С. 36.
2. Білик М.Д. Грошові потоки підприємств у мікро- та макроекономічному аспекті // Фінанси України. – 2007. – №6. – С. 13.
3. Ермошкіна О.В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи: [монографія] / О.В. Ермошкіна. – Донецьк: Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
4. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства // Фінанси України – 2007 – №11 – С. 119.

В.К. ХЛІВНИЙ,

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Підвищення капіталізації банку

У статті здійснено оцінювання банків України за встановленими показниками, а на його основі банки розподілені на п'ять кластерів, що характеризують рівень достатності капіталу. На основі результатів дослідження запропоновані заходи, спрямовані на підвищення рівня доходності капіталу банку, а також рівня його капіталізації.

**Ключові слова:** капітал банку, капіталізація банку, регулятивний капітал, основний капітал, власний капітал, кластерний аналіз, кластер, портфель активно-пасивних операцій, доходність портфелю, збитковий, консервативний та спекулятивний портфель, ліквідність банку.

В.К. ХЛИВНЫЙ,

к.э.н., доцент, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Повышение капитализации банка

В статье произведена оценка банков Украины по установленным НБУ показателям, на ее основе банки разделены на пять кластеров, что свидетельствует об уровне достаточности капитала. На основе результатов исследования предложены мероприятия, направленные на повышение уровня доходности капитала банка, а также уровня его капитализации.

**Ключевые слова:** капитал банка, капитализация банка, регулятивный капитал, основной капитал, собственный капитал, кластерный анализ, кластер, портфель активно-пассивных операций, доходность портфеля, убыточный, консервативный и спекулятивный портфель, ликвидность банка.

V.K. KHLIVNYI,

Ph.D. Ass., Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman

## The Increase of capitalization in the bank

In the article the estimation of Ukrainian banks basing on NBU indicators was established, on its base the banks are divided into five clusters, which indicates that the level of capital adequacy. Base don't here results of the study suggested measure saime datim proving the profitability of the bank's capital, as well as its level of capitalization.

**Keywords:** bank capital, bank capitalization, regulatory capital, fixed assets, equity, cluster analysis, cluster portfolio of active and passive operations, profitability portfolio unprofitable, conservative and speculative portfolio, bank liquidity.

**Постановка проблеми.** Виконання банківським капіталом його функцій вимагає забезпечення кожного банку оптимальним його розміром за рахунок реінвестування отриманого прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентність ззовні тощо.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Капіталізацію банків досліджували ряд як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. До зарубіжних вчених, що досліджували капіталізацію банків у зв'язку з їх фінансовими результатами,

слід віднести таких як П. Друкер, М. Ерхард, І. Шумпетер та ін. З вітчизняних вчених слід виділити М. Алексієнко, М. Білик, В. Бобко, І. Бланк, О. Дзюбик, А. Криклій, О. Рибалко, О. Юшкевич, С. Вольську, О. Васюренко, К. Волохату, А. Мороз та ін. Однак вирішення цієї проблеми пов'язано не лише із загальними напрямками, а й з врахуванням специфіки діяльності банку та його можливостей.

**Мета статті** дослідити проблеми капіталізації конкретного банку та визначити шляхи її поліпшення.

**Виклад основного матеріалу.** Для повноцінного виконання банківським капіталом основних функцій (захисної, індикативної, оперативної та регулюючої) доцільним є визначення оптимального його розміру. Значну роль у цьому відіграє капіталізація. Під нею розуміють комплекс дій, спрямованих на реальне збільшення обсягу капіталу банків за рахунок реінвестування отриманого протягом поточного та минулих років прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентів ззовні, а також шляхом її концентрації та консолідації.

Необхідність підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків зумовлена рядом таких причин:

- підвищення надійності та стабільності банку, особливо в умовах втрати довіри з боку населення до банківської системи України внаслідок світової фінансової кризи останніх років;
- зростання інвестиційного потенціалу банку;
- розширення асортименту банківських послуг, які може надавати банк;
- зниження ризикованості діяльності банку;
- задоволення обов'язкових вимог та дотримання нормативів з боку Національного банку України;
- укріплення конкурентних позицій серед вітчизняних банків та банків з іноземним капіталом [1].

На прикладі АТ «ОТП» визначимо його місце у банківській системі України за рівнем капіталізації та проблеми, що мають місце. Для цього скористаємось методом статистичної кластеризації, де вибіркою є сукупність банків з тридцяти найбільших за розміром активів (за даними НБУ на перше січня 2014 року [2]). Показники, за якими слід проводити класифікацію, представлено у табл. 1.

Наведені в табл. 1 перші два показники – це економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками, а отже рекомендовані Національним банком України [3]. Відповідно до нормативів капіталу всі банки поділені на добре капіталізовані, достатньо капіталізовані, недокапіталізовані, значно недокапіталізовані та критично недокапіталізовані [1].

Норматив адекватності регулятивного капіталу встановлюється з метою запобігання надмірному переключанню банком кредитного ризику та ризику неповернення банківських активів на вкладників банку. Значення показника адекватності

регулятивного капіталу визначається як співвідношення регулятивного капіталу банку до сумарних активів і певних позабалансових інструментів, зважених за ступенем кредитного ризику та зменшених на суму створених відповідних резервів за активними операціями та на суму забезпечення кредиту (вкладень у боргові цінні папери) безумовним зобов'язанням або грошовим покриттям у вигляді застави майнових прав [1].

Норматив адекватності основного капіталу встановлюється з метою визначення спроможності банку захистити кредиторів і вкладників від непередбачуваних збитків, яких може зазнати банк у процесі своєї діяльності залежно від розміру різноманітних ризиків і розраховується як співвідношення основного капіталу до загальних активів банку [4].

Наступні показники співвідношення власного капіталу банку та його зобов'язань, співвідношення зобов'язань банку та активів, співвідношення обсягів коштів юридичних осіб і власного капіталу, співвідношення обсягів коштів фізичних осіб і власного капіталу включені в сукупність вихідних ознак для врахування фактора вкладних операцій [5, 6].

Показником ефективності використання капіталу є рентабельність власного капіталу, що на перший погляд, не має прямого відношення до капіталізації банку. Однак при цьому слід врахувати, що хоча прибуток є важливим джерелом поповнення власного капіталу, але захопившись проблемою достатності капіталу, може втратити конкурентні переваги, що послабить його позицію на ринку і призведе до втрати прибутковості, що суперечить основам діяльності комерційних установ.

Наведені показники розраховано за офіційними даними НБУ [6, 7]. Для розрахунку нормативів використовувалася спрощена методика, запропонована О.В. Васюренко і К.О. Волохатою [5, с. 796]. Для проведення кластеризації маємо семивимірний простір вихідних ознак за 30 банками (табл. 2).

Коефіцієнти, наведені в табл. 2, не мають розмірності, тому процедуру стандартизації можна не проводити. Як міру подібності використаємо відстань Евкліда за формулою (1):

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^p (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (1)$$

де  $d_j$  – відстань між об'єктами  $i$  та  $j$ ;  $x_k$  – значення  $k$ -ї змінної для  $i$ -го об'єкта;  $x_{jk}$  – значення  $k$ -ї змінної для  $j$ -го об'єкта.

Оскільки за рівнем капіталізації НБУ встановлено п'ять груп банків, методом кластеризації обрано метод  $k$ -середніх. Для реалізації методу скористаємось пакетом програм STATISTICA 6.0.

Результати групування та результати розрахунку функціонала якості кластеризації представлено в табл. 3.

Дані, наведені в табл. 3, свідчать про високу ефективність проведеної класифікації, оскільки значення внутрішнькластер-

**Таблиця 1. Показники, за якими проводилось оцінювання банків України**

№	Показник	Умовне позначення
1	Норматив адекватності регулятивного капіталу	$X_1$
2	Норматив адекватності основного капіталу	$X_2$
3	Співвідношення власного капіталу банку та його зобов'язань	$X_3$
4	Співвідношення зобов'язань банку та активів	$X_4$
5	Співвідношення обсягів коштів юридичних осіб і власного капіталу	$X_5$
6	Співвідношення обсягів коштів фізичних осіб і власного капіталу	$X_6$
7	Поточна рентабельність власного капіталу	$X_7$

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Таблиця 2. Вихідні дані для проведення кластерного аналізу**

№	Банк	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ПриватБанк	0,0924	0,0541	0,106	0,9041	2,657	4,4118	0,2847
2	Райффайзен Банк Аваль	0,0902	0,0577	0,1331	0,8825	1,3436	3,0619	0,1125
3	УкрСиббанк	0,0842	0,0719	0,0876	0,9195	1,7193	2,0894	0,0659
4	Укрсоцбанк	0,1068	0,0593	0,1139	0,8977	2,7233	2,3524	0,1134
5	Укрексімбанк	0,0957	0,0546	0,0984	0,9104	2,625	2,0448	0,1955
6	Промінвестбанк	0,1081	0,0537	0,1146	0,8972	4,0199	3,7913	0,0874
7	Надра	0,0554	0,0319	0,09	0,9174	2,3015	4,29	0,1986
8	Ощадбанк	0,1248	0,0562	0,1286	0,886	1,3377	4,9882	0,0942
9	Інтеграл-Банк	0,0582	0,0416	0,0792	0,9266	3,1049	1,9282	0,1771
10	Альфа-Банк	0,1111	0,0919	0,1153	0,8966	3,0623	0,3023	0,0283
11	Фінанси та Кредит	0,1246	0,0979	0,1389	0,878	2,4853	2,5374	0,1566
12	ОТП Банк	0,1377	0,0798	0,1031	0,9066	2,8866	2,8579	0,039
13	ПУМБ	0,146	0,1194	0,1874	0,8422	1,3703	0,9386	0,0249
14	Кредитпромбанк	0,094	0,0801	0,0983	0,9105	2,4842	2,5353	0,0222
15	Брокбізнесбанк (до ліквідації)	0,1975	0,153	0,237	0,8084	1,5191	1,0795	0,0306
16	ВТБ Банк	0,0692	0,0645	0,0723	0,9326	3,425	1,4803	0,0146
17	Укрпромбанк	0,1199	0,0987	0,1372	0,8793	1,3319	4,6198	0,0642
18	Укргазбанк	0,0893	0,0551	0,099	0,9099	2,2707	3,3067	0,108
19	Родовід Банк	0,0643	0,0482	0,1296	0,8853	1,9669	2,5276	0,0543
20	Сведбанк	0,0951	0,0845	0,1011	0,9082	3,0106	1,5799	0,0194
21	Південний	0,0951	0,0692	0,1066	0,9037	4,0234	2,7816	0,1221
22	ВіЕйБі Банк	0,0354	0,0324	0,1057	0,9044	2,9731	2,9165	0,0055
23	УніКредіт Банк	0,1328	0,1209	0,1508	0,8689	1,5178	0,247	0,0413
24	Ерсте Банк	0,118	0,1059	0,121	0,8921	0,0383	0,0961	0,0069
25	Правекс-Банк	0,1115	0,0617	0,1355	0,8807	0,9813	4,4058	0,0337
26	Хрещатик	0,1198	0,1038	0,1328	0,8828	4,2045	1,8077	0,0726
27	ІНГ Банк Україна	0,1126	0,0903	0,1227	0,8907	3,3808	0,0797	0,1728
28	Донгорбанк	0,082	0,0544	0,1131	0,8984	4,3962	1,9993	0,1066
29	Кредобанк	0,0976	0,0923	0,1037	0,9061	2,9909	4,5359	0,0041
30	Фінансова ініціатива	0,2964	0,2673	0,3755	0,727	1,4391	0,0399	0,0203

них дисперсій є досить незначними (не перевищують одиниці). Для надання економічної інтерпретації групам об'єктів переглянемо відстані між кластерами (табл. 4) та проведемо аналіз вихідних ознак об'єктів, що увійшли до кожного кластера.

За даними, наведеними в табл. 4, видно, що найбільш віддаленими (відстані подані під діагоналлю) один від одного є перший та п'ятий кластери (табл. 5).

Перший кластер містить три банки, що не виконують норматив адекватності регулятивного капіталу та мають низь-

кий рівень прибутковості власного капіталу, тобто незрозумілою є причина та напрям відволікання коштів, які могли бути спрямовані на збільшення регулятивного капіталу. Першу групу банків називають незадовільно капіталізованими.

Банки – члени п'ятого кластера мають найвищі показники адекватності регулятивного та основного капіталу. В рекомендованих межах знаходяться значення коефіцієнтів співвідношення залучених коштів та власного капіталу, що дозволяє охарактеризувати дану групу як банки з високим рівнем достатності капіталу.

**Таблиця 3. Значення дисперсій кластерів та сумарної внутрішньокластерної дисперсії**

Кластер та його об'єкти	Дисперсія кластера	Сумарна дисперсія
1 (9, 10, 16, 20, 27)	0,7295	3,4557
2 (2, 3, 4, 5, 11, 12, 14, 18, 19, 22)	0,4505	
3 (1, 7, 8, 17, 25, 29)	0,7544	
4 (6, 21, 26, 28)	0,8471	
5 (13, 15, 23, 24, 30)	0,6742	

**Таблиця 4. Відстань Евкліда між отриманими групами об'єктів**

Значення відстані	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
Кластер 1	0,000000	0,445743	1,946235	0,463418	0,638589
Кластер 2	0,667640	0,000000	0,550702	0,469837	0,856935
Кластер 3	1,395075	0,742093	0,000000	1,250448	2,443611
Кластер 4	0,680748	0,685447	1,118234	0,000000	1,915583
Кластер 5	0,799117	0,925708	1,563205	1,384046	0,000000

**Таблиця 5. Члени першого та п'ятого кластерів**

Члени першого кластера	Відстані	Члени п'ятого кластера	Відстані
ВТБ Банк	0,18	ПУМБ	0,19
Альфа-Банк	0,30	Брокбізнесбанк (дані до ліквідації)	0,26
Інтеграл Банк	0,33	УніКредіт Банк	0,16
Сведбанк	0,21	Ерсте Банк	0,46
ІНГ Банк Україна	0,38	Фінансова ініціатива	0,22

Третій кластер містить один банк, що не виконує нормативи НБУ, а також має занадто високе співвідношення залучених коштів фізичних осіб та власного капіталу, значення якого перевищує 4, як і в інших банках – членів даної групи, тому ключовою характеристикою з точки зору достатності капіталу є низький рівень капіталізації (недостатній з урахуванням фактора залучених коштів).

Аналіз сукупності вихідних ознак, що характеризують банки – члени четвертого кластера, надає підстави вважати дані банки задовільно капіталізованими, а банки – члени другого кластера – достатньо капіталізованими (куди, як бачимо, за даними табл. 6, входить і АТ «ОТП Банк»).

АТ «ОТП Банк» відноситься до кластера «Банки із середнім рівнем достатності капіталу». В межах даного кластера визначено його характеристики та типові ризики щодо рівня капіталізації. З урахуванням зазначених факторів розробимо систему заходів щодо підвищення рівня доходності капіталу банку, а також рівня його капіталізації. Процес забезпечення певного рівня капіталізації банків передбачає розробку комплексу методичних підходів до встановлення достатнього для них рівня капітальної бази та оцінки ефективності її використання за допомогою запропонованого у дипломній роботі механізму зростання банківського капіталу (див. рис.).

Відповідно до завдань забезпечення необхідного рівня ліквідності банків необхідно здійснити розрахунки показників ліквідності, фінансової стійкості, коефіцієнта фінансової

незалежності та обґрунтувати стратегії управління ліквідністю: за рахунок активів, управління пасивами, та збалансованого управління ліквідністю.

Відомо, що фінансова стабільність банку залежить також від типу портфелю активно-пасивних операцій. У цьому зв'язку охарактеризуємо типи портфелів активно-пасивних операцій та їхній вплив на фінансову стабільність банку (табл. 7).

Аналіз даних, наведених у табл. 7, дозволив дати характеристику взаємозв'язку та взаємозалежності показників ліквідності комерційного банку від структури активів і пасивів, що має важливе практичне значення.

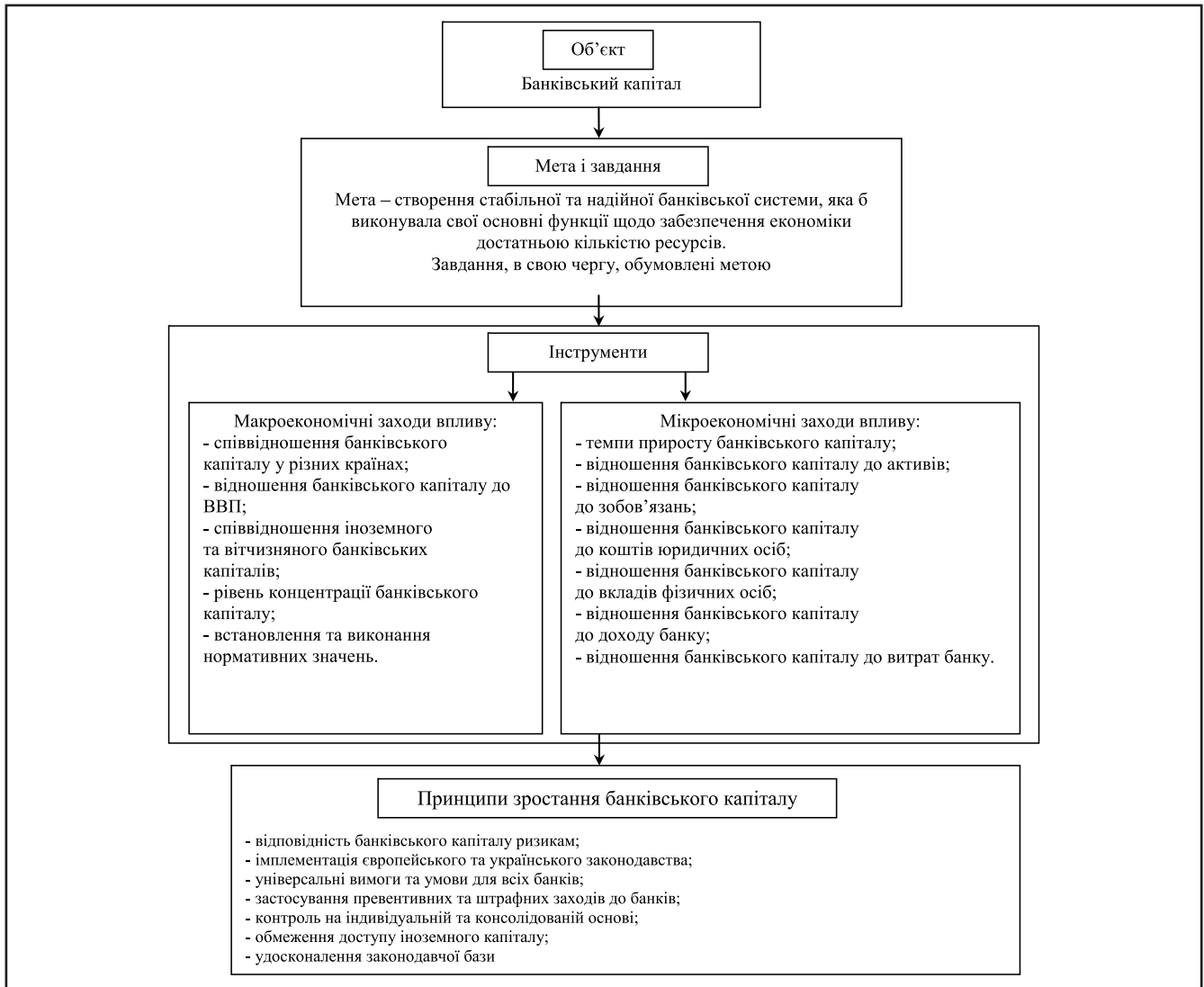
Слід підкреслити, що вирішення проблеми недостатньої капіталізації може досягатися шляхом як внутрішнього акумулювання вільних грошових коштів, так і зовнішніх залучень чи запозичень на постійній чи довгостроковій основі.

Ураховуючи дослідження нами даних конкретного банку, визначимо для нього основні шляхи підвищення капіталізації. Так, для АТ «ОТП Банк», який досліджувався, необхідно є підготовка і впровадження таких заходів, як:

- 1) збільшення додаткового капіталу банку за рахунок розміщення акцій власної емісії та додаткових внесків засновників;
- 2) зростання капіталу шляхом залучення субординованого боргу за рахунок випуску депозитних сертифікатів, банківських облигацій та єврооблігацій;
- 3) розроблення системи залучення грошових коштів на фінансових ринках;

**Таблиця 6. Групи банків України за рівнем достатності капіталу станом на 01.01.2014**

Кластер	Загальна характеристика кластера	Члени кластера
Банки з високим рівнем достатності капіталу	Низький ризик залучених коштів. Низька прибутковість капіталу. Рекомендоване співвідношення зобов'язань і активів. Найвищі значення нормативів адекватності капіталу	ПУМБ Брокбізнесбанк (до ліквідації), УніКредіт Банк Ерсте Банк Фінансова ініціатива
Банки із середнім рівнем достатності капіталу	Середній рівень ризику залучених коштів. Середній та низький рівні прибутковості капіталу. Близьке до рекомендованого значення співвідношення зобов'язань і активів. Близькі до граничних значень нормативи адекватності капіталу	Райффайзен Банк Аваль УкрСиббанк Укрсоцбанк Укрексімбанк Фінанси та Кредит ОТП Банк
Банки із задовільним рівнем достатності капіталу	Середній та високий рівні ризику залучених коштів. Середній та високий рівні прибутковості капіталу. Нормативи капіталу нестабільні	Промінвестбанк Південний Хрещатик Донгорбанк
Банки з незадовільним рівнем достатності капіталу	Високий рівень ризику залучених коштів. Нестабільний рівень прибутковості капіталу. Співвідношення зобов'язань та активів перевищує рекомендовані значення	ПриватБанк Надра Ощадбанк Укрпромбанк Правекс-Банк
Банки з незадовільним рівнем достатності капіталу	Високий рівень ризику залучених коштів. Низький рівень прибутковості капіталу. Невиконані нормативи адекватності капіталу	Інтеграл Банк Альфа-Банк ВТБ Банк, Сведбанк ІНГ Банк Україна



**Концептуальна модель механізму зростання банківського капіталу [1]**

4) зниження частки активів, що мають високий ступінь ризику.

Зростання капіталу банків пов'язане з необхідністю виконання вимог щодо його розміру, збереження та розширення переліку операцій банку, а також з тією ж капітальною базою обов'язкових економічних нормативів, встановлених НБУ. Недостатність внутрішніх джерел, зокрема прибутку, не дає змоги значно збільшувати капітал за рахунок його капіталізації. Збільшення капіталу відбувається в основному за рахунок зовнішніх фінансових ресурсів – внесків до незареє-

строваного статутного капіталу, а також залучення коштів на умовах субординованого боргу.

Вирішення проблеми капіталізації на макрорівні перебуває під пильним наглядом НБУ. Заходи, які повинен вживати НБУ, мають забезпечити механізм стимулювання нарощування капіталу банку. До них відносять фіскальні, регуляторні та організаційні заходи. Регуляторні вимоги щодо нарощування статутного капіталу – це насамперед вимоги до мінімального рівня капіталу банків. Так, за Законом України «Про банки і банківську діяльність» цей рівень має бути не менше 10 млн. євро [7].

**Таблиця 7. Типи портфелів активно-пасивних операцій та їхній вплив на фінансову стабільність комерційного банку**

Категорія портфеля банківських операцій	Вимоги до доходності портфеля	Вимоги до стабільності пасивної частини портфеля
Збитковий	Активна частина складається із непрацюючих активів, а доходність портфеля дорівнює нулю	Пасивна частина портфеля має високу часову стабільність. У тому випадку, коли непрацюючі активи перевищують власний капітал, в пасивній частині портфеля переважають довгострокові пасиви з високою часовою стабільністю
Консервативний	Всі активи портфеля мають фіксовану доходність	Пасивна частина має високий рівень загальної та структурної ліквідності. У випадку, коли непрацюючі активи менші за власний капітал, у пасивній частині балансу переважають пасиви з високим рівнем стабільності
Спекулятивний	Переважна частина активів не має фіксованої доходності	Переважають пасиви з низьким рівнем часової стабільності



До факторів, які впливають на зростання капіталізації банків, слід віднести:

– прибуток як головний показник фінансової та інвестиційної політики банку, передумова фінансової стабільності і конкурентоспроможності банку, резерв для підвищення обсягів капіталізації. Спрямування прибутку на збільшення статутного капіталу має забезпечувати фіскальні стимули зростання банківського капіталу;

– використання досвіду іноземних країн, пов'язаного із системою нарощування їх банківських капіталів, зокрема удосконалення кадрової політики, використання стимулів для підвищення продуктивності праці керівного персоналу. Важливим є впровадження такого інструменту, як бюджетування банку та його філій, що дасть змогу збалансувати доходи і витрати банку та відшукати внутрішні резерви банку для збільшення прибутку;

– створення постійної і достовірної системи інформації, яка б забезпечувала необхідними даними про стан та обсяги інвестицій у статутний капітал банку. Цей захід передбачає нарощування банківського капіталу з метою швидкого вирішення проблем на мікрорівні;

– отримання дозволу на утворення субординованого боргу шляхом емісії облігацій;

– розроблення системи заходів, які б сприяли інвестиційній привабливості банків.

Проте в умовах кризи останні два фактори перестають діяти, оскільки загальне падіння економіки України нівелює використання подібних важелів для підвищення капіталізації. Тож постає завдання пошуку інших методів та шляхів стабілізації і зростання капіталізації українських банків.

### Висновки

Капіталізація – це комплекс дій, спрямованих на реальне збільшення обсягу капіталу банків за рахунок реінвестування отриманого протягом поточного та минулих років прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентів ззовні, а також шляхом концентрації та консолідації.

Основними шляхами підвищення капіталізації на сучасному етапі є підготовка і впровадження таких заходів: збільшення додаткового капіталу банку за рахунок розміщення акцій власної емісії та додаткових внесків засновників;

збільшення капіталу шляхом залучення субординованого боргу за рахунок випуску депозитних сертифікатів, банківських облігацій та єврооблігацій; розроблення системи залучення грошових коштів на фінансових ринках; зниження частки активів, що мають високий ступінь ризику.

Головним резервом для підвищення обсягів капіталізації банку залишається прибуток. Рівень прибутковості залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів. За даних умов необхідно приділити підвищену увагу механізму управління прибутковістю банку: прогнозування, планування, реалізація плану, аналіз плану та контроль, а також постійно удосконалювати і впроваджувати нові види банківських послуг, підвищувати якість обслуговування, а ефективний механізм управління прибутком дозволить банку в повному обсязі реалізувати цілі і завдання, що стоять перед ним, сприятиме результативному здійсненню його функцій.

### Список використаних джерел

1. Марцин В.С. Проблеми і шляхи підвищення капіталізації банківських установ в управлінні капіталом банку // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 77–88.
2. Банківський нагляд. Фінансовий стан банків / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/index.htm](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm) – Заголовок з екрану.
3. Економічні нормативи регулювання діяльності комерційного банку / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.vuzlib.net/bo\\_S/9-5.htm](http://www.vuzlib.net/bo_S/9-5.htm) – Заголовок з екрану.
4. Вовчак О.Д. Аналіз доходів, витрат і прибутку банку. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com.ua/18100713/bankivska\\_sprava/analiz\\_dohodiv\\_vitrat\\_pributku\\_banku](http://pidruchniki.com.ua/18100713/bankivska_sprava/analiz_dohodiv_vitrat_pributku_banku). – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
5. Васюренко О.В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків [Текст]: навч. посібн. / О.В. Васюренко, К.О. Волохата. – К.: Знання, 2006. – 463 с.
6. Міщенко В.І. Банківські операції [Текст] / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренева. – К.: Знання, 2007. – 796 с. – (Вища освіта XXI століття).
7. Пробанки і банківську діяльність [Електрон. ресурс]: Закон України від 07.12.2000 №2121. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

УДК 336.227.8

А.В. МАКСИМЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Податкові імперативи регулювання міжнародної економічної діяльності

Проведено систематизований аналіз ефективності податкового регулювання в Україні на основі рейтингів міжнародних організацій. Уточнено імперативи податкового регулювання міжнародної економічної діяльності. Оцінено можливості конвергенції національної податкової системи в ході податкової гармонізації.

**Ключові слова:** податкове регулювання, податкові рейтинги, міжнародна економічна діяльність, податкова конвергенція.

А.В. МАКСИМЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Налоговые императивы регулирования международной экономической деятельности

Проведен систематизированный анализ эффективности налогового регулирования в Украине на основе рейтингов



международных организаций. Уточнены императивы налогового регулирования международной экономической деятельности. Оценены возможности конвергенции национальной налоговой системы в ходе налоговой гармонизации.

**Ключевые слова:** налоговое регулирование, налоговые рейтинги, международная экономическая деятельность, налоговая конвергенция.

A.V. MAKSYMENKO,

Ph.D. in economics, Associate Professor, Kyiv National Economic University named by Vadym Hetman

## Tax imperatives of international economic activity regulation

A systematic analysis of the effectiveness of tax regulation in Ukraine on the basis of ratings of international organizations is conducted. Imperatives of tax regulation of international economic activity are specified. Possibilities of convergence of the national tax system during the tax harmonization are evaluated.

**Keywords:** tax regulations, tax ratings, international economic activity, tax convergence.

**Постановка проблеми.** У даний час Україна переживає досить складний етап, пов'язаний з процесами глобалізації економічних відносин, внутрішньополітичною та економічною кризою. За цих обставин ефективність і результативність багатьох процесів у значній мірі визначається дієвим функціонуванням податкових механізмів, які, з одного боку, максимально стимулюють приплив іноземного капіталу, а з іншого – є важливим інструментом реалізації економічних інтересів держав на світових ринках. Це вимагає перегляду ціннісних орієнтирів та пріоритетів податкового регулювання міжнародної економічної діяльності. Зокрема, актуалізується гармонізація податкового регулювання, що є важливим елементом економічної конвергенції та проявляється у стандартизації методів податкового адміністрування, уніфікації податків, поглибленні співробітництва країн у сфері уникнення подвійного оподаткування, посиленні взаємодії та координації національних податкових політик.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Наукове підґрунтя податкового регулювання в контексті оптимізації міжнародної економічної діяльності закладено відомими вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами. Серед зарубіжних вчених варто відзначити праці Ш. Бланкарта, У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, П. Прудона, М.М. Алексеев, Дж. Сакса, Е. Ліндаля, К. Вікселя, А. Пігу, І. Озерова, Дж. Кейнса, М. Уейденбаума, А. Вернса, Г. Стайна, У. Фелнера, Г. Уоліча, А. Лаффера, К. Джозефа, Дж. Хау, А. Селдона. Окремі аспекти цієї проблеми ґрунтовно висвітлені в сучасній економічній літературі, зокрема у В. Андрущенко, В. Вишневецького, А. Даниленка, О. Данілова, Л. Демиденко, Я. Жаліла, Ю. Іванова, С. Каламбет, А. Крисоватого, В. Мельника, П. Мельника, С. Онишко, А. Скрипника, А. Соколовської, Л. Тарангул, В. Федосова, Л. Шаблістої, К. Швабія, С. Юрія та інших. Проте складність і багатогранність самого процесу податкового регулювання, необхідність вирішення масиву завдань, пов'язаних з гармонізацією міжнародної економічної діяльності, вимагає подальшого дослідження.

**Мета статті** полягає в уточненні імперативів податкового регулювання міжнародної економічної діяльності та аналізі можливостей конвергенції національної податкової системи в ході податкової гармонізації.

**Виклад основного матеріалу.** Українська податкова система є однією з найскладніших та найменш ефективних як у глобальному, так і в регіональному порівнянні, про що свідчать міжнародні звіти та рейтинги, дослідження українських та зарубіжних економістів, а також оцінки інвесторів.

На підтвердження даної факту наведемо дані рейтингу з легкості ведення бізнесу за 2014 рік, в якому країни ранжуються за простотою здійснення підприємницької діяльності. Висока позиція в індексі легкості ведення бізнесу означає, що регуляторний клімат країни сприяє веденню бізнесу, зокрема міжнародної економічної діяльності. Індекс є середнім показником країни по 10 індикаторами, кожен індикатор має рівну вагу. В даному аналізі особливу вагу становить один з індикаторів – оподаткування, який визначає сприятливість податкового клімату (табл. 1).

Як свідчать дані, Україна посідає в 2014 році 164-те місце в рейтингу з 189 країн. У регіональному рейтингу Україна займає четверте місце, проте з кінця. Нижче лише Боснія і Герцеговина, Таджикистан та Узбекистан. Слід зазначити, що не лише розвинені країни випереджають Україну, а й постсоціалістичні, які після розпаду СРСР мали значно нижчі стартові можливості в економічній сфері, проте змогли підняти економіку та значно підвищити якість оподаткування. (Для прикладу: Білорусія займає 133 місце, Польща – 113, а Російська Федерація – 56, що значно вище українського місця в рейтингу.) Проте, якщо простежити дані рейтингу в динаміці, слід підкреслити позитивні тенденції. У 2014 році Україна покращила свою позицію на чотири пункти (з 168 до 164-го місця в рейтингу), у 2013 році – на цілих 18 пунктів (з 183 до 168-го місця в рейтингу). Отже, Україна зробила декілька кроків вперед до спрощення податкових процедур та полегшення процесу сплати податків, зокрема податково адміністрування стало простішим і дешевшим для фірм шляхом перегляду та уніфікації податкового законодавства, зниження корпоративного прибуткового податку та уніфікації внесків на соціальне забезпечення.

Незважаючи на номінальне зменшення ставки оподаткування податком на прибуток підприємств (з 25% у 2010 році до 18% у 2014 році), тиск на бізнес посилюється. Найбільш суттєвим він став на початку 2012 року, коли впродовж перших трьох кварталів податкове навантаження на підприємства було аномально високим: ефективна ставка оподаткування становила 29, 36 та 24%, що на 4–7 відсоткових пунктів більше, ніж у 2011-році. У першому кварталі 2013 року вона ще зросла (до 41%) [2]. Це пов'язано насамперед з тим, що Україну з'їдає корупція, складна система адміністрування та велика кількість самих податків. Дисбаланс податкової системи України створюють нерівномірні податкові навантаження та, як результат, призводять до збільшення тіньового сектору економіки. Складна система адмініструван-

**Таблиця 1. Рейтинг країн за легкістю сплати податків, 2014 рік**

Країна	Рейтинг оподаткування	Виплати, кількість	Час, год	Податок на прибуток, %	Податок на зарплату, %	Інші податки, %	Загальна податкова ставка, %
ОАЕ	1	4	12	0	14,1	0,8	14,9
Катар	2	4	41	0	11,3	0	11,3
Саудівська Аравія	3	3	72	2,1	12,4	0	14,5
Китай	4	3	78	17,5	5,3	0,1	22,9
Франція	52	7	132	8,7	51,7	4,3	64,7
Російська Федерація	56	7	177	8	36,7	6,1	50,7
США	64	11	175	27,9	9,9	8,4	46,3
Німеччина	89	9	218	23	21,8	4,6	49,4
Польща	113	18	286	14,1	26	1,5	41,6
Білорусія	133	10	319	13,4	39	1,5	54
Японія	140	14	330	27,2	17,9	4,5	49,7
Гондурас	144	47	224	26,1	5,1	8	39,2
Україна	164	28	390	11,2	43,1	0,7	54,9

Джерело: *Paying Taxes 2014* [1].

ня є джерелом корупції і не дозволяє пересічному платникові податків виявити, як використовуються сплачені ним кошти.

Більш швидкому покращенню рейтингу ведення бізнесу заважають чотири індикатори: захист інвесторів, ведення міжнародної торгівлі, витрати на підключення до електромережі та оподаткування. Тому на даному етапі поліпшення саме цих показників має бути в пріоритеті, якщо Кабінет Міністрів України хоче реалізувати завдання ввести Україну в топ-10 країн за легкістю ведення бізнесу, яке визначив пріоритетом керівник Міністерства економічного розвитку Павло Шеремета.

Варто зазначити, що найбільшого прогресу у розвитку міжнародної економічної діяльності та міжнародних інвестиційних процесів досягли країни зі сприятливим інвестиційним кліматом, ключовим компонентом якого є на сьогодні їхні податкові системи, які, з одного боку, максимально стимулюють приплив іноземного капіталу, а з іншого – є важливим інструментом реалізації економічних інтересів держав на світових ринках. На сьогодні більшість країн із розвинутими національними податковими системами перетворилися на сьогодні на головних суб'єктів міжнародних економічних відносин та отримали практично необмежені можливості щодо диверсифікації джерел зовнішнього фінансування своїх економік, розбудови національних інвестиційних ринків та забезпечення високої ефективності процесів внутрішнього нагромадження капіталу. Саме тому пріоритетним завданням для України є підвищення ефективності податкового регулювання міжнародної економічної діяльності та трансформація податкової системи. Для цього варто частково запозичити досвід високорозвинених країн. З метою визначення вузьких місць у системі оподатку-

вання пропонується порівняння країн Європи і Центральної Азії, ОЕСР та України (табл. 2).

Як свідчать дані, завдяки проведеним змінам кількість платежів, що здійснюють підприємства України, на рік становить 28 (в 2011, 2012 роках – 135 платежів на рік, що майже в п'ять разів більше). Приблизно такою є кількість платежів у країнах Європи і Центральної Азії, а от у країнах ОЕСР – в удвічі менше. Водночас податок на виплати і зарплату в Україні удвічі перевищує цей податок у країнах Європи, Центральної Азії та ОЕСР, що змушує вітчизняні підприємства платити зарплату «в конвертах». Загалом варто зазначити, що українські індикатори (окрім податку на прибуток) значно перевищують індикатори країн Європи, Центральної Азії та ОЕСР, що вимагає трансформації податкової системи на основі міжнародного досвіду.

Оцінка податкового навантаження вимагає аналізу податкового індексу Європейської Бізнес Асоціації, складовим індикатором якого є фіскальний тиск на підприємство. Вимірювання індексу здійснювалося за шкалою від 1 до 5 (табл. 3).

Податковий індекс, як і його складові індикатори (податкове законодавство, простота адміністрування податків, фіскальний тиск та якість податкового обслуговування), знаходяться на дуже низькому рівні. Крім того, за результатами опитування Європейської Бізнес Асоціації досить велика кількість підприємств за 2012–2013 роки стикалася з проблемами фіскального тиску. На рисунку наочно відображено види фіскального тиску, з якими стикалися компанії.

З усього вищезазначеного можна зробити висновок, що податкове регулювання, як і сама податкова система, потребує реформування та змін. Для того щоб визначитись за напрямом реформ у сфері оподаткування та ведення міжна-

**Таблиця 2. Індикатори системи оподаткування, 2014 рік**

Індикатор	Україна	Європа і Центральна Азія	ОЕСР
Виплати, кількість	28	26	12
Час, год.	390	246	175
Податок на прибуток, %	11,2	9	16,1
Податок на виплати і зарплату, %	43,1	22,6	23,1
Інші податки, %	0,7	7	2
Загальна податкова ставка, %	54,9	38,7	41,3

Джерело: *Paying Taxes 2014* [1].

**Таблиця 3. Податковий індекс Європейської Бізнес Асоціації**

Показник	1 хвиля, 2011 рік	2 хвиля, II-III квартали 2012	3 хвиля, IV/2012-I/2013	4 хвиля, II-III/2013	5 хвиля, IV/2013-I/2014
Податковий індекс (інтегральний показник)	1,90	2,42	2,32	2,41	2,37
Податкове законодавство	1,76	2,32	2,25	2,21	2,08
Простота адміністрування податків	1,62	2,32	2,17	2,33	2,21
Фіскальний тиск	2,11	2,56	2,39	2,50	2,54
Якість податкового обслуговування	2,36	2,53	2,64	2,63	2,73

Джерело: EBA Tax Index [3].



**Концептуальна модель механізму зростання банківського капіталу [1]**

родної економічної діяльності, слід проаналізувати напрями та характер реформ, які на сьогодні здійснюють європейські країни та країни Азії.

На основі «Резюме з реформ» [4] (врахованим доповіддю «Ведення бізнесу» за 2012–2013 роки) узагальнено країни Європи і Центральної Азії, які здійснили реформи у сфері оподаткування та ведення зовнішньоекономічної діяльності (табл. 4, 5). У таблицях акцентується увага на напрями реформ, тобто сприяють вони полегшенню ведення зовнішньоекономічної діяльності, зменшуючи податкове навантаження та спрощуючи процедури чи, навпаки, ускладнюють ведення ЗЕД.

З дев'яти країн, що здійснили реформи у сфері оподаткування, шість спрямували зміни на спрощення оподаткування за рахунок скорочення частоти сплати податків, числа платежів, запровадження електронних систем оплати податку на додану вартість, податку на прибуток, земельного податку та податку на нерухоме майно, зниження ставок податків, об'єднання, або навіть скасування деяких податків. Таджикистан частково спростив та частково ускладнив оподаткування, знизив ставки податку на прибуток підприємств, об'єднав мінімальний податок на доходи підприємств з податком на прибуток, скасував податок з роздрібного продажу, проте збільшив ставки земельного та автомобільного податків. Лише Боснія і Герцеговина та Сербія ускладнили систему оподаткування, зробивши процедуру оподаткування дорожчою для підприємств. Решта країн Європи і Центральної Азії не здійснювали реформи у сфері оподаткування.

Реформи у сфері ведення ЗЕД також спрямовані на полегшення здійснення міжнародної економічної діяльності,

зокрема експортно-імпортних операцій. Розвиток і поглиблення міжнародного розподілу праці, масштабів і ролі міжнародних економічних відносин актуалізують проблеми взаємозалежності країн. Сьогодні неможливо назвати країну у світі з повною економічною незалежністю. Країни зацікавлені у стимулюванні міжнародної економічної діяльності, тому й полегшують умови ведення бізнесу та запроваджують лояльні податкові системи. Україна не є виключенням. Тому Україні слід моніторити реформи та зміни в інших країнах, щоб вибірково впроваджувати деякі з них у себе.

Різноманітність і масштаби застосування різними країнами заходів податкового регулювання визначаються специфікою національних умов соціального розвитку та політичного стану, пріоритетами економічної політики, а також рівнем впливу наслідків світової фінансової кризи. Тому розробка конкретних заходів поліпшення податкового регулювання міжнародної економічної діяльності в Україні повинна не тільки враховувати світовий досвід, а й бути жорстко пов'язаною зі специфікою національних особливостей у сфері політики, економіки, соціальної та навіть культурної сферах.

Наприклад, японська податкова система зорієнтована на специфічні особливості місцевого населення. У країні традиційно високо розвинуті правосвідомість та законслухняність, і переважна більшість громадян просто не в змозі порушити законодавство. Та сила цієї системи не в суворості покарання, а в існуючій системі контролю за платниками, при якій практично неможливо ухилитися від заповнення декларації. Безумовно, є й такі, хто ухиляється від сплати податків. Але відповідно до закону про державний контроль за

**Таблиця 4. Реформи в ЄС у сфері оподаткування**

Країна	Реформи у сфері оподаткування	Реформи спрощують процедури (+), ускладнюють (-)
Албанія	Спростила процедуру сплати податків за допомогою скорочення числа платежів з податку на прибуток	+
Вірменія	Спростила систему оподаткування за допомогою об'єднання в єдиний податок на дохід всіх соціальних внесків від роботодавців і працівників, а так само індивідуального прибуткового податку	+
Боснія і Герцеговина	Зробила процес оподаткування більш важким для компаній шляхом введення штрафу за недотримання вимоги про наймання мінімальної кількості працівників особливих категорій. Водночас податок на лісове господарство було тимчасово скасовано	+/-
Хорватія	Зробила процедуру оподаткування простішою для підприємств за рахунок введення електронної системи соціального страхування, зниження ставки податку на лісове господарство, а також зниження тарифу і ставки внеску в Торгову палату	+
Молдова	Запровадила електронні системи оплати податку на додану вартість, податку на прибуток, земельного податку та податку на нерухоме майно	+
Румунія	Скоротила частоту сплати податку з компаній (з щоквартальної сплати до двох виплат у рік), а також знизила ставки податку на автомобілі	+
Сербія	Зробила процедуру оподаткування дорожчою для підприємств за рахунок збільшення ставки податку на прибуток підприємств	-
Таджикистан	Оподаткування стало простіше і дешевше для підприємств завдяки зниженню ставки податку на прибуток підприємств, об'єднанню мінімального податку на доходи підприємств з податком на прибуток, а також завдяки скасуванню податку з роздрібного продажу; проте ставки земельного та автомобільного податків підвищилися	+/-
Узбекистан	Процес оподаткування спростився за рахунок скасування низки малих податків	+

Джерело: побудовано автором на основі [4].

**Таблиця 5. Реформи в ЄС у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності**

Країна	Реформи у сфері ведення ЗЕД	Реформи спрощують процедури (+), ускладнюють (-)
Азербайджан	Спростив здійснення зовнішньоторговельної діяльності за допомогою оптимізації внутрішніх процедур митного контролю	+
Хорватія	Спростила процедуру здійснення зовнішньоторговельної діяльності завдяки поліпшенню фізичної та інформаційної інфраструктури в порту Рієка та оптимізації експортних митних процедур (з метою приведення у відповідність з Європейською конвенцією про загальний транзит)	+
Латвія	Спростила здійснення зовнішньоторговельної діяльності шляхом скорочення кількості документів, необхідних для імпорту	+
Російська Федерація	Запровадила електронну систему подачі експортної та імпоротної документації, а також скоротила обсяг фізичного контролю	+
Узбекистан	Скасував необхідність реєстрації в митних органах контрактів на імпорт, скоротив тимчасові ліміти на реєстрацію банком контрактів на імпорт і експорт, а також скоротив кількість документів, необхідних для здійснення експорту	+

Джерело: побудовано автором на основі [4].

податковими порушеннями до них можуть застосовуватися різні санкції – від штрафів до карних переслідувань. Японська податкова поліція працює жорстко, послідовно і принципово, незважаючи на особи і посади. Отже, в Японії велику роль грає менталітет нації як культурна складова. Для поліпшення податкового регулювання міжнародної економічної діяльності Україні досвід Японії слід переймати, хоча й обережно, проте необхідно, адже жорсткості, об'єктивності, свідомості, послідовності і принциповості нашим податковим органам явно не вистачає.

**Висновки**

Удосконалення податкового регулювання міжнародної економічної діяльності в Україні має не тільки враховувати світовий досвід, а й бути жорстко пов'язаним зі специфікою націо-

нальних особливостей у сфері політики, економіки, соціальної та навіть культурній сферах. Щодо зменшення податкового тиску на вітчизняних виробників товарів і послуг (реальний сектор економіки), то слід зазначити, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів державного бюджету та кредитних установ виважена та збалансована податкова політика є одним із найважливіших інструментів стимулювання економічної активності, що здатна забезпечити необхідні умови для економічного зростання країни та добробуту її громадян.

Реалізація податкової політики має здійснюватись за такими напрямками:

- раціоналізація структури податкової системи;
- зменшення податкового тиску на вітчизняних виробників товарів і послуг (реальний сектор економіки);
- податкова підтримка розвитку малого підприємництва;

- обмежений податковий протекціонізм;
- податкове стимулювання ефективної зайнятості населення;
- стимулювання попиту внаслідок зменшення податково-го навантаження на споживання;
- податкове стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів.

Вирішуючи проблему наповнення дохідної частини бюджету, важливо не зруйнувати стимули для розвитку підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. Надмірна фіскальна спрямованість податкової політики зменшує ділову активність, що негативно впливає на динаміку ВВП, виробництва та інвестицій. Тому податковий тиск має бути помірний, щоб податки виконували не лише фіскальну, а й стимулюючу функцію.

## Список використаних джерел

1. Paying taxes report 2014, PWC report – Retrieved from: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2014.pdf>
2. Шавалюк Л. Олігархічний бізнес стає тягарем для економіки // [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/88648>
3. Податковий індекс Європейської Бізнес Асоціації // [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/tax-index>
4. Резюме з реформ // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Fact-Sheets/DB14/DB14ECAFactSheetRussian.pdf>

УДК 336.14

Н.В. САВЧУК,

докторант кафедри фінансів, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Моделювання відношення торгового до платіжного балансу за допомогою полінома

У статті представлена динаміка торгового та платіжного балансів України за період 1998–2013 років із застосуванням до табличних даних природної нормалізації. Показано, що макроекономічні показники торгового та платіжного балансу пов'язані між собою таким чином, що торговий баланс являється частиною платіжного, та розглядається показник частки торгового балансу в платіжному. Представлена поліноміальна апроксимація точок відношення торгового до платіжного балансу за допомогою квадратного тричлена зі стандартною похибкою відхилення 0,7841. Прогноз має тенденцію до монотонного спадання.

**Ключові слова:** сальдо платіжного балансу, сальдо торгового балансу, природна нормалізація даних, апроксимація аналітичною функцією.

Н.В. САВЧУК,

докторант кафедри фінансов, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Моделирование отношения торгового к платежному балансу с помощью полинома

В статье представлена динамика торгового и платежного балансов Украины за период 1998–2013 годов с применением к табличным данным естественной нормализации. Показано, что макроэкономические показатели торгового и платежного баланса связаны между собой таким образом, что торговый баланс является частью платежного и рассматривается показатель доли торгового баланса в платежном. Представлена полиномиальная аппроксимация точек отношения торгового платежного баланса с помощью квадратного трехчлена со стандартной погрешностью отклонения 0,7841. Прогноз имеет тенденцию к монотонному убыванию.

**Ключевые слова:** сальдо платежного баланса, сальдо торгового баланса, естественная нормализация данных, аппроксимация аналитической функцией.

The paper presents the dynamics of trade and payments balances Ukraine for the period 1998–2013 year. Using tabular data for natural normalization. It is shown that macroeconomic indicators and trade balance are interrelated so that the trade balance is part of the payment, and is considered an indicator share of trade balance of payments. Submitted by polynomial approximation points related to the trade balance by using square trinomial with a standard deviation error of 0.7841. Weather tends to be monotonous decrease

**Keywords:** balance of payments, balance of trade, natural normalization of data, approximation of analytic functions.

На сьогодні актуальним завданням є побудова економіко-математичних моделей прогнозування сальдо платіжного та торгового балансів. Відомо, що платіжний баланс (англ. balance of Payments) являється співвідношенням між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою платежів за кордон протягом певного періоду (рік, квартал, місяць) і складається на основі статистичних показників про здійснені за цей період зовнішньоекономічних дій.

Це дає можливість аналізувати зміни в міжнародних економічних зв'язках країни, масштабах і характері її участі у світовому поділі праці та ін.

Платіжний баланс – це документ, що відображає всі операції з грошима, які обслуговують зовнішньоекономічні зв'язки держави; це баланс між усіма доходами, які Україна отримує від іноземних держав у результаті зовнішньоекономічної діяльності, і всіма платежами, які вона здійснює зарубіжним державам. Облік платежів з усіх зовнішньоекономічних операцій відбувається за принципом подвійної бухгалтерії. Наприклад, гроші, які надійшли за рахунок експорту, оприбутковуються зі знаком «плюс» (як прибуток), а гроші, що йдуть за кордон (наприклад, виплата за імпорт), записуються в платіжний баланс зі знаком «мінус» (як витрати). Різниця між доходами й витратами



із зовнішньоекономічних операцій називається «сальдо платіжного балансу».

Сальдо платіжного балансу може бути позитивним або негативним. В останньому випадку держава буде мати «дефіцит платіжного балансу». Отже, активне сальдо платіжного балансу (>0) призводить до зростання золотовалютного резерву центрального банку. Пасивне сальдо (< 0) має протилежні наслідки.

Це може негативно позначитися на стабільності обмінного курсу національної валюти. Стан платіжного балансу визначається діючою міжнародною валютною системою і в свою чергу впливає на її функціонування.

**Постановка проблеми.** Будемо вважати, що представлена динаміка торгового та платіжного балансів України за період 1998–2013 років є заданою табличною функцією  $y_i$ .

Постає завдання знайти аналітичну функцію  $Y(x_j)$  (т.б. неперервну функцію, що задана формулою), яка б наближалася до заданої табличної функції  $y_i$  торгового та платіжного балансів України найкращим чином. Такий підхід називається апроксимацією. Апроксимація обумовлюється критерієм середньо квадратичного відхилення, коли сума квадратів відхилень аналітичної функції  $Y(x_j)$  від табличної  $y_i$  (при  $i=0, 1, \dots, n$ ) повинна бути мінімальною:

$$\sum_{i=0}^n (Y(x_i) - y_i)^2 \rightarrow \min. \quad (1)$$

На рис. 1 представлена схема класифікації основних методів наближення табличних функцій, за допомогою яких знаходиться аналітична функція  $Y(x_j)$ .

Із основних чисельних методів наближення вибираємо апроксимацію і, зокрема, для табличної функції сальдо державного бюджету України за період 1998–2013 років у безрозмірному вигляді застосовуємо апроксимацію поліномами.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В сучасній економічній літературі представлено різні моделі прогнозування сальдо платіжного та торгового балансів України. У роботі [1] на основі кореляційного аналізу доведено, що основні статті платіжного балансу України пов'язані постійною залежністю, яка дозволила сформулювати структуру моделі платіжного балансу. Показано, що основні статті майже не пов'язані зі статтею «Імпорт послуг», а тому значення цієї статті доцільно прогнозувати окремо від інших.

У роботі [2] на основі даних платіжного балансу України, динаміки торгівлі України з іншими країнами, курсу грив-

ні до валют зарубіжних країн, інформації про рух коштів по експортних та імпортних операціях розроблено і реалізовано модель підрахунку загального торгового індексу та загального індексу руху коштів, які є індикаторами змін у національній економіці та можуть бути використані для прогнозування розвитку зовнішніх зв'язків України.

У роботі [3] для визначення трендового компонента в часових рядах, які представляють основні статті платіжного балансу України, на основі порівняння зі стандартною економічною регресією сформульовано висновок про доцільність використання фільтра Ходріка – Прескотта та запропонованого модифікованого фільтра із визначенням сезонних коливань.

У роботах [4–6] обґрунтовано, що оптимальна стратегія прогнозування основних статей платіжного балансу України може бути реалізована за допомогою таких підходів, як: статистичний, при якому вся стратегія здійснюється комп'ютерною програмою; експертний, коли спеціалісти визначають прогнозні значення. Сформульовано концепцію залучення експертів до розробки прогнозів та визначено, при яких умовах прогнози будуть точнішими за статистичні.

На основі всебічного аналізу розглянутих у роботах [1–6] моделей можна зробити висновки, що в них розроблено алгоритм вибору оптимальної стратегії прогнозування, який містить: визначення необхідної інформації та мети прогнозування, визначення компонентів часового ряду, позбавлення від нехарактерних для часового ряду даних за допомогою додаткової інформації, визначення характеристик основних компонентів часових рядів, обчислення моделі, перевірка моделі на адекватність, обчислення прогнозів та їх коригування.

**Метою статті** є дослідження динаміки торгового та платіжного балансів України за період 1998–2013 років та аналіз динаміки відношення торгового до платіжного балансу та його наближення квадратичною функцією

**Виклад основного матеріалу.** Проаналізуємо сальдо платіжного та торгового балансу України (торговий баланс – основна складова платіжного балансу).

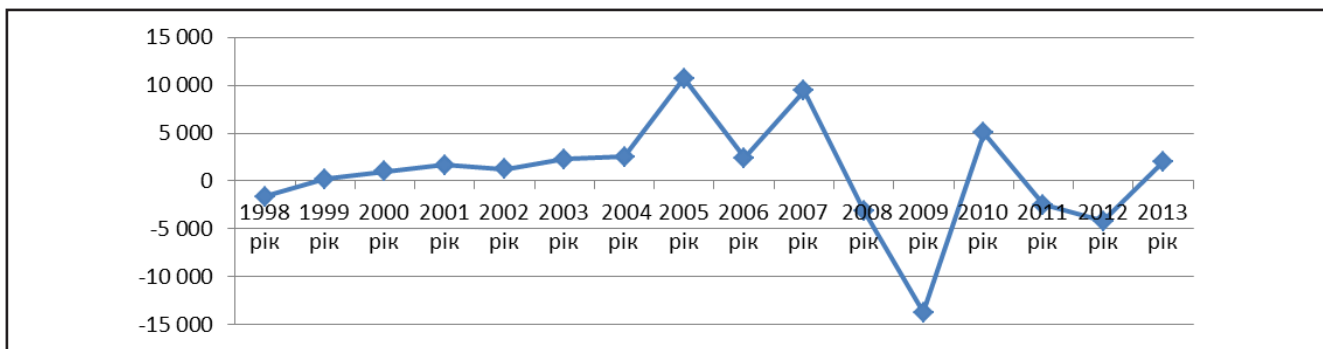
Динаміка статистичних даних платіжного балансу України за період 1998–2013 років у млн. доларів представлена на рис. 2.

Зауважимо, що Україна розробляє платіжний баланс за схемою і методикою Міжнародного валютного фонду.

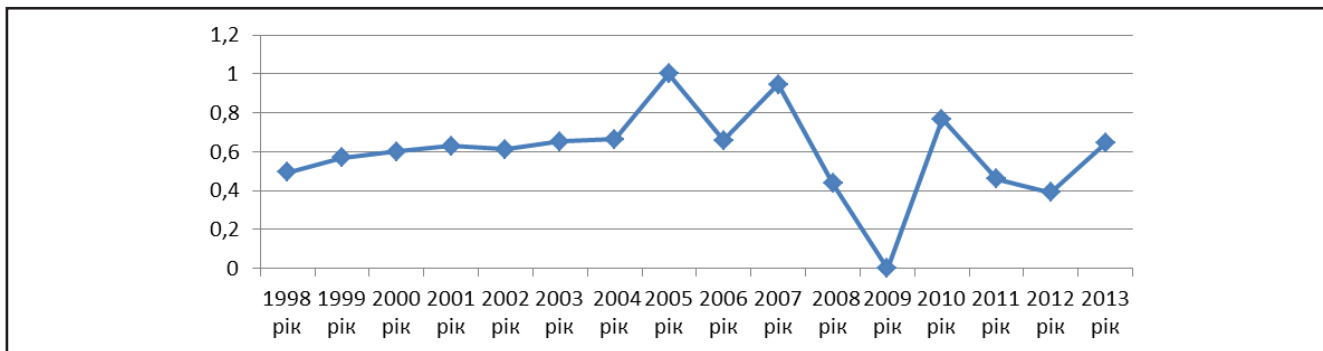
З рис. 2 видно різкі зміни ряду динаміки <http://ua-referat.com/> Тенденції починаючи з 2004 року. Причому з 2008 по 2010 рік спостерігається катастрофічний спад з підйомом



Рисунок 1. Основні чисельні методи наближення табличних функцій та їхня класифікація



**Рисунок 2.** Динаміка платіжного балансу України за період 1998–2013 років, \$ млн.



**Рисунок 3.** Динаміка платіжного балансу України за період 1998–2013 років у безрозмірному вигляді

у 2010 році і знову нова хвиля спаду з 2010 по 2012 рік як друга фаза післякризового періоду починаючи з 2007 року.

Зауважимо, що статистичні дані платіжного балансу України за період 1998–2013 років подані в млн. доларів. Є два виходи із ситуації: або переводити долари в гривні, що несе в собі велику похибку при перерахуванні з огляду на те, що за деякі роки курс долара змінювався декілька разів на місяць і це потребує застосування додаткових математичних обчислень, або застосувати природну нормалізацію.

Отже, маємо безрозмірний ряд чисел сальдо платіжного балансу у вигляді, що представлено на рис. 3.

З рис. 3 видно різкі коливання ряду динаміки (<http://ua-referat.com/> Тенденції починаючи з 2004 року: з 2004 по 2009 рік – спостерігається, незважаючи на поодинокі сплески, різкий спад ряду динаміки, причому з 2009 по 2010 рік спостерігається тенденція підйому значення даних, а починаючи з 2010 по 2012 рік – друга фаза спадання із незначним підйомом в 2013 році.

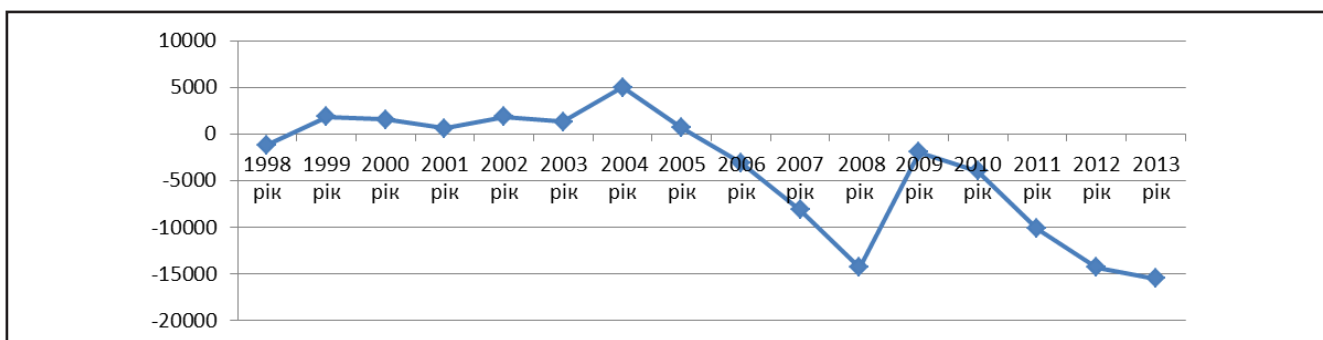
Як видно з рис. 3, конфігурація кривої платіжного балансу України аналогічно кривій на рис. 2, але тепер усі дані знаходяться в діапазоні  $[0; 1]$ , і вони не мають розмірності (\$ млн.).

Будемо вважати, що представлена динаміка платіжного балансу України за період 1998–2013 років у безрозмірному вигляді, що представлена на рис. 3, є заданою табличною функцією  $u_t$ .

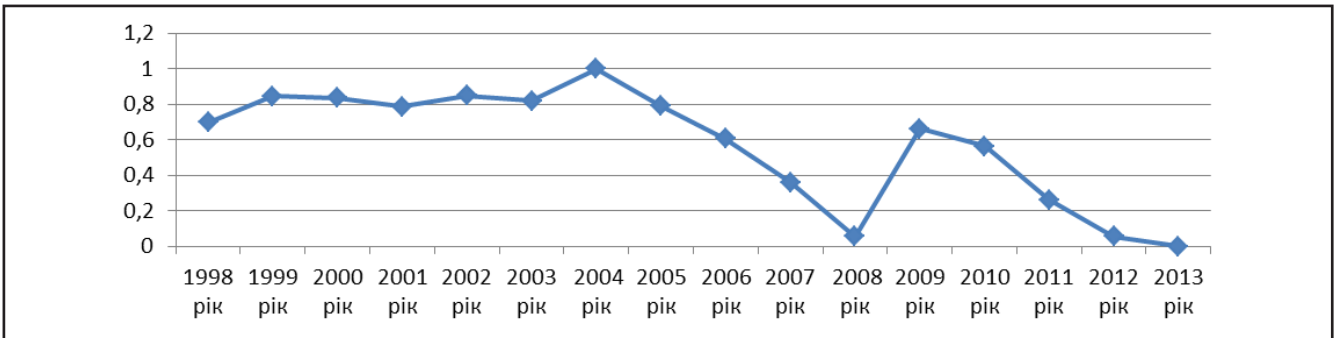
Проаналізуємо сальдо торгового балансу України. Торговий баланс – це співвідношення вартості експорту та імпорту даної країни з її торговельними партнерами. На цю групу припадає переважна сума платежів, які здійснюються за зовнішніми платіжними зобов'язаннями. Якщо експорт перевищує імпорт, торговий баланс вважається позитивним (або активним), а якщо імпорт перевищує експорт – негативним (або пасивним). Крім того, у першому розділі платіжного балансу відображається торгівля послугами (туризм, послуги зв'язку, утримання військових баз за кордоном). Загальний підсумок по торговельному балансу і обліку послуг показує «сальдо з поточних операцій».

Динаміка статистичних даних торгового балансу України за період 1998–2013 років у млн. доларів представлена на рис. 4.

Зауважимо, що аналогічно статистичним даним сальдо платіжного балансу держави, статистичні дані торгового балансу України за період 1998–2013 років подані в млн. доларів.



**Рисунок 4.** Динаміка торгового балансу України за період 1998–2013 років, \$ млн.



**Рисунок 5. Динаміка торгового балансу України за період 1998–2013 років у безрозмірному вигляді**

Отже, застосуємо до табличних даних природну нормалізацію.

Таким чином, маємо безрозмірний ряд чисел сальдо торгового балансу у вигляді, що представлено на рис. 5.

Як видно з рис. 5, конфігурація кривої торгового балансу України аналогічна кривій на рис. 4, причому всі табличні дані знаходяться в діапазоні  $[0;1]$  і вони безрозмірні. З рис. 5 видно різкі зміни ряду динаміки: з 2004 по 2008 рік – різкий спад ряду динаміки, причому з 2008 по 2010 рік спостерігається тенденція підйому значення даних, а починаючи з 2010 по 2013 рік – друга фаза спадання.

Будемо вважати, що представлена динаміка торгового балансу України за період 1998–2013 років у безрозмірному вигляді, що представлено на рис. 5, є заданою табличною функцією  $u_i$ .

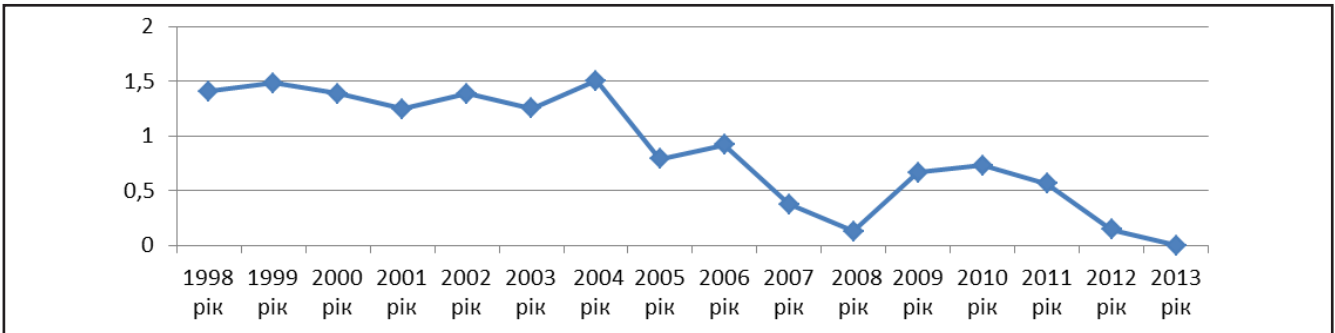
Зауважимо, що платіжний баланс включає: торговельний баланс; платежі та надходження за послуги, некомерційні платежі, доходи від зарубіжних інвестицій, рух довгострокового та короткострокового капіталів і валютних резервів.

Таким чином, частина платіжного балансу, яка відображає експорт і імпорт, називається торговим балансом держави (тобто платіжний баланс ширше торгового).

Зауважимо, що з огляду на те що макроекономічні показники торгового та платіжного балансу пов'язані між собою таким чином, що торговий баланс являється частиною платіжного, ми будемо розглядати показник частки торгового балансу в платіжному (відношення торгового до платіжного балансу). Тому введемо відношення торгового до платіжного балансу.

На рис. 6 представлена динаміка відношення торгового до платіжного балансу України за період 1998–2013 років.

Зауважимо, що і статистичні дані сальдо платіжного балансу держави, а також статистичні дані торгового балансу України за період 1998–2013 років подані в млн. доларів. Тоді незалежна змінна відношення торгового до платіжного балансу вже буде безрозмірною (при відношенні розмірність скорочується). Числові значення виходять за межі інтервалу  $[0,1]$ . Це пояснюється тим, що не було проведено природну нормалізацію, а розглядається відношення торгового до платіжного балансу як безрозмірна величина.



**Рисунок 6. Динаміка відношення торгового до платіжного балансу України за період 1998–2013 років**



**Рисунок 7. Динаміка відношення торгового до платіжного балансу та його наближення квадратичною функцією**

З рис. 6 видно різкі зміни ряду динаміки <http://ua-referat.com/> Тенденції починаючи з 2004 року. Причому видно три хвилі спаду: з 2008 по 2010 рік спостерігається катастрофічний спад із підйомом у 2010 році і знову нова хвиля спаду з 2010 по 2012 рік як друга фаза після кризового періоду починаючи з 2007 року.

З основних чисельних методів наближення табличних даних відношення торгового до платіжного балансу України застосовуємо апроксимацію квадратичною функцією (рис. 7).

На рис. 7 представлена поліноміальна апроксимація точок відношення торгового до платіжного балансу за допомогою квадратного тричлена вигляду:

$$y = -0.0021x^2 - 0.062x + 1.5944 \quad (1)$$

зі стандартною похибкою відхилення: 0,7841.

Таке наближення аналітичною функцією було обрано із декількох апроксимацій і критерієм вибору була найкраща стандартна похибка відхилення. За такою апроксимацією прогнозне значення (пунктирна лінія на рис. 7) на 2014 рік має тенденцію до монотонного спадання. Причому аналітична функція згладжує коливання точок за три періоди: з 2001 по 2005 рік, з 2005 по 2009 рік, з 2009 по 2012 рік. Зауважимо, що таке наближення згладило пікові коливання даних.

#### Висновки

Показано, що з огляду на те, що макроекономічні показники торгового та платіжного балансу пов'язані між собою таким чином, що торговий баланс являється частиною пла-

тижного, розглядається показник частки торгового балансу в платіжному (відношення торгового до платіжного балансу). Представлена поліноміальна апроксимація точок відношення торгового до платіжного балансу за допомогою квадратного тричлена зі стандартною похибкою відхилення 0,7841. Прогноз має тенденцію до монотонного спадання.

#### Список використаних джерел

1. Chernyak O., Stavytskyy A. Statistical Forecasting of the Balance of Payments of Ukraine // Theory of Stochastic Processes. – 2001. – Vol. 7 (23). – №1–2. – P. 53–73.
2. Хіміч Т.В., Ставицький А.В. Індексний аналіз обмінного курсу гривні та зовнішньої торгівлі України // Вісник Національного банку України. – 1999. – №4. – С. 11–14.
3. Черняк О.І., Воронова Л.В., Ставицький А.В. Методи прогнозування експорту–імпорту // Економіка і прогнозування. – 2001. – №2. – С. 96–109.
4. Економічний ризик і методи його вимірювання: підручник для студ. екон. спец. / В.В. Вітлінський [та ін.]; Інститут змісту і методів навчання, Київський держ. економічний ун-т. – К.: [б.в.], 1996. – 398 с.
5. Моделювання економіки: навч. посібник / В.В. Вітлінський; Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2003. – 406 с.: рис. – Бібліогр.: с. 403.
6. Блудова Т.В., Джаладова І.А., Макаренко О.І., Шуклін Г.В. Математична економіка. Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2009 – 464 с.
7. Ризикологія в економіці та підприємстві / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко; Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

І.І. РЕПІН,  
к.т.н., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,  
А.В. ДАЙНЕКО,  
аспірантка, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,  
М.О. ЛУГІНА,  
НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Методичні основи проведення моніторингу якості надання адміністративних послуг суб'єктами та центрами надання адміністративних послуг

Визначені фактори, які впливають на якість надання адміністративних послуг, критерії якості адміністративних послуг, окреслені методичні підходи та вимоги до організації проведення моніторингу якості надання адміністративних послуг суб'єктами та центрами надання адміністративних послуг.

**Ключові слова:** адміністративні послуги, якість, моніторинг, центри надання адміністративних послуг.

І.І. РЕПІН,  
к.т.н., с.н.с., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,  
А.В. ДАЙНЕКО,  
аспірантка, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,  
М.А. ЛУГИНА,  
НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

## Методические основы проведения мониторинга качества предоставления административных услуг субъектами и центрами предоставления административных услуг

Определены факторы, влияющие на качество предоставления административных услуг, критерии качества административных услуг, очерчены методические подходы и требования к организации проведения мониторинга качества предоставления административных услуг субъектами и центрами предоставления административных услуг.

**Ключевые слова:** административные услуги, качество, мониторинг, центры предоставления административных услуг.

I.I. REPIN,  
Ph. D., SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,  
A.V. DAINEKO,  
postgraduate, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,  
M.A. LUGINA,  
SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

## Methodological basis for monitoring the quality of administrative services entities and centers of administrative services

*The factors that affect the quality of administrative services, administrative services quality criteria outlined methodological approaches and requirements of monitoring the quality of administrative services entities and centers of administrative services.*

**Keywords:** administrative services, quality, monitoring centers of administrative services.

**Постановка проблеми.** Реалізація стратегічного курсу на європейську інтеграцію вимагає від України впровадження в державне управління принципів міжнародного менеджменту якості для забезпечення ефективності державного управління та якості надання адміністративних послуг, що зумовлено незадоволеністю населення низьким рівнем життя та неякісними послугами і, як наслідок, недостатньою конкурентоспроможністю України серед міжнародної спільноти. Попри значну кількість прийнятих нормативно-правових актів та увагу науковців щодо унормування процедури надання адміністративних послуг питання щодо визначення процедури оцінювання якості надання адміністративних послуг залишається невирішеним.

Останнім часом помітно активізувалася діяльність суб'єктів надання адміністративних послуг щодо проведення з власної ініціативи моніторингу якості надання адміністративних послуг, за результатами якого приймаються рішення щодо удосконалення системи надання адміністративних послуг. Тому актуальним є завдання розроблення рекомендацій з проведення моніторингу якості надання адміністративних послуг суб'єктами та центрами надання адміністративних послуг на основі узагальнення набутого досвіду та наукових напрацювань у цій сфері.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На важливість дослідження адміністративних послуг та їх місця у забезпеченні прав, свобод і законних інтересів громадян наголошують провідні науковці: В. Авер'янов [1, 2], В. Бабаєв [3], О. Бандурка [4], В. Коняєва [5], А. Селіванов [6], В. Тимошук [7] та ін. Сучасна ситуація в країні вимагає перебудови засад інформаційної діяльності та, перш за все, створення систем моніторингу і відповідної бази, яка забезпечить управління повною, об'єктивною і актуальною інформацією для компетентного всебічно зваженого підходу до підготовки і прийняття рішень будь-якого рівня.

Зарубіжний досвід не дає єдиної відповіді на питання про оптимальний перелік критеріїв оцінки якості публічних (чи адміністративних) послуг. Наприклад, у Канаді серед критеріїв якості називали своєчасність, професійність, компетентність службовців, люб'язність, комфорт, справедливість, результат. Ці критерії відображають насамперед очікування споживачів [8].

У Фінляндії оцінку публічних послуг пропонувалося здійснювати за такими групами критеріїв, як менеджмент та персонал, процедури та структура органу, якість та задоволеність споживача, економічність та ефективність, результативність. У даному випадку виходять не лише з позиції споживача, а й з публічних інтересів [8].

**Метою статті** є розроблення методичних основ та рекомендацій з моніторингу якості надання адміністративних послуг суб'єктами та центрами надання адміністративних послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно з положеннями Європейської хартії, підписаної в Парижі на Європейському з'їзді якості у 1998 році [9]:

– якість – це мета досконалості організації (якщо остання є конкурентоспроможною, то вона повністю виправдовуватиме очікування клієнтів). У такому разі якість постає методологією та способом активної участі персоналу, відповідального за надання адміністративних послуг, адже підвищення мотивації та відданості своїй професії лише сприяє забезпеченню споживачів якісними послугами;

– якість є безсумнівним виміром ефективності, а завдяки скороченню витрат, використанню творчих можливостей, заохоченню ініціативи працівників – рушійною силою підвищення конкурентоспроможності та зайнятості.

Ураховуючи зарубіжний досвід організації надання публічних послуг громадянам та оцінки якості надання таких послуг, необхідно зазначити спершу те, що світова практика бере за основу оцінки якості думку безпосереднього споживача. Ще наприкінці 80-х років минулого сторіччя такий орієнтир в оцінці було визнано найважливішим. Протягом 90-х років багато розвинутих країн світу, зокрема Велика Британія, США, Канада, Швеція, Фінляндія, запровадили систему оцінювання роботи урядових органів, у тому числі з надання адміністративних послуг, що ґрунтується на очікуваннях та уподобаннях споживачів.

Для визначення ступеню впливу на якість надання адміністративних послуг різних факторів, задіяних у сфері надання адміністративних послуг, доцільно провести їх системну структурування та класифікацію. По відношенню до системи надання адміністративних послуг фактори поділяються на внутрішні (які мають місце в самій системі надання послуг) і зовнішні, які виникають поза сфери надання адміністративних послуг і мають позитивний, або негативний вплив на функціонування системи надання адміністративних послуг. За своєю природою фактори поділяються на об'єктивні та суб'єктивні, а за характером впливу – на позитивні та негативні. Окрім того, фактори можуть бути матеріальні, фінансові, географічні тощо. В результаті комплексного аналізу процесу підготовки адміністративних послуг та діяльності суб'єктів надання цих послуг визначено перелік основних факторів та проведена їх класифікація (див. табл.).

Зазначені в таблиці фактори можуть справляти як позитивний, так і негативний вплив на якість надання адміні-



## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

стративних послуг. Позитивними є такі фактори, як, наприклад, можливість споживачів звернутися до центру надання адміністративних послуг, пошук підприємницької діяльності, високий рівень інформаційно-технологічного забезпечення, висока кваліфікація управлінського персоналу, наявність грантів або технічної допомоги і т. ін.

Особливої ваги набувають фактори модернізації державної служби та служби в органах місцевого самоврядування за допомогою удосконалення системи стимулювання службовців, покращення моніторингу їхньої діяльності, оцінки показників її кінцевих результатів, вирішення яких значною мірою сприятиме покращенню якості публічних послуг, що надаються органами влади. Зазначена модернізація має здійснюватись шляхом приведення державного управління та державної служби України у відповідність із принципами і практиками демократичного урядування.

Проведення моніторингу якості надання адміністративних послуг здійснюється з урахуванням критеріїв. Критерії якості надання адміністративних послуг, їх мінімальний склад достатньо досліджені в науковій літературі. Їхній перелік наведено нижче.

1) результативність – передбачає спрямованість діяльності адміністративного органу на позитивне вирішення справи;

2) своєчасність – передбачає дотримання встановленого законом строку надання адміністративної послуги з орієнтацією на якнайшвидше вирішення справи;

3) доступність – означає фактичну можливість особи звернутися за отриманням адміністративної послуги;

4) зручність – передбачає врахування інтересів та потреб одержувача в процесі надання адміністративної послуги;

5) відкритість – це наявність та доступність інформації, необхідної для отримання адміністративної послуги про: процедуру надання адміністративної послуги; перелік документів, які потрібно подати для отримання послуги, із зразками їх заповнення; розмір та порядок оплати адміністративної послуги; посадових осіб, відповідальних за надання адміністративної послуги;

6) повага до одержувача – передбачає ввічливе (шанобливе) ставлення до особи, її честі та гідності;

7) професійність – передбачає наявність належного рівня кваліфікації працівників адміністративного органу. Професійність визначається продемонстрованим рівнем знань та дотриманням процедури надання адміністративної послуги, конкретністю та обґрунтованістю вимог, що ставляться до одержувача.

Вище перераховані критерії мають статичний характер. Але надзвичайно важливим є врахування динаміки підвищення якості надання послуг, яка може бути оцінена згідно наступного критерію 8;

8) наявність програми, заходів щодо вдосконалення організації надання адміністративних послуг. Наявність достатньо ефективних засобів вдосконалення адміністратив-

### Фактори, які визначають якість надання адміністративних послуг

Природа фактора	Фактор впливу на якість надання адміністративних послуг	
	внутрішній	зовнішній
Об'єктивні фактори впливу	Рівень матеріально-технічного забезпечення функціонування системи надання адміністративних послуг. Якість адміністративного управління. Недостатнє матеріально-технічне забезпечення органів влади – суб'єктів надання адміністративних послуг. Фаховий потенціал управлінського персоналу в органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування. Форми звернення до центру надання адміністративних послуг. Рівень інформаційно-технологічного забезпечення суб'єкта надання адміністративних послуг. Можливість використання грантів, або міжнародної технічної допомоги суб'єктом надання адміністративних послуг	Стан економічного і соціального розвитку країни. Законодавче, нормативно-правове та методологічне забезпечення системи надання адміністративних послуг. Фінансове забезпечення суб'єкта надання адміністративних послуг. Стан реформування системи центральних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. Територіальне розміщення адміністративного органу – суб'єкта надання адміністративних послуг. Дерегуляція підприємницької діяльності. Створення сприятливого бізнес-клімату
Суб'єктивні фактори впливу	Надання адміністративних послуг за принципом «єдиного вікна». Рівень організації надання адміністративних послуг. Облаштування приміщень центрів надання адміністративних послуг інформаційними стендами, скриньками для отримання звернень, виготовлення довідково-інформаційних матеріалів тощо. Задоволеність громадян процесом надання послуги. Інформованість споживачів послуг, у тому числі створення та функціонування веб-сайту з надання адміністративних послуг. Рівень стимулювання службовців за надання якісних адміністративних послуг. Система контролю якості надання послуг. Відсутність чи наявність належних умов отримання адміністративних послуг для осіб з обмеженими фізичними можливостями. Оперативність та об'єктивність розгляду скарг заявників послуг. Рівень корупції	Доходи, платоспроможність населення як фактор, що впливає на кількість звернень за адміністративними послугами. Вік, стать, соціальний стан заявників послуг

Розроблено авторами.

них процедур та стимулювання працівників адміністративних органів до вдосконалення власної діяльності.

Окрім того, сучасними науковими дослідженнями визначені додаткові критерії оцінювання якості надання адміністративних послуг, як наприклад: простота; оперативність; строковість; рівність; справедлива вартість; економічність; ефективність надання; дотримання вимог нормативно-правових документів;

9) простота. Вимоги, які ставляться до приватної особи для отримання послуги, повинні бути обґрунтованими і найпростішими. Спілкування між адміністративними органами (погодження, експертизи, повідомлення) повинно здійснюватися переважно всередині адміністрації, без залучення особи;

10) оперативність. Надання адміністративної послуги здійснюється якнайшвидше, мінімізація черг на отримання послуг;

11) строковість – послуга повинна надаватися не пізніше визначеного строку;

12) рівність. Адміністративний орган повинен однаково (однаково доброзичливо) ставитися до всіх суб'єктів звернення за адміністративними послугами;

13) справедлива вартість. Вартість послуги за загальним правилом не повинна перевищувати вартості фактичних витрат на надання цього виду послуг;

14) економічність – забезпечення мінімальних витрат на підготовку адміністративної послуги без зменшення її якості;

15) ефективність надання – ефективне використання ресурсів на надання адміністративних послуг;

16) дотримання вимог нормативно-правових документів. Суб'єкт надання адміністративних послуг діє у відповідності із Законом «Про адміністративні послуги», нормативно-правовими актами, які регламентують його діяльність у сфері надання адміністративних послуг.

Показники якості надання адміністративних послуг складають інформаційну основу моніторингу. Формою документа, за якою здійснюється збір інформації для моніторингу, як правило, є анкета. Показники якості, за їх значеннями, поділяються на дві групи: кількісні та якісні. Якісні показники оцінюються значеннями «так», «ні» або за бальною шкалою (наприклад: від 1 до 5).

Наприклад, до переліку кількісних показників якості адміністративних послуг входять:

- кількість звернень заявників для отримання довідкової інформації щодо одержання адміністративної послуги;
- загальна кількість звернень щодо одержання адміністративної послуги;
- загальна кількість звернень громадян, яким дозволено отримання послуги;
- кількість консультацій, які надані споживачам, у тому числі наданих через call-центр (штук, хвилин);
- кількість поданих заяв відносно надання адміністративних послуг (штук);
- кількість днів прийому споживачів на тиждень (днів);
- середній час прийому одного споживача послуг(хвилин);
- середнє число відвідувань споживача необхідне для отримання адміністративної послуги (рази);
- загальна кількість наданих адміністративних послуг (штук);
- загальна кількість адміністративних послуг, наданих в режимі «єдиного вікна» (штук);

– загальна кількість наданих адміністративних послуг по видах (штук);

– кількість наданих адміністративних послуг безкоштовних (штук);

– кількість наданих адміністративних послуг платних (штук) та ряд інших.

Рівень задоволеності споживача щодо організації роботи Центру надання адміністративних послуг може бути оцінено такими якісними показниками та їх можливими значеннями:

1. Чи задоволені Ви роботою Центру?

Так  Ні  Важко сказати

2. Чи влаштує Вас графік роботи Центру?

Так  Ні

3. Чи існують на Вашу думку проблеми, що заважають ефективній роботі Центру

Так  Ні  Не помічав (не помічала).

Серед методичних підходів до проведення моніторингу найбільш поширеним є дослідження якості адміністративних та задоволеності замовника рівнем надання послуг шляхом соціологічних досліджень (опитувань, анкетувань, інтерактивних голосувань тощо) серед споживачів адміністративних послуг. Головна мета таких досліджень – визначення очікувань споживачів послуг, які стають підставою для оцінювання якості послуг та встановлення стандартів роботи адміністративних органів, що надають послуги. Значну роль у цьому процесі відіграють неурядові організації.

Під час проведення соціологічних досліджень респондентам пропонується дати відповідь на чіткі питання аби визначити чи задоволені вони роботою органу. Ці питання формулюються виходячи із певних критеріїв та відповідних показників оцінювання якості надання адміністративних послуг. Достатньо презентабельними методичними підходами щодо проведення моніторингу якості надання адміністративних послуг є методики запропоновані Центром політико-правових реформ, які успішно використовуються для оцінювання діяльності як суб'єктів так і центрів надання адміністративних послуг [10].

Серед порівняно нових підходів до оцінювання якості надання адміністративних послуг окремо виділяється методика «Таємний клієнт». Ця методика достатньо відома в країнах Заходу під назвою «Таємний покупець» і широко використовується в маркетингових дослідженнях для визначення рівня якості обслуговування на ринках споживчих товарів, банківських та інших послуг.

Методика «Таємний клієнт» у порівнянні з іншими методами опитування споживачів має ряд переваг, зокрема:

- таємність і несподіванка перевірки дозволяє оцінити рівень обслуговування суб'єктів звернення адміністративних послуг;
- гнучкість методики створює можливості для перевірки конкретних дій і сфер діяльності персоналу (менеджерів, консультантів, адміністраторів тощо);
- реальність і характерність ситуацій дає підстави оцінити дії обслуговуючого персоналу на практиці;
- оцінка роботи персоналу відбувається з точки зору споживача, що є дуже важливим для розробки заходів щодо поліпшення якості надання адміністративних послуг [11].

Таємний клієнт – відвідувач сервісних організацій, який, здійснюючи візит як звичайний клієнт, проводить збір фактичної інформації про якість обслуговування.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Візити таємних клієнтів дозволяють підвищити мотивацію персоналу, оцінити адекватність і повноту прийнятих стандартів обслуговування споживачів, виявити недоліки в процесах, які власним співробітникам можуть бути непомітними, оцінити ефективність тренінгів, що проводяться для персоналу та ін.

Технологію дослідження за методикою «Таємний клієнт» умовно можна поділити на три етапи [11], кожен з яких має сприяти об'єктивності результуючих оцінок якості надання адміністративних послуг. Кожен етап представляється у вигляді послідовних кроків.

На першому етапі формулюється мета і завдання моніторингу здійснюється відбір критеріїв оцінки якості обслуговування, ведеться підготовка анкети, складається сценарій роботи експерта (таємного клієнта), проводиться інструктаж таємних клієнтів, роз'яснюється порядок заповнення анкети.

На другому етапі реалізується «безпосереднє проведення моніторингу», протягом якого проходить збір необхідної для аналізу інформації. Таємний клієнт відвідує орган державної влади, що надає адміністративні послуги (центр надання адміністративних послуг), веде спостереження умов функціонування суб'єкта надання адміністративних послуг та процедуру надання адміністративної послуги відповідно до мети, завдань моніторингу та анкети. Заповнення анкет має відбуватися відразу після відвідування, коли в пам'яті ще зафіксовані усі деталі, які пізніше можуть бути втрачені.

На третьому етапі відбувається обробка результатів моніторингу, їх аналіз і формулювання висновків. На основі результатів моніторингу розробляються рекомендації, спрямовані на підвищення рівня якості надання адміністративних послуг в ЦНАП та інших суб'єктах надання адміністративних послуг.

У порівнянні з іншими прийомами проведення моніторингу методика «Таємний клієнт» характеризується більшою економічністю (для проведення моніторингу може бути залучено три, два або навіть один експерт) та вищою адекватністю результатів оцінювання якості послуг.

Результати аналізу досвіду оцінювання якості надання адміністративних послуг органами виконавчої влади та місцевого самоврядування виявили два основні напрями організації та проведення моніторингу: проведення моніторингу державними органами та недержавна форма моніторингу надання адміністративних послуг. Ініціаторами державної форми моніторингу можуть бути центральні та місцеві органами виконавчої влади органи місцевого самоврядування як суб'єкти надання адміністративних послуг, а також Мінекономрозвитку як центральний орган виконавчої влади, відповідальний за методичне, організаційне та нормативно-правове регулювання системи надання адміністративних послуг в Україні. Недержавна форма моніторингу надання адміністративних послуг проводиться громадськими організаціями як з власної ініціативи, так і з ініціативи адміністративних органів – суб'єктів надання адміністративних послуг.

Основним способом збору інформації в системі моніторингу є підготовка та заповнення анкет. Зміст запитань і показників, з яких складається анкета залежить від мети, завдань моніторингу та вибраних критеріїв якості адміністративних послуг.

Моніторинг якості надання адміністративних послуг проводиться згідно рішення (наказу) керівника органу виконавчої влади, або органу місцевого самоврядування – суб'єкта

надання адміністративних послуг, а також органу, який створив центр надання адміністративних послуг.

Рішення про проведення моніторингу має включати такі положення:

- мета дослідження;
- завдання (програма) моніторингу;
- склад робочої групи з проведення дослідження;
- ресурси, які залучаються для реалізації завдань (програми) моніторингу;
- підготовка звіту та рекомендацій за результатами моніторингу;
- прийняття рішень щодо подальшого вдосконалення роботи суб'єкта надання адміністративних послуг та підвищення якості обслуговування суб'єктів звернень.

Ресурси, які залучаються для реалізації завдань (програми) моніторингу.

Людські ресурси:

- проведення опитування – залучені інтерв'юери;
- оброблення інформації та генерування звіту (зазначаються особи, організації, які залучаються до оброблення інформації, підготовки звіту та рекомендацій). Встановлюються терміни виконання відповідних робіт.

Матеріальні ресурси: документування результатів – папір для анкет та звітів.

Фінансові ресурси: вказується джерела фінансування дослідження (за кошти державного бюджету, кошти громадських організацій, за сприяння проекту міжнародного співробітництва, без залучення додаткових коштів тощо).

Звіт за результатами проведення моніторингу подається на розгляд керівника та адміністративного органу (суб'єкта надання адміністративних послуг) для прийняття рішень щодо подальшого вдосконалення роботи щодо підвищення якості надання адміністративних послуг, усунення виявлених недоліків.

Рекомендовано регулярно проводити моніторинг якості надання адміністративних послуг:

- один раз в квартал – для центрів надання адміністративних послуг;
- один раз на півріччя – для інших суб'єктів надання адміністративних послуг.

За необхідності, органи державної влади можуть проводити моніторинг додатково до зазначених термінів.

### Висновки

Проаналізовано та проведено структурування факторів, які визначають якість надання адміністративних послуг. Визначені об'єктивні та суб'єктивні фактори, а за середовищем впливу – внутрішні та зовнішні.

Критерії якості надання адміністративних послуг, їх мінімальний склад достатньо досліджені в науковій літературі. До таких критеріїв відносяться: результативність, своєчасність, доступність, зручність, відкритість, повага до одержувача, професійність. Сучасними науковими дослідженнями визначені додаткові критерії оцінювання якості надання адміністративних послуг, як наприклад: простота, оперативність, строківість, рівність, справедлива вартість, економічність, ефективність надання.

Встановлено певну відповідність між критеріями оцінки якості надання адміністративних послуг та показниками якості, що їх характеризують. Використання такої таблиці відповіднос-

ті при складанні анкет опитування споживачів послуг дозволяє більш повно оцінити критерії якості при проведенні моніторингу.

Теоретичними дослідженнями науковців визначені найбільш поширені підходи та прийоми оцінювання якості надання адміністративних послуг, що використовуються в системах моніторингу. Вони ґрунтуються на анкетуванні, експрес-опитуванні, дослідженні громадської думки (проведення екзит-полу). На практиці використання певного методичного підходу, формування змісту (переліку запитань) анкети залежить від мети та завдань моніторингу, які визначає керівник органу влади – суб'єкта надання адміністративних послуг або ЦНАП.

При визначенні методичних підходів оцінки якості надання адміністративних послуг запропоновано використовувати рекомендації Всесвітнього альянсу громадської участі CIVICUS, згідно яких до основних інструментів моніторингу та оцінювання публічних послуг належать такі: звіти за результатами опитування зацікавлених сторін; моніторинг та оцінювання з боку громади; звітні картки громадян; система показників громади; соціальні аудити.

Методика «Таємний клієнт» у порівнянні з іншими методиками опитування споживачів має ряд переваг, зокрема: таємність і несподіванка перевірки (дозволяє оцінити фактичний рівень обслуговування); реальність і характерність ситуацій (дає підстави оцінити дії обслуговуючого персоналу на практиці); оцінювання якості надання послуги з точки зору споживача (що є важливим для розробки заходів щодо поліпшення якості обслуговування).

На практиці використання певного методичного підходу, формування змісту (переліку запитань) анкети залежить від мети та завдань моніторингу, які визначає керівник органу влади – суб'єкта надання адміністративних послуг або ЦНАП.

Визначено два основні напрями організації та проведення моніторингу: проведення моніторингу державними органами та недержавна форма моніторингу якості надання адміністративних послуг.

Рекомендовані терміни проведення моніторингу якості надання адміністративних послуг: один раз в квартал – для центрів надання адміністративних послуг та один раз на півріччя – для інших суб'єктів надання адміністративних послуг. За необхідності, органи державної влади можуть проводити моніторинг додатково до зазначених термінів.

Звіт за результатами проведення моніторингу подається на розгляд керівника адміністративного органу (суб'єкта надання адміністративних послуг) для прийняття рішень щодо підвищення якості надання адміністративних послуг, усунення виявлених недоліків.

#### Список використаних джерел

1. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / За заг. ред. В.Б. Авер'янова. – К.: Факт, 2003. – 384 с.
2. Авер'янов В. Система органів виконавчої влади: проблеми реформування у світлі конституційних вимог / Електронна бібліотека юридичної літератури: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://pravoznavec.com.ua/period/chapter/2/30/1094#chapter>.
3. Бабаєв В.М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / В.М. Бабаєв. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2004. – 204 с.
4. Бандурка О.М., Тищенко М.М. Адміністративний процес: Підручник для вищих навч. закл. / О.М. Бандурка, М.М. Тищенко. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 288 с.
5. Коняєва В.В. Удосконалення кваліфікаційних вимог щодо державних послуг / Актуальні проблеми державного управління: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Apdu/2008\\_2/doc/1/11.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2008_2/doc/1/11.pdf).
6. Селіванов А.О. Адміністративний процес в Україні: реальність і перспективи розвитку правових доктрин / А.О. Селіванов. – К.: Ін Юре, 2000. – 68 с.
7. Адміністративна процедура та адміністративні послуги. Зарубіжний досвід і пропозиції для України / Автор – упорядник В.П. Тимошук. – К.: Факт, 2003. – 496 с.
8. Кірмач А.В., Тимошук В.П. Оцінка якості адміністративних послуг / А.В. Кірмач, В.П. Тимошук. – К.: Факт. – 2005. – 88 с.
9. Саламатов В. Методика експрес-оцінки якості адміністративного управління / Віче, № 10, 2013: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/3671/>
10. «Участь громадськості у моніторингу надання послуг органами публічної влади: нормативне регулювання та існуючі практики». Київ, 2013. – 120 с.
11. Шульгіна А.М. Методика дослідження якості на туристичних підприємствах України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.univer.km.ua/visnyk/930.pdf>

УДК 338.124.4:336.717.18

В.О. ТКАЧУК,  
здобувач, Академія фінансового управління

## Удосконалення планування на випадок кризи ліквідності у банках

Планування на випадок кризи ліквідності заслуговує уваги банкірів та регуляторів як практичний інструмент для підвищення стійкості банків до потенційних потрясінь. Пропонується послідовність кроків у розробці та використанні антикризових планів з урахуванням передового міжнародного досвіду. Звертається увага на органічний зв'язок між стрес-тестуванням для ризику ліквідності та плануванням заходів на випадок надзвичайної ситуації, пропонуються індикатори загрози кризи (тригери) та описуються організаційні аспекти виконання антикризових планів.

**Ключові слова:** банки, криза ліквідності, ризик ліквідності, стрес-тестування, антикризове планування.

В.А. ТКАЧУК,  
соискатель, Академія фінансового управління

## Совершенствование планирования в случае кризиса ликвидности в банках

Планирование в случае кризиса ликвидности заслуживает внимания банкиров и регуляторов как практический



## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

*инструмент для повышения устойчивости банков к возможным потрясениям. Предлагается последовательность шагов при разработке и использовании антикризисных планов с учетом передового международного опыта. Обращается внимание на органическую связь между стресс-тестированием для риска ликвидности и планированием мероприятий на случай чрезвычайной ситуации, предлагаются индикаторы угрозы кризиса (триггеры) и описываются организационные аспекты выполнения антикризисных планов.*

**Ключевые слова:** банки, кризис ликвидности, риск ликвидности, стресс-тестирование, антикризисное планирование.

*Contingency planning for managing liquidity crisis deserves attention of bankers and regulators as a practical tool to improve the resistance of banks to potential shocks. Author proposes sequence of steps in the development and activation anti-crisis plan, taking into account international best practice. Attention is drawn to the organic link between stress testing for liquidity risk and planning of measures in the event of emergency, to identification of risk indicators (triggers) and organizational aspects of the contingency funding plan.*

**Keywords:** liquidity crisis, liquidity risk, stress-testing, crisis management.

**Постановка проблеми.** Глобальна фінансова криза 2008–2010 років виявила вади у плануванні заходів на випадок кризи ліквідності. Зокрема, Базельський комітет з банківського нагляду зазначив у своєму концептуальному документі, що плани фінансування у випадку виникнення надзвичайних ситуацій не завжди були доцільно пов'язані з результатами стрес-тестів та іноді не враховували потенційне закриття певних джерел фінансування [13]. В багатьох українських банках плани на випадок кризи ліквідності залишилися нікчемними, коли настала реальна фінансова криза. По-перше, такі плани були занадто оптимістичними у припущеннях щодо масштабів і тривалості вилучення коштів контрагентами, а по-друге, акціонери (власники) банків відмовилися підтримувати свої банки, оскільки самі опинилися у фінансовій скруті. Нарешті, держава прийшла на допомогу майже половині вітчизняних банків шляхом надання підтримки ліквідності. Проте це породило проблему безвідповідальності банкірів («морального ризику»), що неефективно вели бізнес, але отримали допомогу з боку держави.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Заходи з подолання кризи ліквідності є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків. Зокрема, причини виникнення та заходи з подолання кризи ліквідності розглядаються у працях Н. Волкової, В. Мищенко, Л. Примостки, а також Національним банком України як органом нагляду і регулювання. Втім методологічне забезпечення процесу планування антикризових заходів практично не розроблено, а обмежується стислим формулюванням вимоги з розробки таких планів і приблизного змісту плану.

Значний внесок у розробку методології антикризового планування зробили американські регулятори, зокрема Федеральна корпорація страхування депозитів. Видані ними рекомендації та вказівки є конкретними, але залишають простір для тлумачення тригерів, ключових припущень, розподілу повноважень та переліку заходів. Методичне забезпечення антикризового планування щодо ризику ліквідності залишається у більшій мірі прерогативою самих банків. Тому постає актуальним узагальнення кращого міжнародного досвіду для його застосування в банківському секторі України.

**Метою статті** є підвищення ефективності планування на випадок кризи ліквідності у банках України та удосконалення оцінки прийнятності таких планів.

**Виклад основного матеріалу.** Призначення плану надзвичайного фінансування (плану заходів на випадок кризи ліквідності) має на меті прийняття процедур для забезпечення на-

лежного управління ліквідністю банку в стресових або кризових ситуаціях. Такий антикризовий план зосереджується як на доступності, так і на надійності джерел фінансування. Використання прогнозів грошових потоків дозволяє аналізувати базовий сценарій та порівнювати його з майбутніми надлишками або нестачею фінансування за різними сценаріями стресів.

План на випадок кризових обставин щодо ліквідності та фінансування і запровадження порядку регулярного уточнення цього плану у банках передбачено у Методичних рекомендаціях Національного банку щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [2]. Зазначений план представляє документ, в якому викладена послідовність дій банку в разі настання кризових обставин: обвалу певного ринку чи валюти, різкого та незапланованого відпливу коштів вкладників. У зв'язку із запровадженням нагляду на консолідованій основі за банківськими групами Національний банк вніс доповнення у вказані вище рекомендації у 2012 році щодо плану подолання кризи ліквідності в разі виникнення непередбачених обставин. Рекомендується, що план має містити процедури, політики та заходи для відновлення ліквідності банківської групи. Під час розроблення плану подолання кризи ліквідності в разі виникнення непередбачених обставин відповідальна особа банківської групи повинна дотримуватися принципів Базельського комітету з банківського нагляду (БКБН) щодо ефективного управління ліквідністю. Зокрема, в настановах БКБН 2008 року Принцип 11 [13] передбачається, що у банках має бути офіційно схвалений план фінансування на випадок надзвичайних ситуацій (план), в якому чітко зазначені стратегії для подолання дефіциту ліквідності в надзвичайних ситуаціях. У плані слід встановити чітке коло відповідальності, а процедури повинні періодично тестуватися та поновлюватися для забезпечення операційної міцності плану.

Цей план для банківської групи має включати: розподіл повноважень, відповідальності між учасниками банківської групи під час реалізації плану подолання кризи ліквідності; процедури забезпечення вчасності та безперервності інформаційних потоків і надання керівництву учасників банківської групи інформації для прийняття рішень; заходи зі збереження клієнтських відносин з позичальниками та кредиторами; заходи щодо збільшення ліквідності балансових активів; заходи контролера групи з підвищення ліквідності (збільшення статутного капіталу групи, надання субординованих позик); заходи для забезпечення отримання кредитів від установ, які не є учасниками цієї групи; плани фінансування із зазначенням джерел фінансування та заходи для



скорочення видатків у сфері капітальних інвестицій, управлінських видатків.

Перелічені основні моменти характеризують лише в загальному вигляді такі важливі плани і ускладнюють незалежну оцінку їх прийнятності (регулятором, рейтинговим агентством або аудиторами).

Як зазначає експерт Л. Мац, досвід застерігає нас, що перша реакція більшості менеджерів на загрози є зведення до мінімуму потенційної тяжкості проблеми або припущення, що ця проблема швидко зникне [10]. Ось чому ключові індикатори ризику є важливими компонентами належного плану дій на випадок непередбачених фінансування. В управлінні ризиком ліквідності критичними щодо вирішення проблем є саме перші дні. Такі індикатори, або тригери, можуть бути абсолютними або відносними, наприклад, для конкретного банку це буде гранична сума дефіциту ліквідності у разі реалізації сценарію вилучення стресу ліквідності, а в іншому – темпи зниження залишків коштів на рахунках клієнтів. Кількість таких тригерів не обмежується, але антикризовий план активується, коли з'являються неодноразові сигнали або сигналізують про проблеми більшість тригерів. Така «автоматизація» у визнанні кризи дозволяє не витратити час керівництва банку на дискусії про наявність проблем, а одразу переходити до запланованих дій. Помилково вважати, що ризик-менеджменту слід розглядати лише внутрішні показники ліквідності, реалізація системної кризи неминуче викличе проблеми з ліквідністю у самому банку. Тому виділяють внутрішні і зовнішні тригери для активації антикризового плану.

Внутрішні – прогнози показують, що у найближчі періоди значно зросте потреба банку у фінансуванні, буде неприйнятно низьким рівень ліквідних активів у майбутніх періодах, виникає надмірна залежність від короткострокових запозичень або від кредиторів, що є дуже чутливими в плані послаблення довіри до банку на ринку, погіршення якості кредитного портфелю, у банку зростає серед за запози-

ченнями на ринку відносно середнього рівня, неприпустимо низьким є рівень ліквідних активів на наступні періоди.

Зовнішні – макроекономічні індикатори свідчать про спад в економіці, зростають значення спреда за запозиченнями всіх банків (спред як різниця між ціною даного ресурсу та обліковою ставкою центрального банку).

Непередбачені події ліквідності – це такі несподівані ситуації або умови ведення бізнесу, які можуть збільшити ризик ліквідності. Події можуть бути внутрішніми для даної установи або виникати внаслідок дії зовнішніх факторів і можуть включати в себе [8]: нездатність установи фінансувати зростання активів; нездатність установи відновити або замінити погашення зобов'язань по фінансуванню; неочікувані від клієнтів реалізація можливості вилучити депозити або використати позабалансові зобов'язання банку; зміни в ринковій вартості і мінливості цін на різні види активів; зміни в економічних умовах, сприйняття ринком або дислокація на фінансових ринках; збої в роботі платіжних і розрахункових систем у зв'язку з операційними неполадками або природними лихами.

У загальному вигляді тригери класифікуються на події щодо репутації банку, якості активів, ресурсної бази, економіки в цілому, капіталізації, регулювання та порушення нормативі ліквідності.

Планування має враховувати загрозу несподіваного відтоку грошових коштів поза межами прогнозного балансу. Вкрай важливо, щоб банк підтримував достатній обсяг ліквідних активів в якості захисту від можливих збитків у разі надзвичайної ситуації. Фінансові ресурси можуть вичерпатися швидко за несприятливими сценаріями, змушуючи банк в іншому місці шукати фінансування або розпродавати активи за ціною нижче середньоринкової.

План на випадок кризи ліквідності (або надзвичайного фінансування) має слугувати основою для задоволення потреб банку у фінансуванні своєчасно і за розумною ціною. Він описує політику та процедури для нормалізації грошових потоків

**Таблиця 1. Порівняння вдалого і невдалого планування на випадок кризи ліквідності**

	<b>Банк А</b>	<b>Банк Б</b>
Причина скрути	Помилкове повідомлення у пресі про погіршення фінансового стану банку, минуло його закриття	Банк зазнав погіршення якості кредитів протягом декількох місяців. Кредитори типу брокерів відгукнулися за готовність банку залучати ресурси за високими ставками
Наслідки події	Значний обсяг депозитів було вилучено за чотири дні, готівкові кошти були вичерпані, вкладники – обурені	Збитки за кредитами стали відомі більш широко – у загальному, основні вкладники були занепокоєні падінням капіталу і рентабельності
Заходи реагування	Згідно з планом кожен член команди керівників діяв за своїми обов'язками на випадок кризи. Банк оперативно скористався лінією дисконтного вікна від ФРС та кредитування за програмою Federal Home Loan Bank (FHLB)	Керівництво банку запевняло вкладників у гарантіях Федеральної корпорації страхування депозитів, але це стримало паніку. План Банку не містив ключових компонентів: ролей і обов'язків, програми дій, альтернативних джерел фінансування (керівництво не змогло знайти фінансування)
Інформаційне забезпечення	Комунікація залишалася відкритою усередині банку і з спільнотою. Вище керівництво проводило переговори з великими вкладниками, щоб заспокоїти їх, призначений спікер спілкувався з пресою, випущені інформаційні повідомлення. Інформаційні системи звітності забезпечували безперервний аналіз ліквідності банку з підвищеною частотою звітів	В банку не була налагоджена звітність про внутрішньоденну ліквідність, відсутня комунікація з клієнтами. Поставлене в банку прогнозування ситуації не підтримувалося якісним керуванням, сценарії не врахували того, що відбулося в реальності. План так і не був задіяний
Результати	Банк відновив свою нормальну роботу	Банку був закритий за ініціативою Корпорації з гарантування вкладів

Джерело: складено автором за [6].

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

у стресових ситуаціях. Швидкість та адекватність реакції на кризу всіх підрозділів банку визначає сталий успіх справи. Оскільки банківська ліквідність дуже чутлива до негативних тенденцій в кредитуванні, капіталізації або репутації, то спонтанні процедурні заходи повинні бути легко реалізовані для того, щоб більш ефективно і результативно вирішувати проблемами надзвичайного коливання ліквідності.

План на випадок кризи ліквідності є проєкцією майбутніх грошових потоків та джерел фінансування банку при стресових сценаріях ринку, включаючи раптове погіршення якості активів або вилучення коштів контрагентами. План має охоплювати зміни балансових та позабалансових позицій.

Порівнюємо планування двох американських банків, які зазнали у 2011 році кризи ліквідності у формі вилучення коштів клієнтів (табл. 1): в одному випадку керівництво банку ставилося до планів дуже серйозно, а в іншому – суто формально. У плані банку «Б» розвиток кризи ліквідності не був передбачений у прогнозованих сценаріях. Тому керівництво цього банку дійшло висновку, що план не може бути реалізований, і просто відклало його, коли певні події, передбачені у документі, не сталися.

Ми підкреслюємо, що важливим є не сам план як документ, а процес планування – від оцінки результатів стрес-тестування і розробки плану до його перевірки, оновлення, а у разі подій ризику ліквідності – правильне його використання.

У вимогах регуляторів до планування на випадок кризи ліквідності має бути чітко зазначено: по-перше, цей план має розроблятися за результатами стрес-тестування (зокрема, Базельський комітет з банківського нагляду рекомендує, щоб банки враховували стрес-тестування в процесі управління внутрішньоденною ліквідністю, щоб оцінити, наскільки їх внутрішньоденна ліквідність буде змінюватися в умовах стресу і враховувати в плануванні на випадок надзвичайних обставин [11]); по-друге, план не може припускати покладання на заміну вилучення коштів контрагентів рефінансуванням центрального банку (наприклад, Комітет з платіжних розрахункових систем при Банку міжнародних розрахунків у своєму документі щодо принципів роботи інститутів фінансової інфраструктури підкреслив, що такі установи не повинні припускати наявності надзвичайного кредитування від центрального банку в рамках своїх планів ліквідності [12]); по-третє, план має регулярно перевірятися в частині припущень і моделей, щоб зберігати свою актуальність (у тому числі це передбачає перевірку наявності і необхідності ліквідних активів банку, на що вказується у документі Федеральної резервної системи США [8]).

Ми пропонуємо виділяти чотири послідовні фази планування на випадок кризи ліквідності (рис. 1), припускаючи, що остання 5 фаза може так і ніколи не бути реалізована. На рисунку ми показуємо, що таке планування, по суті, є безперервним процесом перевірки готовності банку до стресів.

Загалом, сценарії можуть бути розділені на два типи напруження з ліквідністю: 1) специфічний (для конкретного банку) і 2) системний (для всього ринку). Особлива небезпека відноситься до сценаріїв, характерних для конкретного банку або невеликої групи однорідних банків. Цей вид сценарію може змінюватися в широких межах, оскільки фактори розрізняються по кожному банку. Системний сценарій відбувається в контексті національного чи глобального стресу. Системний сценарій може визначатися як комбінація недоступності декількох ринків, невпевненості учасників ринку в платоспроможності фінансових установ і вартості фінансових активів.

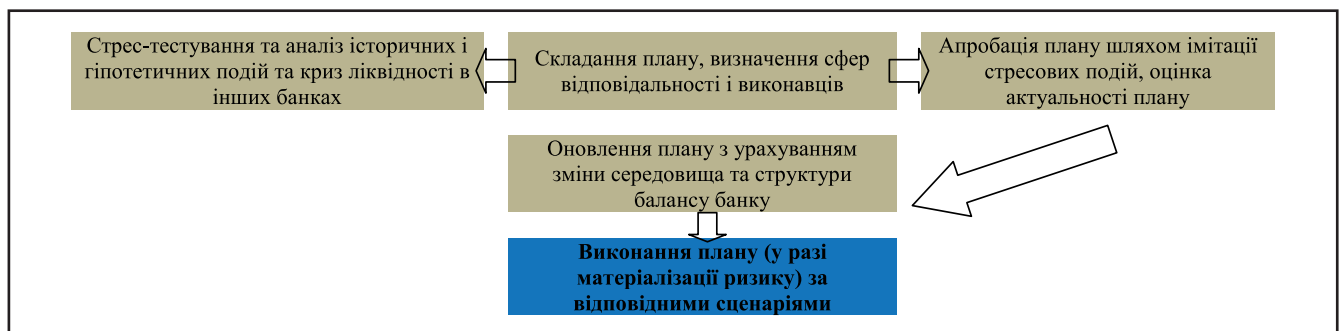
Різниця між специфічним і системним сценаріями дуже важлива, оскільки це допомагає обрати вірні рішення щодо вибору підходів до подолання кризи.

Кількісні прогнози мають бути використані як інструменти оцінки ризиків. Кількісний компонент повинен служити оцінці ризику, який ідентифікується, оскільки різні активи і зобов'язання можуть реагувати по-різному на стрес. Кількісні прогнози повинні супроводжуватися якісним описом – так, щоб усі в «команді» розуміли, як реагувати в напруженому середовищі. Прогнози мають вирішальне значення, але реальний процес крок за кроком для прогнозування має бути також деталізованим. Ці кроки можуть бути не настільки очевидні, коли криза наближається.

Період часу стресу має враховувати різні рівні тяжкості для сценаріїв подій. Використовуються два відрізки: нетривалий, але глибокий стрес (наприклад, від одного до двох тижнів) і більш тривалий період часу менш важкого потрясіння (наприклад, до одного місяця). Таким чином, банк може оцінювати потребу у підтриманні буферу ліквідності.

Може бути складно для банку визначити конкретні припущення на більш довгострокову перспективу. Зміна в поведінці різних ринкових факторів має враховуватися у складанні сценаріїв довготривалих стресів. Крім того, криза протягом більш тривалого періоду може швидко вплинути на рівень довіри з боку клієнтів та / або інвесторів. Проте слід зазначити, що більш короткі горизонти могли б пропускати часті стреси ліквідності.

Ситуацію з кризою ліквідності можна порівнювати з пожежею. Тушіння пожежі вимагає, щоб усі відповідальні особи діяли рішуче, компетентно, скоординовано. Хаотичність або



Стадії планування на випадок кризи ліквідності

нерішучість можуть поглибити кризу і довести банк до краху. Тому ролі та обов'язки слід роз'яснити не в момент «пожежі», а заздалегідь, перевіривши процедури і їх знання на імітації подій. Перша група осіб має відповідати за фінансовий менеджмент (контакти з ключовими вкладниками і кредиторами, її очолює керівник казначейства банку); друга група – за спілкування з пресою (це має бути принаймні член правління банку, а краще керівник банку або голова спостереженої ради), третя – за комунікацію з регуляторами (службою нагляду і підрозділом, що відповідає за виділення рефінансування), четверта – за безпосереднє управління готівкою в мережі відділень. Одна людина або навіть один підрозділ не може контролювати розвиток кризи ліквідності. План має охоплювати всю установу, забезпечувати всеосяжне командне антикризове управління. Плани дій та розподіл обов'язків для здійснення цих планів мають бути реалістичними і формалізовані в письмовій формі. Ми вважаємо, що до складу спеціального антикризового комітету банку з управління кризою ліквідності (далі – Антикризовий комітет) мають входити: голова правління, керівник апарату голови правління, заступник голови правління з ризиків, керівники бізнесів та казначейства, бек-офісу банку, підтримки фронт-офісу, філіального бізнесу, IT-служби, функції комунікацій та відповідальність за внутрішній контроль. У деяких банках відповідальність за реалізацію антикризового плану щодо ліквідності покладається на фінансового менеджера.

Оперативне управління реалізацією антикризового плану полягає в таких видах діяльності: аналіз ліквідності банку та позиції в готівці на щоденній основі (в умовах апогею кризи – внутрішньоденна ліквідність), моніторинг потреб у використанні кредитних ліній за різними джерелами, власне використання кредитних ліній та погашення за різними джерелами фінансування, моніторинг дотримання вимог до будь-яких ковенантів щодо різних джерел фінансування, перевірка доступності джерел фінансування, моніторинг тригерів, реалізація заходів на попередження кризи, звітність на адресу керівництва, КУАП, спостережної ради про події ризику або суттєві зміни у потенціалі зазначеного плану.

У табл. 2 наведено приблизне наповнення заходів плану за відповідальними підрозділами умовного банку за кращою міжнародною практикою.

План повинен визначити всі суттєві резервні джерела ліквідності і обговорити той порядок, за яким будуть реалізовані альтернативи. В деяких країнах регулятори рекомендують банкам укладання угод про фінансування заздалегідь (наприклад, операції «дисконтного вікна»). Відомо, що кілька банків в Україні зазнали краху саме через відсутність домовленостей про рефінансування, а також забезпечення для такого кредиту. Додаткове залучення коштів від інших банків (або пролонгація) може бути унеможливлено, якщо буде вичерпано можливості надання майна у заставу. Під час фінансової кризи 2008–2010 років та у період нової хвилі кризи у першому–другому кварталах 2014 року українські банки надавали у заставу нетрадиційні види активів, у тому числі вимоги за кредитами клієнтам, нерухомість, власні акції зі значним дисконтом. Слід враховувати, що під час системної кризи на ринках активів відбувається значне знецінення (однорідні портфелі кредитів, нерухомість), а в дея-

ких випадках ринки взагалі закриваються (як це сталося в США з ринком похідних фінансових інструментів за іпотекою). Це може викликати необхідність додаткового забезпечення. При визначенні джерел фінансування пояснення має містити коментар щодо подолання потенційних перешкод у доступі до альтернативного фінансування.

План має передбачати диверсифікацію фінансування, але враховувати, що в умовах кризи проблеми з ліквідністю мають тенденцію поширюватися від одного джерела фінансування на інші. Документ має звертати увагу на наявність кількох варіантів фінансування й уникнення надмірних концентрацій.

Сценарний аналіз і планування на випадок кризи ліквідності нерозривно пов'язані. Слід моделювати стресові події так, щоб керівництво уявляло можливі наслідки до настання подій. Мета цієї вправи – не передбачення самої кризи, оскільки жодний сценарій не охоплює всіх можливих ситуацій.

Банкіри не повинні відкидати антикризові плани тільки тому, що вони передбачають заходи, які відрізняються від того, що відбувається на практиці. Реальність часто відрізняється від прогнозів. Сценарний аналіз вимагає від керівництва банку бачення наслідків своїх кроків, дає можливість підготуватися до кризи заздалегідь і навіть уникнути її. При виборі сценаріїв слід розглядати різні часові рамки стресу. Як показала криза в Україні, потрясіння щодо ліквідності може займати багато місяців і приймати різні форми в плані послідовності розвитку подій, переплетіння з валютною кризою, політичною кризою в країні. Керівництво банку має розглянути події, які найкращим чином відображають господарську діяльність організації, в операції і схильності до ризиків ліквідності.

Головну проблему у сценаріях стресу представляють не занадто оптимістичні припущення (такі помилки можна легко виявити і виправити), а суперечливість припущень. Припущення стресу та його подолання мають бути взаємодоповнюючими. Наприклад, якщо сценарій моделює кризу довіри, заходи реагування не можуть припускати адекватне збільшення ключових депозитів, а у разі падіння капіталізації некоректно припускати легкий доступ до ринку капіталі, або для ситуації паніки серед вкладників – запозичення нових коштів на депозити, якщо регулятор у таких ситуаціях прямо забороняє банку залучення нових вкладів. Сценарії, що припускають дестабілізацію ринку, не повинні ігнорувати ймовірність зниження вартості застав та виникнення вимог кредиторів до збільшення забезпечення. Сценарії, що зображують вилучення депозитів, повинні також враховувати зміни у структурі вкладів.

План має розглядатися та активуватися Комітетом з управління активами та пасивами або за рішенням Антикризового комітету, при цьому активація плану потребує затвердження головою правління. В американських банках, наприклад, активація плану має наступати у разі появи тривожних сигналів: частка проблемних кредитів у загальних активах перевищує 5%, чисте списання як частка від активів більше 2%, капіталізація падає нижче нормативного рівня, вилучення коштів з вкладів перевищує 10% усіх депозитів клієнтів, збитки за квартал є результатом резервування.

Активація плану передбачає координацію характеру і напрямів потоків інформації, а також діяльності відповідних підрозділів, які будуть задіяні в реалізації плану. Антикризова команда і відповідні підрозділи негайно сповіщаються серією

**Таблиця 2. Розподіл відповідальності у реалізації плану заходів на випадок кризи ліквідності**

<b>Заходи плану</b>	<b>Відповідальність</b>
<b>Перша фаза – перешкодження виникненню кризи ліквідності</b>	
Вивчення глибинної причини кризи для визначення: подій–тригерів тривалості кризи заходів реагування для уникнення кризи, узгодження зовнішніх/ внутрішніх публічних заяв	Члени Антикризисового комітету
Вказівки відповідним підрозділам бізнесу	Голова правління
Аналіз портфелю ліквідних активів та ринкових активів на предмет наявності та ринковості	Керівник казначейства
Розповсюдження стандартного звіту про моніторинг; встановлення більшої частоти складання такого звіту	Антикризовий комітет та КУАП за участю керівників підрозділів
Підготовка стратегії реалізації (ліквідації) активів та створення плану резервування на той випадок, коли кредитні лінії від кредиторів стають недоступними	КУАП
<b>Друга фаза – матеріалізація кризи</b>	
Комунікації із зацікавленими сторонами. Скликання надзвичайного засідання КУАП для аналізу кризи; погодження змісту зовнішніх / внутрішніх звітів; делегування завдання і сфер відповідальності	Голова правління
КУАП та Комітет з подолання кризи ліквідності негайно інформується про будь–які новини щодо кризи; проводиться оцінка готовності різних служб / функцій банку	Ризик–менеджер, фінансовий менеджер, керівники служб підтримки та філіальної мережі
Надання вказівок на постійній основі щодо комунікації з різними вкладниками та іншими кредиторами, персоналом банку і пресою	КУАП, Антикризисовий комітет через керівника підрозділу з комунікацій
Інформування центрального банку про кризу та запропоновані заходи реагування, якщо це здається доречним	Голова правління, керівник казначейства
Нарада з трейдерами та іншими зацікавленими особами в казначействі	Керівник казначейства
Нарада з клієнт–менеджерами, керівниками відділень та відповідним ключовим персоналом	Керівники служби підтримки, управління філіалами, фінансовий менеджер
<b>Друга фаза – вжиття заходів</b>	
Підтвердження портфелю ліквідних та ринкових активів для початкової вибіркової реалізації	Керівник казначейства згідно зі схваленням КУАП
Делегування відповідальності та повноважень; конкретизація завдань для виконання в рамках відповідних підрозділів (лінії підпорядкування); призначення одного або більше працівників у резерв	Голова правління через відповідних керівників підрозділів
Звернення до центрального банку за рефінансуванням під заставу	Керівник казначейства
Оцінка рівня здатності позичати на міжбанківському ринку та залучення ресурсів для забезпечення ліквідності з найбільш надійних джерел	Керівник казначейства
Ретельний моніторинг та оцінка поведінки контрагентів у вилученні коштів	Керівники відділень через керівників служби підтримки, підзвітність керівнику казначейства
Недопущення дострокового вилучення коштів з депозитів без конкретного схвалення головою правління та керівника казначейства	Керівники апарату голови правління, служби підтримки, управління філіалами
Оцінка загального кредитного портфелю, активація плану зусиль з погашення боргу клієнтами	Керівники служби фінансового менеджменту, служби підтримки, управління філіалами
Продаж цінних паперів у торговельному портфелі інвестицій	Керівник казначейства
Оцінка інших джерел ліквідності, якщо першорядний та другорядний варіанти не вдалося реалізувати для забезпечення потреби банку в ліквідності	Антикризова група, КУАП, зокрема голова правління, керівник казначейства
Перевірка дотримання схваленого плану забезпечення ліквідності, законодавчих та інших регулятивних вимог	Посадовець з внутрішнього контролю, фінансовий менеджер, голова правління
Схвалення звіту про винятки, що містить інформацію про будь–яку дію, яка порушує положення плану заходів на випадок кризи ліквідності, але виправдані обставинами, що склалися	Голова правління за рекомендацією КУАП або Антикризисової групи
Визначення моменту, коли саме проблемна ситуація врегульована, а антикризовий план – більше не активований	Голова правління за рекомендацією КУАП або Антикризисової групи
Аналіз завершеної кризи і врахування всіх факторів, які не охоплені існуючим механізмом управління ризиками (наприклад, структура внутрішнього контролю, вимірювання потреби у ліквідності, звітність про винятки тощо)	Антикризова група, КУАП та ризик–менеджер

Джерело: складено за [9].

**Таблиця 3. Антикризіві комунікації на випадок кризи (загрози кризи) ліквідності**

Рівень комунікацій	Комунікації	
	Внутрішні	Зовнішні
Отримувачі інформації	Персонал. Керівники підрозділів. Акціонери	Преса. Банки-кредитори. Органи регулювання. Ключові клієнти. Інші клієнти
Носії інформації	Керівники підрозділів, члени КУАП, Антикризового комітету	Голова правління/ керівник служби комунікацій банку
Повнота, змістовність інформації	Конфіденційна інформація у певних рамках	Публічна інформація, обмеження на роз- криття комерційної тайни

дзвінків або повідомлень внутрішньою поштою. Для збереження довіри банк має підтримувати комунікації з учасниками ринку та засобами масової інформації, а також усередині організації (табл. 3).

Звичайно, преса, інвестори, учасники ринків і персонал банку буде поінформований через фахівців підрозділів з комунікацій або відносин із клієнтами. Слід підкреслити важливість надання у значних обсягах інформації відповідним регулюючим органам та найбільшим інституційним кредиторам, зокрема шляхом більш частих зустрічей членів КУАП з представниками нагляду.

План має описувати види і частоту управлінських звітів в умовах кризи. Звіти по ліквідності за нормальних умов, як правило, готуються на тижневій або декадній основі. Керівництво повинно мати можливість збільшити частоту звітів про ризик ліквідності одразу, як виникає стресова подія. Полозиції у звітах можуть включати, але не обмежуватися, аналіз розривів (активів та пасивів за строками погашення), фінансових показників, концентрації активів і фінансування, наявності високоліквідних коштів, використання застави, статусу резервного фінансування, потоків грошових коштів.

На жаль, у деяких банках план на випадок кризових обставин щодо ліквідності розглядається як разова робота, як документ, про який згадають, лише коли банк перевіряється інспекторами нагляду або аудиторами, і на практиці ніколи не використовується як інструмент антикризового регулювання.

План підлягає перегляду на регулярній основі на рівні правління та КУАП щонайменше щорічно, з умовою, що певні умови можуть служити підставою для більш частого перегляду. Суттєвими подіями, що вимагають перегляду плану, є: значне скорочення обсягів кредитних ліній за коштами оптового фінансування, негативні повідомлення преси про банк, заходи впливу, додавання нового ресурсу оптового фінансування, прийняття додаткових регулятивних настанов. Прогноз грошових потоків у сценаріях стресових подій має оновлюватися щоквартально та аналізуватися КУАП.

Керівництво банку також повинно періодично перевіряти складові плану, включаючи документацію, процедури та доступ до запасних джерел ліквідності. Деякі іноземні банки також проводять щорічне тестування своїх планів. В реальності неможливо перевірити кожен компонент заходів, наприклад реалізацію активів, але банк може перевірити бізнес-процес продажу майна, наявність, доступність резервних ліній отримання ліквідності, розуміння співробітниками банку своєї ролі та здатності діяти без необхідності надмірних вказівок під час реалізації антикризових заходів. Керівництво має пере-

конатися в наявності всієї необхідної документації для здійснення відповідних процедур, коли доречно – стан застави. Перевірка актуальності плану дозволяє визначити потребу у вдосконаленні планування.

Основна частина українських банків у ресурсах спирається на кошти фізичних осіб за міжнародною практикою – «роздрібні депозити». Альтернативними ресурсами на випадок кризи ліквідності є оптове фінансування, яке значно відрізняється від роздрібних депозитів строками і умовами залучення. Ресурси від населення, по суті, залучаються під чесне слово банкіра, а кошти на міжбанківському ринку, як правило, під забезпечення.

Існує практика в деяких західних банках встановлення лімітів на залучення оптового фінансування як відсоток від загальних зобов'язань або від активів. Ця межа може бути в діапазоні 30–40% в залежності від моделі бізнесу конкретного банку (табл. 4). Наприклад, для роздрібного банку ця частка буде нижча, ніж для корпоративного банку.

Зміцнення ресурсної бази за коштами клієнтів на вимогу досягається за рахунок тактики якісного обслуговування, а на строкові рахунки – тактики конкурентного ціноутворення. Відкриті банку лінії кредитування проходять перевірку на практиці, коли використовуються у ситуаціях з напруженням ліквідності.

Серед оперативних заходів стабілізації слід виділити три рівні: першочергові, другорядні та найменш ефективні.

До першого рівня можна відносити готівкові кошти (з цієї метою деякі банки встановлюють підтримання в середньому 5% частки готівкових коштів в активах), кошти в центральному банку, кошти в інших банках, вкладення в державні цінні папери.

До другого рівня – кошти доступного рефінансування в центральному банку, діючі кредитні лінії з банками, корпоративні цінні папери.

Третій рівень включає емісію боргових зобов'язань, продаж основних засобів та нарешті отримання стабілізаційних кредитів за спеціальними програмами підтримки з боку центрального банку.

Додатковими заходами щодо стабілізації ліквідності можуть бути: недопущення затримок у видачі коштів за заявками клієнтів; пропозиція підвищених ставок за депозитами та різних бонусів вкладникам, щоб запобігти зняття коштів; тимчасове призупинення видачі нових кредитів; зниження ліміту на зняття коштів у мережі банкоматів; скорочення банківських операцій у відділеннях з метою недопущення черг; оптимальне згортання неключових функцій та передача некритичних функцій підрядникам; реорганізації банку шляхом злиття з іншою більш міцною установою; залучення



**Таблиця 4. Приклад лімітів банку на джерела фінансування**

Джерело ресурсів	Ліміт, % від активів
Спеціальні програми центрального банку	25
Депозити брокерів	25
Репо-угоди	15
Дисконтне вікно центрального банку	20

Джерело: складено за [7].

додаткового капіталу від зовнішніх інвесторів (якщо це можливо); розширення і поліпшення послуг для вкладників, щоб успішно конкурувати з іншими банками за неціновими параметрами; розробка нових депозитних продуктів; залучення альтернативних фінансувань, враховуючи їхню потенційно велику мінливість і вищу вартість; підвищення вимог до кредитування, що має збільшити якість кредитів та чисту процентну маржу, попиту на кредити; продаж портфелів кредитів; зміна структури активів, зокрема, оптимізація частки високоліквідних активів та вкладень в цінні папери; розрахунок на зміни у нормативно-правовій базі на користь банків як кредиторів і позичальників, наприклад, збільшення рівня покриття страхування; варто звернути увагу на те, що такі плани у стислому вигляді розкриваються публічно деякими банками з метою зміцнення довіри з боку учасників ринку.

Як приклад розглянемо сценарій стресу у формі вилучення ключових депозитів. Такі депозити складають ядро клієнтської бази умовного банку і є найбільш стабільним і найменш дорогим джерелом фінансування для банків. У разі масового вилучення ключових депозитів зменшується потенціал фінансування активних операцій. Це може завдати непоправної шкоди репутації банку та спровокувати відтік коштів інших клієнтів.

Тригером буде обиратися суттєве скорочення депозитів виходячи з того, що такі депозити складають 30% коштів до запитання і 40% строкових вкладів. Протягом тижня вилучення коштів з рахунків банк розраховує використовувати наявний запас готівкових коштів, включаючи кошти в центральному банку, а також до 20% коштів в інших банках. Якщо цей ресурс продовжує зменшуватися ще на 35% протягом другого тижня, банк зможе використовувати до 100% коштів, розміщених в інших банках. Продовження стресу на три тижні у формі скорочення коштів ще на 25% буде вимагати від банку використати залишок коштів в інших банках та продажу до 100% цінних паперів у портфелі на продаж.

Банк може також зробити наступне: продати частину кредитного портфелю та доповнити традиційні джерела фінансування новими, потенційно стабільними і менш дорогими інструментами фінансування. Ще одним рішенням проблеми буде розробка нових депозитних продуктів та запровадження більш жорстких стандартів кредитування.

Бажано, щоб план містив аналіз стресу виходячи з фактичного стану ресурсної бази. Наприклад, ставиться завдання фінансувати можливе вилучення коштів великими корпоративними клієнтами. Припустимо, що в даному банку великі корпоративні клієнти на звітну дату мали лише 50 рахунків із залишком не нижче 10 млн. грн., але формували майже 60% загальних коштів клієнтів даного банку. Також ще 35% усіх коштів клієнтів залучено від бюджетних підприємств та організацій. Така картина означає, що банк має високу залежність від великих депозитів. Для деяких банків в Україні поді-

бна ситуація регулярно виникала внаслідок адміністративного впливу на бюджетні організації у виборі ними банку для обслуговування рахунків. Зокрема, у 2014 році розглядалася можливість консолідації рахунків усіх державних організацій у державних банках. Нерідко відбуваються переведення коштів рахунків системними клієнтами на обслуговування в інші банки, наприклад внаслідок вигідних умов зарплатних проектів з відповідною мотивацією вищих керівників.

Політична дестабілізація спричиняє масове вилучення коштів з банків, тому це слід враховувати у сценаріях стресу. В деяких банках, де бере участь держава в капіталі, відбуваються часті ротації вищого керівного складу з політичних причин, і це може негативно вплинути на ефективність роботи таких банків.

Репутація банку серйозно постраждає, якщо будуть оприлюднені дані про погану результативність його роботи. Такими тривожними сигналами є перевищення частки проблемних активів рівня 20% активів, падіння адекватності капіталу до мінімального нормативного рівня, збитковість роботи. На репутацію банку вкрай негативно впливають повідомлення про застосовані до нього санкції за порушення певних регулятивних вимог, оскільки клієнти будуть уникати партнерства з таким банком. Провокує масове вилучення коштів вкладниками, поява довгих черг клієнтів в касу у відділеннях, у результаті запас готівкових коштів швидко виснажується. Доступність до рахунків для вкладників спричиняє дуже позитивний ефект на заспокоєння стурбованих клієнтів. У разі тривалого масового вилучення коштів системними клієнтами банку залишається звернутися до кредитних ліній центрального банку.

Планування на випадок кризи ліквідності має враховувати також певні історичні події: крах провідних банків країни, зокрема банків першої групи за розміром активів або першої п'ятірки банків, які можуть створити хвилю потрясіння в усьому банківському секторі; валютні кризи, наприклад раптово девальвацію гривні, подібну тій, що траплялася у 2008 та 2014 роках; глобальна фінансова криза 2008–2010 років; криза на ринку нерухомості 2009–2010 років; збройні конфлікти, тривалі страйки, атаки терористів; стихійні лиха.

Зазначені події можуть суттєво знизити інвестиційну привабливість національної економіки, в тому числі українських банків, і це ускладнить залучення капіталу банками. Повідомлення про погіршення доступу до міжнародних ринків капіталу може також спровокувати масове вилучення коштів з рахунків, а економічний спад – загострити проблему безробіття і згодом призвести до скорочення заощаджень.

План має оновлюватися на підставі змін у середовищі, припущень, доступу до ресурсів, нормативно-правової бази. Деякі західні банки оновлюють компоненти планів щоквартально (наприклад, модифікують стреси або альтернативні джерела фінансування), інші – щорічно або за необхідності – частіше.

**Висновки**

Ураховуючи вище викладене, процес планування заходів на випадок загострення проблеми з ліквідністю у банку доцільно проводити послідовно, виділяючи фази ідентифікації стресових подій, оцінки рівня серйозності і тривалості проблем, оцінки джерел ресурсів і потреб банку, виявлення потенційних (альтернативних) джерел фінансування, запровадження процесу управління заходами, створення механізму моніторингу надзвичайних подій.

**Список використаних джерел**

1. Волкова Н.І. Механізм забезпечення ліквідності комерційних банків в умовах фінансової кризи / Н.І. Волкова // Економіка і організація управління. – 2010. – С. 52–61.

2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України. Із змінами, внесеними постановою Правління Національного банку України від 21.06.2012 №255, реєстр. №1692 від 09.07.2012. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36985>.

3. Міщенко В.І. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008. – №11. – С. 6–9.

4. Ребрик Ю.С. Антикризове управління ліквідністю банку: автореферат дис.... канд. екон. наук: 08.00.08 / Ребрик Ю.С. – «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Київ, 2011. – 20 с.

5. Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів. – Монографія. [Примостка Л.О. та ін.]; за ред. Л.О. Примостка; К.: КНЕУ. – 2012. – 459 с.

6. Bryant R. Contingency Funding Plan: Banking Busywork or Essential Management Tool? – Federal Reserve Bank of Atlanta. – June 2013.

– Режим доступу: <http://www.communitybankingconnections.org/articles/2013/Q2/Contingency-Funding-Plan.cfm>

7. Contingency Funding Plan (template). – Режим доступу: <http://www.kpnconsulting.net/s/CFP-SAMPLE-5Oow.pdf>

8. Interagency policy statement on funding and liquidity risk management. – March 17, 2010. – The Office of the Comptroller of the Currency (OCC), Board of Governors of the Federal Reserve System (FRB), Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), the Office of Thrift Supervision (OTS), and the National Credit Union Administration (NCUA). – Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/srletters/2010/sr1006a1.pdf>

9. Liquidity Contingency Funding Plan. – Postbank. – Режим доступу: <http://www.postbank.gov.ph/content/liquidity-contingency-funding-plan>

10. Matz L. Defining and Using Liquidity KRIs. – Bank Accounting & Finance. – August–September 2008, Vol. 21 Issue 5, p. 39–49.

11. Monitoring tools for intraday liquidity management. – April 2013. – Basel Committee on Banking Supervision. – Режим доступу: [www.bis.org](http://www.bis.org)

12. Principles for financial market infrastructures: Disclosure framework and Assessment methodology. – December 2012. – Committee on Payment and Settlement Systems. Board of the International Organization of Securities Commissions. – Режим доступу: <http://www.bis.org/cpmi/publ/d106.pdf>

13. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision. – September 2008. – Basel Committee on Banking Supervision. – Режим доступу: [www.bis.org](http://www.bis.org)

14. Stragiotti Franco. Stress testing and contingency funding plans: an analysis of current practices in the luxembourg banking sector December 2009. – Cahier D'itudes Working Paper N42.

15. The management of liquidity risk in financial groups. – May 2006. – Basel Committee on Banking Supervision. – The Joint Forum. – Режим доступу: [www.bis.org](http://www.bis.org)

УДК 336.1

Р.В. ЦИЦИК,

аспірант, Академія фінансового управління

**Сучасні механізми управління фінансовою стійкістю**

*Стаття присвячена проблемам забезпечення фінансової стійкості в Україні за допомогою використання сучасних інституційних механізмів. Розглянуто зарубіжний досвід управління фінансовою стійкістю. Запропоновано шляхи вдосконалення існуючих та впровадження ряду нових інструментів та механізмів фінансової політики. Проаналізовано їх потенційний вплив на середньо- та довгострокову стійкість державних фінансів.*

**Ключові слова:** фінансова стійкість, фінансова політика, правила збалансованості бюджету, фонд дощового дня, пенсійне забезпечення, інфраструктурна облігація, приватизація.

Р.В. ЦИЦИК,

аспірант, Академія фінансового управління

**Современные механизмы управления финансовой устойчивостью**

*Статья посвящена проблемам обеспечения финансовой устойчивости в Украине с помощью современных институциональных механизмов. Рассмотрен зарубежный опыт управления финансовой устойчивостью. Предложены пути совершенствования уже существующих и внедрение ряда новых инструментов и механизмов финансовой политики. Проанализировано их потенциальное влияние на средне- и долгосрочную устойчивость государственных финансов.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, финансовая политика, правила сбалансированности бюджета, фонд дождливого дня, пенсионное обеспечение, инфраструктурная облигация, приватизация.

R.V. TSYTSYK,

doctoral student, Academy of Financial Management

**Modern fiscal sustainability management mechanisms**

*The article is devoted to the problems of ensuring fiscal sustainability in Ukraine using modern institutional mechanisms. Foreign experience of the fiscal stability management is considered. The ways of improvement of existing fiscal policy*

*instruments and mechanisms, as well as introduction of several new ones are suggested. Potential impact of the fiscal policy instruments and mechanisms to the medium and long-term sustainability of public finance is analyzed.*

**Keywords:** *fiscal sustainability, fiscal policy, balanced budget rules, rainy-day fund, pensions, infrastructure bonds, privatization.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах розвитку світової фінансової системи, який визначений посткризовими наслідками нарощування боргових зобов'язань та зростання дефіцитів національних бюджетів не тільки країн з економіками, що розвиваються, а й більшості розвинутих країн, гостро стоїть проблема збалансування державних фінансів, забезпечення їхнього стійкого розвитку. Така ситуація зумовлює посилення уваги до питань фінансової стійкості, визначення реального фінансового стану країни, ідентифікації загроз та ризиків, які супроводжуватимуть економіку в найближчий час, пошуку нових джерел фінансових ресурсів (розширення фінансового простору) для реалізації завдань забезпечення середньо- та довгострокової стійкості державних фінансів. Це, своєю чергою, вимагає від урядів країн застосування дієвих, чітких та зрозумілих механізмів управління фінансовою стійкістю, більшість з яких уже довели свою ефективність у зарубіжних країнах, а деякі, зовсім нові, тільки тестуються в експериментальному режимі європейськими країнами і вже сьогодні показують позитивні результати. І тут слід пам'ятати, що дійсно ефективно інституційні механізми управління фінансовою стійкістю можуть працювати лише тоді, коли існує транспарентність бюджетного процесу, довіра інвесторів та населення до дій уряду, стратегії розвитку, яку він обрав та проголосив, незмінності економічного та політичного курсу держави.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів показники стійкості державних фінансів України в період економічної кризи значно погіршилися. Сьогодні в Україні існують значні проблеми у сфері державних фінансів, а система середньострокового та довгострокового управління фінансовою стійкістю відсутня, як і виявлення та належне оперативне реагування на можливі ризики, що виникають у досліджуваній сфері. В таких умовах актуально постає проблема управління фінансовою стійкістю, її аналізу та забезпечення на середньо- та довгостроковий періоди в Україні.

Питанням фінансової стійкості (fiscal sustainability) у розвинутих країнах в останні роки приділяють значної уваги як науковці, так і практики. Натомість в Україні практично відсутні наукові праці, спрямовані на визначення змісту, критеріїв, детермінант, системи показників, інституційних механізмів управління та напрямів забезпечення стійкого стану як державних фінансів у цілому, так і їх окремих складових. Серед невеликої кількості напрацювань українських дослідників фінансової стійкості слід виділити праці С. Гасанова, Р. Копича, В. Кудряшова, Т. Єфименко [1–5]. Підвищена увага зазначеним вище питанням на європейському та світовому рівні приділяється у зарубіжних наукових публікаціях таких авторів, як А. Афонсо, Ф. Баласоне, К. Барнсайд, У. Бенц, О. Бланшард, В. Бютер, С. Власов, З. Велієв, П. Геллер, А. Громова, А. Крейдл, Е. Кроше, П.К. Падоан, Ю. фон Хаген та ін. [6–25]. Це ще раз свідчить про актуальність теми дослідження.

**Мета статті.** В контексті постановки проблеми та визначення актуальності дослідження метою нашого дослідження є вивчення та характеристика окремих елементів фінансової політики, інституційних механізмів, що характерні для України, та використання зарубіжного досвіду у цій сфері. Це дасть можливість вдосконалити існуючу систему управління державними фінансами, запровадити нові інструменти фінансової політики, забезпечити фінансову стійкість на середньо- та довгострокову перспективу.

**Виклад основного матеріалу.** Важливим інституційним механізмом управління фінансовою стійкістю є правила збалансованості бюджету – це сукупність нормально-правових обмежень фінансової політики щодо розміру дефіциту державного боргу, частки запозичень у загальній сумі валового внутрішнього продукту, інших параметрів фінансової політики, що встановлюються з метою забезпечення стійкості системи державних фінансів. На прикладі України можемо зазначити, що в Законі України «Про державний бюджет України на 2013 рік» [26] передбачено, що граничний розмір державного боргу становить 483 085 млн. грн. Також граничний обсяг дефіциту державного бюджету України становить близько 50 584 млн. грн. Корегування параметрів фінансової політики з метою оптимізації правил збалансованості бюджету дозволяє досягти не лише короткострокового ефекту платоспроможності держави, а й довгострокової фінансової стійкості.

Зазначені вище правила є відповідно борговим правилом та правилом бюджетного дефіциту. Перше означає норму в законодавстві, яка встановлює чіткий ліміт або цільовий рівень державного боргу відносно ВВП. У випадку встановлення чіткого ліміту щодо обсягу державного та гарантованого державою боргу держава демонструє, що боргове навантаження на національну економіку залишатиметься на стабільному рівні і уряд буде платоспроможним у середньо- та довгостроковій перспективі.

Щодо правила бюджетного дефіциту, то вони означають норму в законодавстві, яка встановлює максимально допустимий розмір дефіциту державного або зведеного бюджету. Така норма також стримує зростання боргового навантаження, що також позитивно впливає на фінансову стійкість. У міжнародній практиці найбільш поширеними правилами збалансованості бюджету є саме ті, що регламентують рівень або ліміт державного та гарантованого державою боргу та правила бюджетного дефіциту. Так, у табл. 1 наведені фінансові правила збалансованості бюджету, запроваджені деякими країнами з 2010 року.

Основними цілями встановлення фінансових правил можуть бути [12, с. 177]:

- забезпечення макроекономічної стабільності;
- підвищення платоспроможності уряду та сприяння консолідації боргу;
- забезпечення довгострокової стабільності фінансової політики;

**Таблиця 1. Нові фіскальні правила, прийняті країнами з 2010 року**

Країна	Загальна характеристика правил
Австрія	7 грудня 2011 року парламент прийняв поправки до закону про федеральний бюджет, згідно з якими з 2017 року і далі структурний дефіцит на федеральному рівні (включаючи соціальне страхування) не повинен перевищувати 0,35% від ВВП
Словаччина	У грудні 2011 року був прийнятий конституційний законопроект, що набув чинності з 1 березня 2012 року, та визначає державний борг на рівні 45% до ВВП. Визначені автоматичні механізми регулювання, які вступають в дію, коли показник відношення боргу до ВВП сягає 50%. Законопроект також передбачає створення Фіскальної ради для проведення моніторингу та оцінки фіскальних показників
Сербія	У жовтні 2010 року до закону про бюджетну систему від 2009 року були включені заходи фіскальної відповідальності. Вони включають в себе численні фіскальні правила та запровадження фіскальної ради. Фіскальні правила включають до свого складу правило бюджетного балансу, яке усуває попередні відхилення дефіциту і дозволяє часткове використання автоматичних бюджетних стабілізаторів. Боргове правило передбачає встановлення граничного рівня державного боргу в розмірі 45% до ВВП
Угорщина	Боргове правило, включене до конституції, яке набуде чинності в 2016 році і вимагає щорічного зменшення рівня державного боргу до ВВП до досягнення даним показником значення 50% ВВП. Скорочення заборгованості може бути призупинено у випадку зниження реального ВВП
Колумбія	Правило збалансування структурного бюджету центрального уряду було схвалене конгресом у червні 2011 року. Воно запроваджує тенденцію зменшення структурного дефіциту до 2,3% до ВВП до 2014 року та введення граничної верхньої межі на рівні 1% до ВВП у 2022 році
Намібія	Норми бюджетних витрат набули чинності в 2010 році, згідно з якими показник бюджетних витрат до ВВП становив 30%

*Джерело: складено автором за даними національних урядів та оцінками МВФ.*

– мінімізація негативних впливів зовнішніх шоків всередині країни або міжнародного об'єднання;

– зменшення проциклічного ухилу у фіскальній політиці уряду;

– підвищення рівня довіри до державних цінних паперів, державної політики та національної економіки загалом.

Відповідь на причину та необхідність запровадження бюджетних правил дається А. Дрейзенном. Якщо суспільство прагне до ефективної фіскальної політики, має інтенції до запровадження обмежень на бюджетні дефіцити, найбільш переконливим свідченням того, що дана позиція буде втілюватись у вигляді формальних зобов'язань, і є запровадження формальних правил фіскальної політики. Політика, яка спирається на жорстку, зрозумілу та транспарентну основу, яка також збалансована з міркувань стимулів та примусів, має набагато більше шансів завоювати довіру, ніж політика без формалізації зобов'язань, системи контролю та обмежень. Оскільки саме з довірою до політики пов'язуються суттєві макроекономічні вигоди, запровадження правил, що ведуть до її завоювання, є основним позитивним аргументом щодо накладання обмежень на дискреційні рішення у сфері бюджету [27].

Як вказує Роуз Шанна, на додачу до скорочення дефіциту і боргу суворі правила збалансованості бюджету також можуть змінити швидкість, з якою уряд здійснює витрати і збирання податків у відповідь на несподівані фінансові потрясіння [28, с. 820]. Деякі країни встановлюють ліміти податків та видатків, які обмежують рівень або зростання урядових доходів та видатків встановленням чіткої числової межі або відповідно до зростання індексу чисельності населення, інфляції, особистого доходу громадян або комбінованих показників [29].

Виходячи з цього можна сформулювати п'ять основних категорій обмежень податків та видатків:

1) обмеження на дохід на основі індексу доходу, інфляції та / або зростання чисельності населення;

2) обмеження на витрати на основі індексу доходу, інфляції та / або зростання чисельності населення;

3) ліміти, які обмежують обсяги асигнувань на 95–99% офіційного прогнозу доходів;

4) вимоги збільшення податків, які повинен схвалити електорат;

5) вимоги, які повинні бути затвердженні кваліфікованою більшістю [28, с. 823].

Загалом обмеження видатків покликані встановити ліміти для загальних, первинних або поточних видатків. Вони відображаються у вигляді абсолютних величин, темпів приросту, співвідношення з ВВП. Такі обмеження поширюються на часовий проміжок від 3 до 5 років.

Що стосується обмежень на обсяг доходів, то він переслідує ціль або забезпечити стабільний рівень доходів за певним джерелом, або ж обмежити податкове навантаження за певним видом податку. Відповідно суть такого обмеження може відрізняється – воно є або максимально можливим обсягом надходжень, або ж, навпаки, мінімально можливим.

Крім того, на нашу думку, сьогодні слід вести мову про розширення розуміння правил фіскальної політики за межі питань про дефіцити, борги та платоспроможність. Необхідність приведення масштабів суспільного сектору в певні рамки, встановлення та підтримання яких не підпадало б під маніпуляції колективними рішеннями та бюджетними переговорами, дуже швидко почала розглядатись як складова політекономії фіскальних обмежень. Початок такої дискусії поклали дослідження Дж. Б'юкенена та введене ним поняття «Держави Левіафана» [30]. Незважаючи на те що Б'юкененом важливий акцент було зроблено на процедурні правила, він перший показав, що поєднання правил оподаткування та видатків може суттєво змінити картину експансії публічних фінансів. Наприклад, різні податки мають різну еластичність щодо зміни податкової бази. Прив'язка певних чи спорідненої групи видатків до податків з відмінною еластичністю гарантує, що масштаби діяльності держави можуть підпадати під раціональні обмеження, які будуть селекціонуватись природним шляхом у рамках суспільного вибору. Важливо запровадити логічно вмотивовану прив'язку видатків до податків, зробити її правилом,



обов'язковим до виконання, і демократичні процедури не стануть на заваді наближенню бюджетного розподілу до Парето-ефективності [31].

Серед актуальних тенденцій, що відбуваються у сфері формування фіскальних правил збалансування бюджету, цікавим є досвід країн Європейського Союзу. В таких країнах, як Австрія, Італія, Іспанія та інші, відбувається прийняття спеціальних антициклічних бюджетних правил (фіскальних правил), тобто таких, що враховують стадії економічного розвитку. Наявність таких бюджетних правил дозволяє оперативно реагувати на можливі виклики у сфері фіскальної стійкості, що призводить до більш швидкого відновлення економічного зростання. З метою забезпечення фіскальної стійкості та посилення інтеграції в економічній і фіскальній сферах 2 березня 2012 року 25 держав — членів ЄС уклали Договір про стабільність, координацію і управління Економічним і монетарним союзом [32, с. 24]. Новий фіскальний пакт не підписали дві країни ЄС — Великобританія та Чехія. Згідно з договором структурний дефіцит загального уряду країни не повинен перевищувати 0,5% ВВП у ринкових цінах. Зазначена норма щодо максимального рівня структурного бюджетного дефіциту повинна бути внесена до національного законодавства держав-членів ЄС (перевага має надаватися внесенню відповідних змін до Конституції країни). Такі зміни повинні бути внесені протягом одного року з дня набрання чинності Договору про стабільність, координацію і управління Економічним і монетарним союзом. Передбачено створення централізованого коригувального механізму, який буде автоматично задіяний у разі перевищення встановленої межі 0,5% ВВП для структурного дефіциту. Контрольний показник для валового державного боргу збережено на рівні 60% ВВП. Якщо показник відношення валового державного боргу до ВВП істотно нижчий 60% і ризику порушення довгострокової стійкості публічних фінансів є низькими, держава може зафіксувати в рамках середньострокових бюджетних цілей структурний дефіцит на рівні 1% ВВП у ринкових цінах (стаття 3.1 Договору).

Цікавим у контексті нашого дослідження є також досвід Великобританії, де фіскальні правила і норми є центральною ланкою фіскальної політики держави, які імplementовано у Законі про фінанси та Кодексі фіскальної стабільності у 1998 році [33]. Цим законом запроваджено як «золоте правило» фіскальної політики (державні запозичення повинні спрямовуватися виключно на інвестиції, а не на фінансування поточних видатків), так і правило стійкого інвестування, причому обидва у досить жорсткій формі — не більше 40% ВВП рівень державного боргу та орієнтація на профіцитний бюджет (щорічний дефіцит державного бюджету не повинен перевищувати 2% ВВП) [34].

Проте, якщо наприкінці 1960-х — початку 1970-х років у Великобританії вимоги обох правил були відносно легкими для виконання через високу частку державних інвестицій (понад 4% ВВП), то вже на початку 1990-х років їхня частка суттєво знизилася. Протягом 1996–2004 років частка державних інвестицій у ВВП Великобританії не перевищувала 1,8%, а у 2005 році становила вже 0,7% ВВП. Рівень державного боргу країни зріс з 37,5% ВВП у 2002 році до 85,7% ВВП у 2011 році, отже, Великобританія вийшла за межі правила «3/60» і має більш проблем з бюджетним дефіцитом,

ніж країни ОЕСР загалом. У 2009 році ефективність «золотого правила» фіскальної політики була поставлена під сумнів. Нові поправки до Пакту стабільності і зростання (Stability and Growth Pact) дозволили країні на 1% ВВП відхилитися від встановлених критеріїв дефіциту, однак це мало виправило кризову ситуацію з дефіцитним бюджетом, що змусило уряд прийняти новий закон 2011 року — Budget Responsibility and National Audit Act, в якому було збережено вимоги попередніх фіскальних правил, однак запроваджено нову інституціональну новацію — незалежний комітет фіскальної політики (Britain's Office for Budget Responsibility — BOBR) [35].

BOBR виступає незалежною інституцією, покликаною прогнозувати наслідки запровадження тих чи інших регуляторних норм з погляду макроекономічної ситуації (за песимістичним, оптимістичним та реалістичним сценаріями розвитку). З одного боку, комітет може здійснювати прогнози виключно за індикаторами, закладеними в основу реалізації державної політики, а з іншого — його рекомендації після схвалення казначейством (H.M. Treasury) [36], не підлягають жодним маніпуляціям у контексті зміни фіскальних норм. Однак уже наприкінці 2011 року BOBR попередив про те, що наявні фіскальні правила і норми Великобританії є занадто жорсткими для виконання у період рецесії (аналогічна ситуація склалася у Швеції за рік до того) [37].

Вважаємо доцільним розглянути можливість створення аналогічного незалежного інституціонального органу в Україні, який би займався аналізом та прогнозуванням фіскальної стійкості, імplementацією європейського та світового досвіду розрахунку ефективної системи індикаторів фіскальної стійкості, яка б дозволила показати реальний фіскальний стан країни. Головним завданням діяльності такого органу у співпраці з Міністерством фінансів, центральним банком та Держказначейством має стати забезпечення середньо- та довгострокової фіскальної стійкості, розроблення практичних рекомендацій для досягнення поставлених цілей.

В Україні можна внести зміни у вітчизняне податкове законодавство та закріпити в ньому визначення терміну «фінансова криза», «антикризові заходи» тощо. Доцільно додати розділ «Про антикризові заходи», відповідно до якого у випадку виникнення ситуації, яка підпадає під визначення фінансової кризи, ставки на податок на додану вартість, прибуток підприємств тощо знижуватимуться. Термін «фінансова криза» може бути охарактеризований відповідними показниками, наприклад банкрутство системоутворюючого комерційного банку, девальвація національної валюти на 15% та більше, скорочення обсягу валового внутрішнього продукту, зменшення приросту показника промислового виробництва, різке зниження попиту на продукцію основних експортноорієнтованих підприємств тощо. Наявність декількох ознак в економіці може запускати як автоматичні механізми скорочення оподаткування, так і державних видатків, що дозволить автоматично збалансувати зведений бюджет України. Вважаємо доцільним встановити скорочення ставок на податки у кризовий період для того, щоб згладити вплив бізнес-циклів на стан економіки. Так, нижчі ставки стимулюватимуть посилення ділової активності у кризові періоди, що скоротить період рецесії, мінімізує економічне падіння та прискорить відновлення економічного зростання.



Альтернативним механізмом може бути встановлення кризових податкових пільг. Наприклад, у випадку реалізації ситуації, яка підпадає під визначення фінансової кризи, всі підприємства або ж підприємства певних галузей, які зазнали різкого скорочення попиту на продукцію галузі, автоматично отримують можливість при розрахунку зобов'язань перед бюджетом зі сплати податку на прибуток застосувати податкову пільгу. Це матиме аналогічний вплив – знизить податкове навантаження на економіку, скоротить період рецесії та прискорить економічне відновлення.

Важливим автоматичним стабілізатором, що забезпечує фіскальну стійкість в європейських країнах, є автоматичне зростання видатків уряду під час рецесії на збільшення соціальних виплат безробітним. Очевидно, що в період кризи кількість безробітних зростає, а тому і виплати у зв'язку з безробіттям збільшуються. Тому важливо встановлювати обмеження на тривалість здійснення виплат, що сприятиме підвищенню фіскальної стійкості [38].

Із запропонованого вище впливає логічне запитання – за рахунок яких коштів фінансувати захищені статті державного бюджету України. Ставки на запозичення у період кризи зростають значним чином, що було виявлено у попередньому підрозділі. В такому випадку ефективним буде адаптація до вітчизняних реалій такої інституції, як «фонд дощового дня» (rainy day fund). Цей термін означає резерв коштів та їхніх еквівалентів, що використовується у періоди, коли регулярні доходи держави не дозволяють покрити регулярні видатки. Для прикладу в США у 2008 році фонди дощового дня штатів становили \$35,0 млрд., або 5,1% від загального фонду витрат штатів [39]. Зрозуміло, що це значно покращує фіскальну стійкість тих утворень, що використовують такий механізм, адже обсяг державного боргу, що залучений для стимулювання економіки, зростає меншими темпами. Окрім цього, знижується вартість залучення коштів у цей період, адже плата за ризик при використанні коштів інституційних та приватних інвесторів, виручених від продажу державних цінних паперів та цінних паперів муніципальних утворень, є нижчою. Тобто в довгостроковій перспективі такий механізм позитивно впливає на фіскальну стійкість держави.

Умови створення таких фондів у різних країнах відрізняються. Наприклад, може бути встановлене правило, відповідно до якого половина профіциту загальної частини державного бюджету повинна бути направлена у відповідний фонд. Також може бути встановлена чітка частка доходів державного бюджету України, яка має спрямовуватися у відповідний фонд.

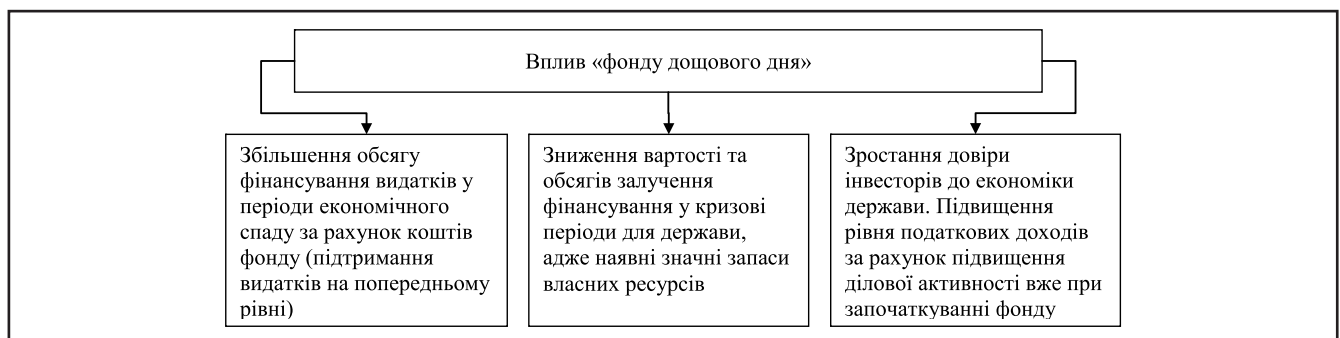
Скорочення державних видатків у певному році для створення такого фонду, очевидно, стримуватиме економічне зростання, проте більш важливо забезпечити плавний та стійкий розвиток національної економіки загалом та системи державних фінансів зокрема, ніж пережити періоди стрімкого економічного зростання та такого ж стрімкого зниження розміру валового внутрішнього продукту.

На противагу країнам із запасами нафти та газу у вітчизняній економіці відсутні такі ресурси. Невідновлювані ресурси, що використовуються вітчизняними та зарубіжними металургійними підприємствами, не створюють такого значного грошового потоку, як природні вуглеводні. Щодо формування «фонду дощового дня» за рахунок профіцитів бюджету, то з 2008 по 2013 рік жоден бюджет в Україні не був сформований із профіцитом. Тому все ж таки наповнення фонду на випадок кризи ми пропонуємо здійснювати, встановивши стабільну частку від доходів державного бюджету і направляючи цю суму в такий фонд.

Логічним запитанням в такому випадку є те, який вплив це матиме на загальну суму заощаджень на момент кризи, адже держава і так формує значні резервні фонди на випадок непередбачуваного розвитку економічної ситуації, наприклад золотовалютні резерви. Ряд досліджень доводить, що такі фонди є ефективними у збільшенні заощаджень держави. У дослідженні І. Хоу та У. Данкомбе визначено, що адаптація такого фонду збільшує заощадження на 2–3 процентні пункти [40]. Загалом, вплив такого фонду відображений на рис. 1, тобто знижується вартість державних залучення фінансування на національному та міжнародному фінансових ринках, підвищується рівень інвестування у вітчизняну економіку, згладжується вплив ділових циклів і зростає обсяг доступних ресурсів у період кризи.

Проблемою в цій сфері може бути маніпулювання ставками відрахувань у фонд у політичних цілях. Як показує дослідження Роуз Шанна [41], законотворці використовують кошти фонду в три рази частіше, якщо період виникнення фіскального шоку припадає на період перед виборами, ніж якщо такий період не припадає на передвиборчий термін. Тому для України важливо встановити чітку норму відрахування від обсягу доходів, крім цього – чітко описати процедуру та підстави для використання коштів із фонду.

Ще одним елементом соціального забезпечення, який значно впливає на фіскальну стійкість, є пенсійне забезпечення. У першому розділі було вказано, що процес старіння має значний вплив на стан державних фінансів. Саме пра-



**Рисунок 1. Потенційний вплив «фонду дощового дня» на фіскальну стійкість України\***

\* Розроблено автором.

вильна побудова системи пенсійного забезпечення здатна нівелювати негативний вплив цього процесу.

Реформування пенсійної системи як напрям удосконалення соціального забезпечення з метою підвищення фіскальної стійкості України потребує вивчення альтернативних механізмів у зарубіжних країнах, таких як запровадження трьох рівнів пенсійного забезпечення, зменшення навантаження на бюджет шляхом розвитку добровільного пенсійного страхування тощо. Загалом обсяг валового внутрішнього продукту, що розподіляється через Пенсійний фонд в Україні, є один з найвищих, що відповідним чином впливає на стійкість системи державних фінансів. І.С. Бондарук у своєму дослідженні систематизував показники по країнах світу таким чином (табл. 2) [42, с. 190].

Для цілей підвищення фіскальної стійкості та зниження навантаження видатків, пов'язаних із постарінням населення, на Пенсійний фонд та державний бюджет можна застосовувати такі заходи:

- підвищити пенсійний вік, стаж роботи, необхідний для виходу на пенсію;
- застосовувати економічні механізми симулювання виходу на пенсію у більш пізній період;
- змінювати ставку нарахування чи відрахування у Пенсійний фонд (на поточний стан у межах зміни розміру єдиного внеску);
- зміна правил індексації пенсій залежно від інфляції, доходів громадян або інших факторів;
- створення стимулів для активнішої участі працівниками та роботодавцями у приватних програмах та фондах пенсійного забезпечення при досягненні певного віку;
- повне реформування діючої пенсійної системи;
- інші.

Загалом виділяють два способи організації системи пенсійного забезпечення [42, с. 192]:

1. Механізм будується на фінансуванні поточних платежів із пенсійного забезпечення за допомогою соціального податку і державних трансфертів (кошти державного бюджету).
2. Стимулювання або законодавче запровадження обов'язкового самофінансування працедавцями і самими працівниками.

З метою підвищення фіскальної стійкості держави важливо працювати в напрямі зниження навантаження на державний бюджет. Адже високі соціальні стандарти, які підтримуються безпосередньо державою, приводять до того, що відволікається значний обсяг фінансових ресурсів із інших

напрямів. Як результат, погіршується якість соціально-економічної політики. Окрім цього, в період рецесії важче підтримувати встановлений рівень добробуту громадян, який був сформований у період економічного зростання. Тому в таких ситуаціях доводиться здійснювати додаткові запозичення, що звичайно підвищує боргове навантаження. Тому в держави можуть виникнути проблем зі здатністю вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями.

Зрозуміло, що в сучасних умовах побудова ефективної пенсійної системи є проблемною. Складна система, що враховує обсяг вкладів різних осіб, що претендують на пенсію, має формуватися протягом тривалого часу. Окрім цього, в поточних умовах розмір фінансування малий в абсолютному вираженні та нездатний забезпечити належних умов. Тому важливо використовувати зарубіжний досвід для того, щоб знизити негативний вплив процесів старіння населення на фіскальну стійкість України.

Важливим механізмом при управлінні фіскальною стійкістю є залучення фінансування для реалізації інвестиційних проектів держави. У поточній практиці України використовується для цих цілей випуск облігацій внутрішньої та зовнішньої позики, кредити комерційних банків та інших держав, позики міжнародних організацій та інші. У цій сфері вважаємо ефективним такий механізм, як інфраструктурна облігація. Такий механізм дозволить знизити боргове навантаження на зведений бюджет України та посилить інвестиційну складову (капітальні видатки) державного бюджету. Пропонуємо розглянути суть такого виду облігацій детальніше.

Інфраструктурна облігація відповідно до проекту закону Російської Федерації – облігація, емітована спеціалізованою проектною організацією з метою залучення грошових коштів, призначених для фінансування створення і (або) реконструкції інфраструктури [43]. Відповідно до суті цінного паперу використання коштів, що були залучені за допомогою цього механізму, на цілі, що відмінні від інвестування, – заборонені.

Також такий спосіб фінансування використовується при реалізації інфраструктурних проектів у США, Індії, Південній Кореї, Чилі, Австралії, Польщі, Казахстані. Ринок муніципальних цінних паперів дозволяє залучати значні кошти для фінансування регіональних інфраструктурних проектів. До муніципальних облігацій (municipal bonds) у США належать облігації, що випускаються штатами, територіями, містами, округами і спеціальними територіальними утвореннями. Загальне число емітентів цих облігацій досягає 40–50 тис. [44].

**Таблиця 2. Видатки на пенсійне забезпечення у розрізі країн світу, % до ВВП**

Країна	2000	2005	2010
Україна	8,7	12	16,3
Російська Федерація	4,7	7,1	9,4
Польща	8,5	9,3	10,8
Німеччина	8,8	9,2	10,2
Франція	10,5	10,9	13,5
Велика Британія	5,5	5,9	6,7
Нідерланди	5,3	5,5	6,5
Данія	7,1	7,3	9,4
США	5,1	5,2	4,9

Джерело: Бондарук І.С. Організація систем пенсійного забезпечення в зарубіжних країнах // Бондарук І.С. // Актуальні проблеми економіки №7(121). – 2011. – С. 190.

Механізм інвестування при використанні цього цінного паперу полягає в тому, що державна установа залучає кошти приватних та фізичних осіб під попередньо розроблений проект. Прибутковість облігації може залежати від ефективності проекту. Звичайно умови функціонування інфраструктурної облігації розробляються відповідно до потреб, проте зазвичай встановлюється мінімальна прибутковість цінного паперу із додатковою плаваючою процентною ставкою, яка визначається відповідно до ефективності проекту.

Ризики у випадку використання таких облігацій можуть бути перекладені як на інвесторів, так і розподілятися між інвесторами та державою. Звичайно такими ризиками є типові інвестиційні ризики, такі як соціально-політичні, кон'юнктурні, процентні, інфляційні, галузеві ризики тощо. У контексті розгляду ризиків доцільно охарактеризувати досвід Казахстану в цій сфері. Державне агентство фінансового нагляду Казахстану зареєструвало перший в республіці випуск інфраструктурних облігацій на загальну суму 30 млрд. тенге (за курсом, що діяв на той момент, це становило \$220,6 млн.) у серпні 2005 року. Емітентом виступила компанія-концесіонер «Досжан Темір Жоли» (ДТЖ), основний акціонер якої – Інвестиційний фонд Казахстану (ІФК). Термін обігу інфраструктурних облігацій номіналом 1 тис. тенге за кожен становив 23 роки [45]. Однак 18 серпня 2008 року було оголошено про дефолт за даними облігаціями. В умовах високої інфляції концесіонер не зміг виконати свої зобов'язання. При цьому, як повідомив глава Національного банку Республіки Казахстан А. Сайденов: «Сам механізм відповідальності держави не був прописаний чітко: яким чином, через які канали, з якої бюджетної програми виділяти кошти». Результатом стало придбання державою проекту, і він перетворився в повністю державний.

Період проведення чемпіонату з футболу Євро-2012 і також необхідність посилення інвестиційної активності в Україні доводять доцільність використання такого цінного паперу. Так, перед проведення чемпіонату Європи з футболу планувалося, що більшість видатків на створення належної інфраструктури – стадіонів, аеропортів, готелів – будуть покриті приватними інвесторами, для яких були створені лояльні умови. Проте в результаті реалізації цієї політики більшість видатків було здійснено державою, при тому ж у період кризи. Звичайно, це негативно відбилося на фінансовій стійкості – довелося залучати додаткові позикові ресурси, тобто нарощувати державний борг

та борг місцевих громад, шукати шляхи скорочення видатків за іншими напрямками, тобто порушувати принцип послідовності проведення соціально-економічної політики.

Загалом вплив такого інструменту, як інфраструктурна облігація, на фінансову стійкість буде таким (рис. 2).

Тобто сама по собі інтенсифікація інвестиційної діяльності в економіці призводить до того, що збільшується обсяг створеного валового внутрішнього продукту, і як результат – співвідношення боргових зобов'язань до валового внутрішнього продукту скорочується. Тобто у випадку необхідності держава може сформувати бюджет із дефіцитом, адже первинний баланс може бути від'ємним для підтримання стабільного співвідношення боргу до валового внутрішнього продукту. Окрім цього, позитивним у такому механізмі є зниження державних видатків та їх перекладення на приватних інвесторів, тобто можна нарощувати обсяг видатків або ж працювати у напрямі скорочення поточного рівня боргу. В будь-якому випадку це призведе до підвищення стійкості системи державних фінансів. Також у результаті використання такого механізму зростатиме обсяг податкових надходжень до бюджету від підприємств, які будуть створені у результаті продажу та використання коштів інфраструктурних облігацій. Тобто при використанні такого механізму посилюється одночасно дія ряду різних елементів, що позитивно впливає на фінансову стійкість.

Ще одним фактором, що впливає на фінансову стійкість, є процес приватизації – він змінює саму структуру та час грошових надходжень зведеного бюджету України. Проводячи роздержавлення, уряд обирає не отримувати певний обсяг грошових ресурсів від підприємства державної форми власності щомісячно, а отримати негайно значний обсяг фінансових ресурсів. Ураховуючи вартість останніх угод та думки експертів, можемо сказати, що такі процеси відбуваються не завжди прозоро та ефективно. Беззаперечним доказом цього є приватизація підприємства «Криворіжсталь» у 2004–2005 роках, коли суб'єкт господарювання був проданий спочатку за 800 млн. грн. (93% акцій), а після повторного продажу вже в прозорих умовах – за \$4,8 млрд.

Те ж стосується і більш актуальних приватизаційних процесів, наприклад Фонд державного майна продав компанії ЕСУ, дочірньому підприємству австрійського інвестиційно-фінансового консорціуму EPIC, 92,79% акцій телекомунікаційної компанії «Укртелеком» за 10,575 млрд. грн. Експерти



**Рисунок 2. Потенційний вплив інфраструктурних облігацій на фінансову стійкість України\***

\* Розроблено автором.

вказують на те, що виходячи з порівняльної оцінки східно-європейських і російських аналогів капіталізація «Укртелекому» становить 12–17,5 млрд. грн. При цьому придбання державного пакета акцій дозволить покупцеві сформувати найбільшу абонентську базу споживачів телекомунікаційних послуг в Україні. Тобто це вказує на те, що поточні процеси приватизації відбуваються неефективно, а тому доцільно покращувати відповідну методіку. Адже негайний продаж підприємства призводить до того, що фактично уряд втрачає у середньостроковій та довгостроковій перспективі кошти, які він міг би отримати у випадку обрання альтернативного варіанту – збереження підприємства у державній власності та щорічного отримання дивідендів у державний бюджет України за результатами його роботи.

Тому для цілей підвищення середньострокової фінансової стійкості важливо працювати в напрямі удосконалення поточного механізму роздержавлення суб'єктів господарювання, що знаходяться повністю або частково в державній власності. Вважаємо за необхідне запровадити альтернативу, яка враховує не вартість чистих активів, а грошові потоки, які здатне генерувати підприємство, як цілісний майновий та виробничий комплекс протягом певного періоду в майбутньому. На відміну від підходу, що використовується інвесторами у звичайних ринкових умовах, при врахуванні грошових доходів у процесі приватизації необхідно оцінювати також позитивний вплив на стан доходів державного бюджету України у зв'язку зі зміною обсягу податків тощо.

## Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що на сьогодні у світовій практиці існує достатня кількість інституційних механізмів управління фінансовою стійкістю. Використання окремих елементів зарубіжного досвіду або ж гармонічне поєднання всіх проаналізованих нами вище інструментів дасть змогу побудувати в Україні ефективну систему ідентифікації, попередження та своєчасного і адекватного реагування на різного роду фінансові ризики. Серед найбільш поширених у світовій практиці та перспективних для України інституційних механізмів управління фінансовою стійкістю можна виділити використання фінансових правил збалансованості бюджету, таких як встановлення або оптимізація боргового правила та правила бюджетного дефіциту, встановлення обмежень податків та видатків тощо. Актуальним постає питання створення незалежного органу забезпечення фінансової стійкості, формування «фонду дощового дня», реформування та вибір більш ефективних правил формування системи пенсійного забезпечення в Україні. Вважаємо перспективним та обов'язковим до запровадження в Україні використання механізму інфраструктурних облігацій для зниження навантаження на бюджет та скорочення рівня боргу, удосконалення та підпорядкування процесу приватизації підприємств, що знаходяться у державній власності, цілям довгострокової фінансової стійкості тощо. Це має стати базою для подальших досліджень та запорукою подолання розбалансованості бюджету, розширення фінансового простору, зменшення боргового навантаження та досягнення цільових показників фінансової стійкості в Україні в середньо- та довгостроковій перспективі.

## Список використаних джерел

1. Гасанов С.С., Кудряшов В.П., Балакін Р.Л. Формування системи індикаторів фінансової стійкості сектору загального державного управління // *Фінанси України*. – 2012. – №9. – С. 18–36.
2. Копич Р.І. Практичні підходи до визначення фінансової стійкості країн Центральної та Східної Європи // *Економіка і прогнозування*. – Науково-аналітичний журнал. – 2011. – №3. – С. 42–60.
3. Кудряшов В.П. Стійкість державних фінансів // *Економіка України*. – 2012. – №10. – С. 54–67.
4. Кудряшов В.П. Фінансова консолідація та її вплив // *Економіка України*. – 2013. – №9. – С. 31–46.
5. Єфименко Т.І. Фінансовий простір антикризового регулювання / Т.І. Єфименко. – К.: ДНУ «Акад. фін. управління», 2012. – 226 с.
6. Afonso A. Fiscal Sustainability: The Unpleasant European Case // *FinanzArchive*. – 2005. – No. 61. – P. 19–44.
7. Afonso Antonio, Rault Christophe. 3-Step analysis of public finances sustainability: the case of the European union // *European Central Bank working paper series №908/June 2008/* – P.10.
8. Balassone F. and Franco D. Assessing Fiscal Sustainability: A Review of Methods with a View to EMU // *Fiscal Sustainability. Public Finance Workshop (Perugia, 20–22 January, 2000)*. – Roma: Banca d'Italia, 2000. – P. 21–60.
9. Benz, Ulrich; Fetzer, Stefan. Indicators for Measuring Fiscal Sustainability: A Comparative Application of the OECD-Method and Generational Accounting, *Diskussionsbeiträge // Institut für Finanzwissenschaft der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Breisgau, No. 118, 2004*. – P. 1–24.
10. Blanchard O., J. C. Chouraqui, R. P. Hagemann, and N. Sartor. The Sustainability of Fiscal Policy: New Answers to an Old Question. // *OECD Economic Studies, No. 15, 1990*. – P. 7–36.
11. Buiter, Willem H. and Clemens Grafe. Reforming EMU's fiscal policy rules; some suggestions for enhancing fiscal sustainability and macroeconomic stability in an enlarged European Union, in Marco Buti ed. // *Monetary and Fiscal Policies in EMU: Interactions and Coordination, Cambridge University Press, 2003*, – P. 92–145.
12. Burnside, Craig. Fiscal sustainability in theory and practice: a handbook / edited by Craig Burnside / *The World Bank, Washington, D.C. – 2005*. – 285 p.
13. Croce E. Assessment of the Fiscal Balance / E. Croce – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/content/pdfs/1-7a.pdf>
14. Croce E. and Juan-Ramon V. Assessing Fiscal Sustainability: A Cross-Country Comparison / *IMF Working Paper No. 03/145*. – Washington: International Monetary Fund, 2003. – 33 p.
15. Heller P. Understanding Fiscal Space // *IMF Policy Discussion Paper*. – 2005. – №05/4. – 18 p.
16. Krejdl A. Fiscal Sustainability – Definition, Indicators and Assessment of Czech Public Finance Sustainability // *CNB Working Paper Series 3/2006*. – Prague: the Czech National Bank, 2006. – 29 p.
17. Padoa-Schioppa Carlo. Fiscal policy in the crisis: impact, sustainability and long-term implications // *Asian Development Bank Institute Working Paper Series No. 178, December 2009*, – 19 p.
18. Juergen von Hagen. The sustainability of public finances and fiscal policy coordination in the EMU // №412, 2010. – P. 8.
19. Васильева Е.А., Власов С.А., Пономаренко А.А. Анализ стабильностной функции и устойчивости государственных финансов Российской Федерации // *Экономический журнал ВШЭ*. 2009. – №3. – С. 383–402.



20. Власов С.А. Обеспечение устойчивости государственных финансов в условиях антикризисного развития: дис. канд. эконом. наук: 08.00.10. – Саранск, 2010. – 156 с.
21. Власов С.А. Теоретические аспекты применения понятия устойчивости государственных финансов / С.А. Власов // Компетентность. – 2010. – №6. – С. 30–36.
22. Митрохин В.В., Власов С.А. Повышение устойчивости государственных финансов. // Компетентность – №8(79)–2010. – С. 50–54.
23. Власов С. Исследование устойчивости государственных финансов России // Вопросы экономики. 2011, №7. – М.: Издательство НП «Редакция журнала «Вопросы экономики». – 2011. – 160 с.
24. Велиев З.Т. Фискальная устойчивость: теория и практика [Текст] / З.Т. Велиев // Проблемы современной экономики: материалы междунар. заоч. науч. конф. (Челябинск, декабрь 2011 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2011. – 65 с.
25. Громова А.С. Финансовая устойчивость и безопасность бюджетной системы как ключевые факторы развития национальной экономики / А.С. Громова // Вестник Томского государственного университета. – 2012 – №1(17) – 156 с.
26. Про Державний бюджет України на 2013 рік: Закон України від 06.12.2012 №5515–VI із змінами від 21.05.2013 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – №5–6. – С. 60.
27. Drazen A. Fiscal Rules From Political Economy Perspective // Paper prepared for the IMF–World Bank Conference on Rule–Based Fiscal Policy in Emerging Market Economies, Oaxaca, Mexico, Feb. 14–16, 2002. – P. 1–28.
28. Shanna R. Institutions and fiscal sustainability // National Tax Journal, December 2010, 63 (4, Part 1). – P. 820–823.
29. Gordon, Tracy and Rueben, Kim. State and Local Tax Policy: What are tax and expenditure limits? // The Tax Policy Briefing Book. The Tax Centre Urban Institute and Brookings Institutions. August 20, 2009 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/state-local/fiscal/limits.cfm>
30. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном/ Дж. Бьюкенен. / Избр. соч. – М.: Таурус Альфа, 1997. – С. 207–444.
31. Б'юкенен Дж., Масгрейв Р. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Дж. Б'юкенен, Р. Масгрейв. Пер. з англ. – К.: Академія, 2004. – 175 с.
32. Treaty on stability, coordination and governance in the Economic and Monetary Union. – Brussels. – 2012. – P. 24/
33. Economic Appraisal in Central Government: a Technical Guide for Government Departments. – London: H.M. Treasury, 1997.
34. Kell M. An Assessment of Fiscal Rules in the United Kingdom / M. Kell // IMF Working Paper. – 2001. – Vol. 91. – P. 1–37.
35. Wren–Lewis S. Fiscal Councils: the Office for Budget Responsibility / S. Wren–Lewis // CESifo DICE Report. – 2011. – №3. – P. 50–53.
36. Wyplosz Ch. Fiscal Rules: Theoretical Issues and Historical Experiences / Ch. Wyplosz // NBER Working Paper. – 2012. – №17884 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers>
37. Длугопольський О.В. Фіскальна консолідація як реакція на світову фінансово–економічну кризу: особливості застосування правил і норм у країнах ЄС та Латинської Америки. // Наукові записки. Серія «Економіка». Випуск 23, 2013 р. – С. 33.
38. Bringing public finances to a sustainable path. OECD Economic Surveys: Belgium. – 2011. – P. 50.
39. Rueben, Kim and Rosenberg, Carol. State and Local Tax Policy: What are rainy day funds and how do they work? // The Tax Policy Briefing Book. The Tax Centre Urban Institute and Brookings Institutions. August 12, 2009 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/state-local/fiscal/rainy-day.cfm>
40. Hou, Yilin, and Duncombe William. State Saving Behavior: Effects of Two Fiscal and Budgetary Institutions. // Public Budgeting and Finance, 28(3). – 2008. – P. 64.
41. Rose, Shanna. The Political Manipulation of U.S. State Rainy Day Funds under Rules Versus Discretion. // State Politics and Policy Quarterly, 8(2). – 2008. – P. 150–176.
42. Бондарук І.С. Організація систем пенсійного забезпечення в зарубіжних країнах / І.С. Бондарук // Актуальні проблеми економіки №7(121). – 2011. – С. 190–192.
43. Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием инфраструктурных облигаций: Проект Федерального закона Российской Федерации от 17 сентября 2009 года. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ffms.ru/ru/legislation/documents/projects/index.php?id\\_3=308&year\\_3=2009&month\\_3=9](http://www.ffms.ru/ru/legislation/documents/projects/index.php?id_3=308&year_3=2009&month_3=9).
44. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки / Б.Б. Рубцов – М. – 2007. – С. 149.
45. Цвирко С.Э. Инфраструктурные облигации: возможности применения и риски // Вестник ТГУ, выпуск, 3(83). – 2010. – С. 72.

І.С. ГОРДИЙЧУК,  
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Формування інституційної моделі розвитку державно–приватного партнерства в Україні

У статті розглядаються особливості розмежування моделей договірної та інвестиційного характеру державно–приватного партнерства, зарубіжний досвід їх використання, необхідність та переваги впровадження такої класифікації в Україні.

**Ключові слова:** спільні підприємства, спеціально створена компанія, проектне фінансування, кооперація, інституційна форма державно–приватного партнерства.

І.С. ГОРДИЙЧУК,  
аспірант, НИЗІІ Минэкономразвития и торговли Украины

## Формирование институциональной модели развития государственно–частного партнерства в Украине

В статье рассматриваются особенности разграничения моделей договорного и инвестиционного характера государственно–частного партнерства, зарубежный опыт их использования, необходимость и преимущества внедрения такой классификации в Украине.



**Ключевые слова:** совместные предприятия, специально созданная компания, проектное финансирование, кооперация, институциональная форма государственно–частного партнерства.

I.S. HORDIICHUK,

graduate student Ministry of economic development and trade of Ukraine

## Formation of the institutional model of the public–private partnership development in Ukraine

*In this article we describe the features of the separation of models in public–private partnerships on contractual and investment, international experience of their use, the necessity and advantages of the introduction of this classification in Ukraine.*

**Keywords:** joint venture, special purpose vehicle, cooperation, project financing.

**Постановка проблеми.** Державно–приватне партнерство вже давно набуло поширення в розвинутих країнах світу як гнучкий інструмент залучення альтернативних бюджетному механізму фінансових ресурсів, їх розширення та мобілізації для ефективного розвитку суспільно значущих проєктів, використовуючи нові механізми управління.

При значному періоді успішної реалізації та розвитку кооперації між державою та приватними партнерами (надалі – ДПП) за кордоном даний механізм не набув єдиного підходу до його класифікації.

У процесі застосування ДПП були виявлені певні розбіжності у використанні моделей ДПП, піднімаючи різного роду питання, включаючи і законодавчі, що й привело до необхідності їх розмежування на два типи.

**Метою статті** є аналіз особливостей функціонування інституційної моделі державно–приватного партнерства за кордоном та в Україні

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Значну увагу організаційно–правовим передумовам розвитку державно–приватного партнерства приділяють у своїх працях О.М. Вінник, В.Г. Варнавський, А.В. Белицька. Питання проєктного фінансування досліджують А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова, В.Ю. Катасонов та інші.

**Виклад основного матеріалу.** Форма кооперації між державою і приватним сектором, як зазначають юристи, може бути як довгостроковою, яка реалізується на постійній основі і інституційно закріплена, так і тимчасовою, яка реалізується на основі строкових договірних відносин [1].

Таким чином, доцільно розділити моделі партнерства на інституційну та договірну, особливості поділу яких розглядаються у «Зеленій книзі про державно–приватне партнерство»:

– модель ДПП договірною характеру, відповідно до якої партнерство між державним і приватним сектором засноване виключно на договірній основі. Правова форма такої співпраці представлена широким спектром угод. У зарубіжній практиці типового контракту ДПП не існує, швидше можна говорити про позиції, які повинні бути за ним закріплені. Відзначимо, що договори, які можуть відноситися до форм державно–приватного партнерства в одній країні, можуть не підпадати під визначення даного поняття в іншій [1];

– модель ДПП інституційного характеру, в якій співпраця між державним і приватним сектором здійснюється в межах окремої одиниці [с. 8, 2]. Взаємодія сторін у такому партнерстві відбувається шляхом їх поєднання, або у вже створеному підприємстві (через набуття відповідної частки в статутному капіталі), або у спільному заснуванні компанії спеціального призначення [3].

У вітчизняній літературі модель ДПП називають ще корпоративною через найбільш поширену організаційно–правову форму утвореної юридичної особи – акціонерне товариство. Відповідно до іноземного досвіду державними партнерами не завжди виступають органи влади, це можуть бути і державні компанії.

Загалом же інституційне партнерство – це більш складна форма ДПП, ніж суто договірне партнерство, окрім того, що у власності, фінансуванні та управлінні беруть участь обидва партнера, також при його застосуванні слід враховувати досить складну систему інтересів багатьох учасників процесу: держави, приватного партнера, акціонерів, співвиконавців тощо.

На жаль, на відміну від прогресивного досвіду західної Європи та Росії в цій сфері, український законодавець побачив ДПП лише у формі договору, а не у формі комплексного фінансово–правового механізму, що допускає використання різних фінансових інструментів, а також організаційно–правових об'єднань.

Згідно із Законом України «Про державно–приватне партнерство» формами реалізації ДПП на основі договору є концесія та спільна діяльність. Остання, своєю чергою, реалізується задля досягнення певної цілі, з метою розподілу ризиків, результатів, здійснення спільного контролю та прийняття рішень. Проте відповідно до статті 1130 Цивільного кодексу України на основі договору без створення юридичної особи.

Як уже зазначалося, розвиток ДПП у кожній країні має індивідуальний характер, проте враховуючи значний досвід використання такого механізму співпраці за кордоном, з поділом його на окремі моделі, на нашу думку, є необхідним проаналізувати особливості партнерства інституційного характеру.

Відповідно до інституційної моделі створюються такі форми ДПП, як спільні підприємства та спеціально створені компанії.

Спільні підприємства є розповсюдженою формою партнерства держави і приватного бізнесу за кордоном. Істотною особливістю спільних підприємств, на відміну від інших форм ДПП, є те, що держава бере постійну участь у поточній виробничій, адміністративно–господарській та інвестиційній діяльності. Самостійність у прийнятті рішень приватним партнером тут набагато вужче, ніж, наприклад, у концесії та залежить від участі у статутному капіталі. Спільним підприємством може бути організація будь–якої форми власності, створена на основі об'єднання майна засновників.

Незважаючи на той факт, що спільні підприємства не є законодавчо закріпленою формою реалізації ДПП, така співпраця відома в Україні вже багато років. Найбільш поширеними з них є господарські товариства (в тому числі акціонерні), які зазвичай виникають у результаті часткової приватизації майна

державного підприємства. Необхідність збереження участі та впливу держави у згаданих господарських організаціях зумовлена їх важливістю для економіки країни. Він може мати вирішальний (за наявності у держави контрольного пакета акцій) або вагомий (якщо в державній власності залишається блокуючий пакет останніх – понад 25% голосів) характер [3].

До спільних підприємств відноситься і компанія спеціального призначення (*special purpose vehicle – SPV*), або «проектна компанія», яка створюється з метою реалізації окремого проекту, або для досягнення певної цілі.

Найбільш поширеним методом фінансування інвестиційної моделі ДПП є проектне фінансування, відповідно до якого і проявляються всі особливості необхідності створення даної компанії.

Загалом під проектним фінансуванням розуміють форму реалізації фінансово-кредитних відносин учасників з приводу організації та здійснення фінансування інвестиційного проекту з використанням різноманітних фінансових інструментів за умови, що джерелами погашення заборгованості виступають генеровані проектом грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи учасників фінансування.

У більшості випадків об'єктом проектного фінансування є сектор соціальної та виробничої інфраструктури, що характеризується значною капіталомісткістю, низькою комерційною ефективністю, але має стратегічне значення для економіки країни. Такий сектор охоплює об'єкти транспорту, енергетики, зв'язку, водопостачання і каналізації, переробки твердих відходів тощо [4].

Проектне фінансування передбачає:

- створення окремої юридичної особи – проектною компанією, для реалізації інвестиційних проектів, яка укладає різного роду угоди від свого імені (кредитні, угоди на виконання певних робіт та послуг тощо);
- високий рівень боргового навантаження – 70–90% у відношенні до внесків спонсорів;
- повернення отриманого фінансування за рахунок майбутніх грошових потоків, що генеруються виключно цим проектом;
- обмежений життєвий строк, який визначається такими факторами, як строк дії контрактів, ліцензій, обсяг корисних копалин. Борг проектного фінансування має бути повністю сплаченим до завершення проекту [с. 216, 5];
- прямі кредити, які надаються безпосередньо проектній компанії без права регресу або з обмеженим правом регресу, тобто забезпечення боргу за ними обмежене поточними активами даної юридичної особи та її майбутніми доходами;
- занесення активів та зобов'язань за проектом, що реалізується, на баланс спеціально створеної компанії;
- розподіл ризиків між усіма учасниками, залученими до реалізації проекту, тим самим мінімізуючи кредитне навантаження на його спонсорів;
- розширення кола потенційних учасників проекту: комерційні банки, інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, лізингові та страхові компанії, інші фінансові, кредитні та інвестиційні інститути;
- як правило, перевищення термінів фінансування даного проекту у порівнянні зі стандартними банківськими послугами, з використанням нижчої процентної ставки;

– розширення інструментів фінансових ринків. Прикладом є поява проектних облігацій на російському ринку від імені проектною компанією.

Джерелами фінансування є банківські та комерційні кредити, емісія акцій, облігацій, пайові внески у статутний капітал, власні кошти, лізинг, факторинг, форфейтинг, кошти державного бюджету, участь міжнародних фінансових організацій тощо.

Участь фінансових інститутів у проектах ДПП дозволить не лише забезпечити проектній компанії необхідним обсягом капіталу, а й самим фінансовим інститутам вийти на інший, якісно і кількісно новий рівень надання послуг. Механізм проектного фінансування дозволяє об'єднати різні фінансові інструменти, а також певні гарантії з боку держави, що зумовить істотний приплив інвестицій в інфраструктурну сферу [с. 143, 6].

Основними недоліками проектного фінансування є:

- складність і тривалий термін структурування фінансування;
- вищий рівень транзакційних витрат, що є наслідком більш складної підготовчої роботи, ніж у разі використання традиційних підходів до фінансування інвестиційних проектів;
- більша вартість операцій проектного фінансування, наприклад у порівнянні зі звичайним кредитуванням, яка виникає через:

1) великий обсяг проектною документації, яку треба обробити, необхідності укладання значної кількості договорів, викликаючи тим самим зростання витрат,

2) недиференційованість проектних ризиків. Це явище характерне лише для проектного фінансування, і визначається воно тим, що єдиним нормальним джерелом обслуговування кредиту, тобто джерелом, не пов'язаним з реалізацією забезпечення, є доходи самого інвестиційного проекту;

– високий рівень вимог до об'єму і точності прогнозів грошових потоків, а також до показників стійкості та інвестиційної привабливості проекту;

– більш складна і дорога система корпоративного управління, спрямована на моніторинг менеджменту та дотримання дії множинних контрактних відносин і зобов'язань [7].

Окрім вище згаданих недоліків існує вірогідність того, що більшість засновників проектною компанії будуть зацікавлені у можливості продажу належної їм частки в капіталі проектною компанії якомога раніше. Це, зокрема, стосується комерційних та будівельних компаній, які не звикли до довгостроковою участі у статутному капіталі. Протилежною є мотивація концедента, який зацікавлений у тому, щоб засновники були пов'язані з проектною компанією якомога довше для того, щоб їхні інтереси збігалися з інтересами концедента (забезпечення фінансовою життєздатності проекту в довгостроковому періоді).

Поряд із цим існує вірогідність поєднання в одній юридичній особі функцій засновника та підрядника проектною компанії, що може призвести до конфлікту інтересів. В такому випадку акціонер не повинен брати участь у переговорах, впливати на переговори за контрактом або брати участь у визначенні цін. Ці питання зазвичай регулюються в установчому договорі між сторонами – засновниками компанії [с. 13, 8].

Незважаючи на наведені труднощі, що можуть виникати при використанні проектного фінансування, на відміну від інших методів фінансування він становить єдину систему, що визначає всі аспекти розробки проекту і договірних відносин

учасників та в цілому може привести навіть до зниження загальної вартості капіталу в окремих випадках.

Також деякі іноземні спеціалісти вважають, що ДПП проєктами можуть бути лише ті, що реалізуються через проєктне фінансування.

## Висновки

На відміну від ЄС та розвинутих країн, де ДПП поділяється на дві окремі моделі з переважаючим створенням спеціальної структури у формі юридичної особи за участю публічного і приватного партнера, у ряді випадків – ще за участю фінансових інститутів, Росії та Казахстані, де розмежування даного механізму на окремі складові не відбувається, проте вони обидві використовуються, в Україні обмеження закріплені на законодавчому рівні.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» реалізація проєктів передбачається виключно у формі договору, відкидаючи таким чином існування інвестиційної моделі кооперації.

Виходячи з вищевикладеного необхідно звернути увагу на те, що наявність окремого регулюючого закону ДПП не є поштовхом до ефективного його впровадження, оскільки в нашій країні він носить виключно декларативний характер. Прикладом цього є значна кількість успішно реалізованих проєктів у таких країнах, як Чехія та Словаччина, Росія та Казахстан, здійснення яких регулюється на відміну від України низкою нормативно-правових актів.

## Список використаних джерел

1. Белицкая А.В. Правовые формы государственно-частного партнерства в России и зарубежных странах // Предприниматель-

ское право, 2009, №2, Режим доступа: <http://www.rosez.ru/analitika/3198-belickaya-av-pravovye-formy-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-rossii-i-zarubezhnyh-stranah-predprinimatelskoe-pravo-2009-n-2rn.html>

2. Opinion on the Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions, Brussels, 27-28 October 2004, CESE 1440/2004

3. Винник О.М. Інституційна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового регулювання // Актуальні питання інноваційного розвитку. – 2011. – №1. – С. 6-19. – Режим доступу: <http://pravoznavec.com.ua/period/article/10846/%CE>

4. Пересада А.А. Проектне фінансування [Текст]: підручник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2005. – 736 с.

5. Науменко С.В., Гавриш Л.Ю. Особливості та інструменти проєктного фінансування в Україні. – Режим доступу: [irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiiirbis\\_64.exe](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiiirbis_64.exe)

6. Тищенко В.Ф., Остапенко В.М. Проектне фінансування як форма публічно-приватного партнерства // Вісник Університету банківської справи Національного банку України 2013 №1 (16).

7. Кобичева О.С. Порівняльна характеристика традиційних операцій з кредитування суб'єктів господарювання та механізму проєктного фінансування. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1338/1/Стаття%2520Кобичева%5B1%5D.pdf>

8. Делмон Джеффри. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти, 2010 [Електрон. ресурс]. – Доступно з: [http://www.ppiarf.org/sites/ppiarf.org/files/publication/Jeff%20Delmon\\_PPP\\_russian.pdf](http://www.ppiarf.org/sites/ppiarf.org/files/publication/Jeff%20Delmon_PPP_russian.pdf)

9. Дадеркина Е. Финансирование проектов государственно-частного партнерства // Банківський Вісник 1 [582] студень 2013. – Режим доступу: <http://www.nbrb.by/bv/arch.asp?id=582>

Н.В. РАБЦУН,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Діяльність інституційних інвесторів та банків на ринку державних цінних паперів України

У статті розглядаються особливості діяльності інституційних інвесторів та банків на ринку державних цінних паперів. Перераховані основні особливості даних фінансових інституцій, проведений їх порівняльний аналіз.

**Ключові слова:** інституційні інвестори, банки, інвестиційна діяльність, ринок державних цінних паперів, облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), фінансові посередники.

Н.В. РАБЦУН,

аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Деятельность институциональных инвесторов и банков на рынке государственных ценных бумаг Украины

В статье рассматриваются особенности деятельности институциональных инвесторов и банков на рынке государственных ценных бумаг. Перечислены основные особенности данных финансовых институтов, проведен их сравнительный анализ.

**Ключевые слова:** институциональные инвесторы, банки, инвестиционная деятельность, рынок государственных ценных бумаг, облигации внутреннего государственного займа (ОВГЗ), финансовые посредники.

N. RABTSUN,

graduate student, Kiev National University named by Vadym Hetman

## The activities of institutional investors and banks in the government securities market in Ukraine

The article discusses the features of the activities of institutional investors and banks in the market for government securities. The main features of these financial institutions are listed, their comparative analysis are conducted.

**Keywords:** institutional investors, banks, investment, government securities market, government bonds (T-bills), financial intermediaries.

**Постановка проблеми.** Для аналізу діяльності інституційних інвесторів на ринку державних цінних паперів України насамперед розглянемо економічну та соціальну сутність та види цих інституцій фінансового ринку. Саме тому нашим завданням буде з'ясувати, які інституції віднесені до їх числа, а також розглянути особливості їх діяльності окремих видів інституційних інвесторів на фінансовому ринку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання фінансового ринку, і зокрема його інституційних інвесторів, належать до числа найпопулярніших тем у сучасній науці, що обумовлено стрімким розвитком фінансового ринку та його фінансових інституцій. Зважаючи на особливість діяльності інституційних інвесторів, їхні ризики та вплив, який ці інституції справляють на економіку в цілому, в національному законодавстві країн зазвичай виокремлюється поняття «інституційний інвестор». При цьому розрізняється поняття «інвестиційна діяльність» як така та поняття «інституційний інвестор». Якщо інвестиційною діяльністю може займатися будь-яка юридична особа, то статус інституційного інвестора може мати лише та юридична особа.

**Метою статті** є визначення місця та ролі інституційних інвесторів та банків на ринку державних цінних паперів, а також характеристика їхніх відмінностей.

**Виклад основного матеріалу.** Для розуміння особливостей інституційних інвесторів розглянемо їх місце на сучасному фінансовому ринку та роль, яка їм відведена в його функціонуванні. Схематично сучасний фінансовий ринок можна зобразити таким чином (рис. 1).

Як бачимо, учасники фінансового ринку представлені трьома важливими групами: інвестори, вони ж є кредиторами та донорами; емітенти, тобто позичальники, реципієнти; і, звичайно ж, фінансові посередники, котрі інституційно представлені біржовим та позабіржовим ринком. Своєю чергою, на позабіржовому ринку можна виокремити інституційних інвесторів та решту фінансових посередників. У колі інвесторів та емітентів також присутні фінансові інституції (фінансові корпорації), до числа яких належать і інституційні інвестори.

ри. Отже, розглядаючи далі поняття «інституційний інвестор», важливо усвідомлювати багатоплановість ролі цих інституцій на фінансовому ринку.

Сучасна теорія та практика відносить до інституційних інвесторів такі фінансові інституції: пенсійні фонди, страхові компанії, інститути спільного інвестування та спеціалізовані інвестиційні банки [1–3].

Зазначимо, що в Україні на ринку державних цінних паперів вагомими учасниками є банки. Банки вкладають значні суми акумульованих коштів у державні цінні папери. У завдання нашої роботи не входить аналіз доцільності такої політики та її наслідків для економіки країни в цілому, для комерційних банків та їхніх вкладників. Лише коротко зазначимо, що політика широкої участі комерційних банків на ринку державних цінних паперів є ризикованою для економіки. Таке було підтверджено результатами розгортання фінансової кризи в Україні наприкінці 1990-х років. Крім того, перша світова фінансова криза 1929–1936 років показала, що кризова ситуація у США була надзвичайно поглиблена тим, що саме банки в країні мали змогу широкої інвестиційної діяльності. Уроки кризи зумовили законодавчо обмежити інвестиційну діяльність банків США, і починаючи з 1930-х років в країні було виокремлено категорію інвестиційних банків на відміну від банків універсальних.

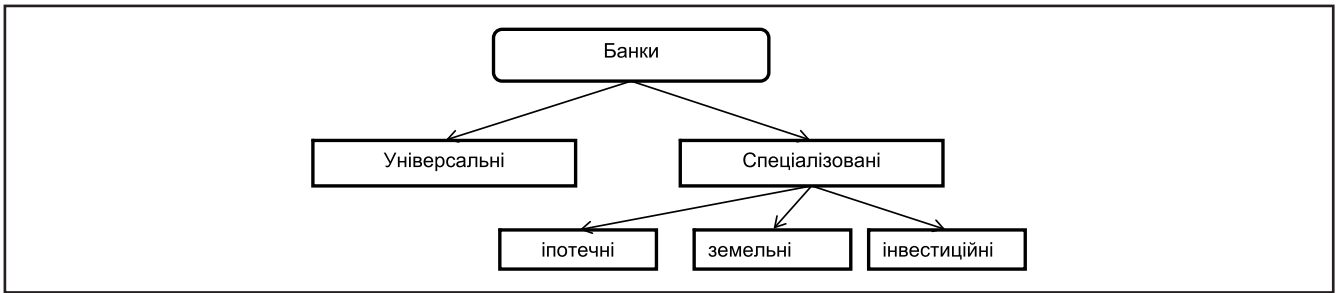
Метою нашої роботи є дослідження питань діяльності саме інституційних інвесторів на ринку державних цінних паперів. У цьому контексті необхідно чітко вирізнити діяльність інституційних інвесторів на ринку державних цінних паперів України від інвестиційної діяльності на цьому ринку інших фінансових інституцій, зокрема банків. Саме тому ми детальніше зупинимось на цих питаннях.

В економічній теорії та практиці розрізняють два основні типи банків: універсальні та спеціалізовані. При цьому серед числа спеціалізованих виділяють банки інвестиційні (рис. 2).

Інвестиційний банк є фінансовою установою, що спеціалізується на портфельних інвестиціях та інвестиціях у реальні (нефінансові) активи. Здійснює він це на комісійній основі або за власні кошти шляхом проведення операцій з цінними



**Рисунок 1. Схема функціонування фінансового ринку**  
\* Авторська розробка.



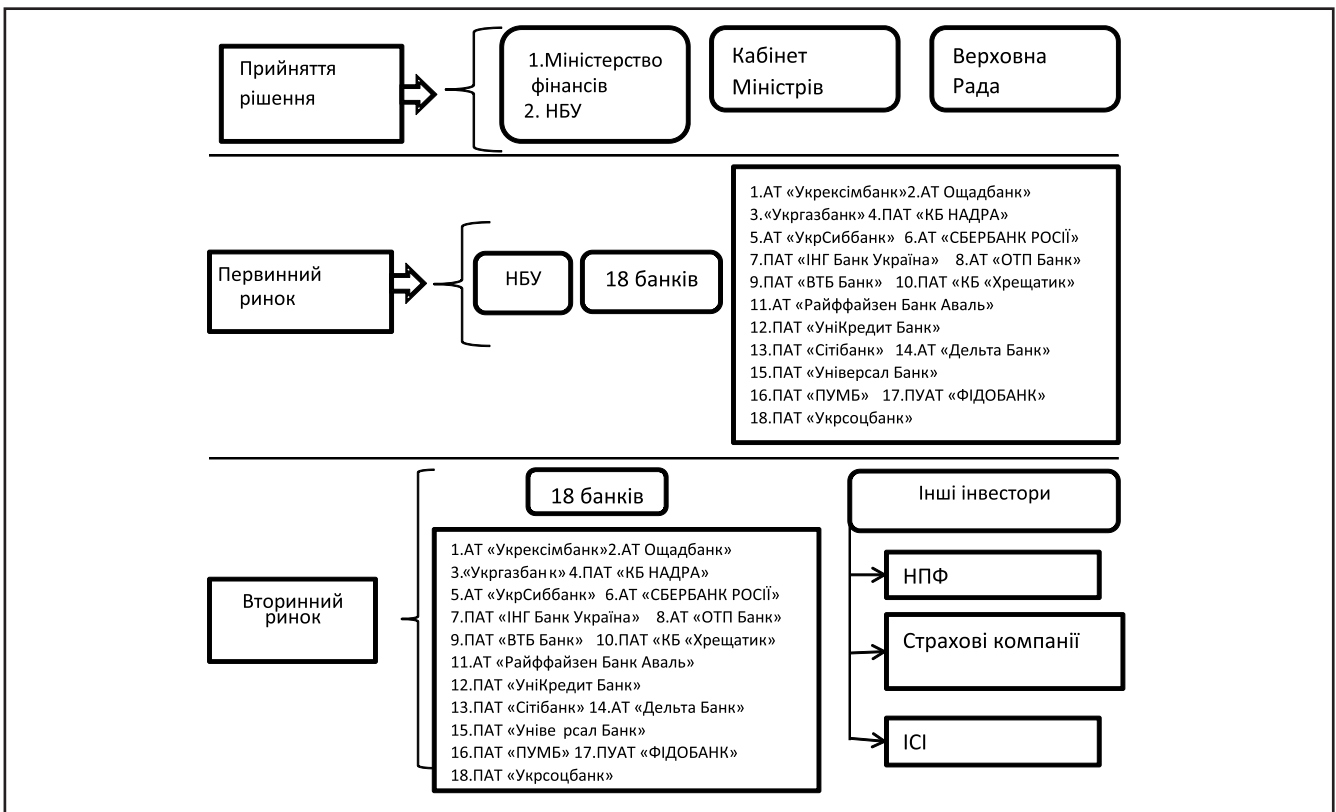
**Рисунок 2. Різновиди банків у світі**  
\* Авторська розробка.

паперами (випуск, розміщення, придбання), довгострокового кредитування інвестиційних проектів та засновницької діяльності. Особливістю таких фінансових інституцій є те, що кошти населення вони залучають переважно не шляхом депозитів, а через емісію спеціальних боргових цінних паперів [4].

Інвестиційна діяльність, яка має місце у ході операцій з цінними паперами інших емітентів, довгострокового кредитування інвестиційних проектів та засновницької діяльності, є більш ризиковою, аніж традиційне банківське кредитування суб'єктів господарювання. Саме тому законодавство країн, в яких передбачено існування інвестиційних банків, обмежує можливість таких банків залучати грошовий капітал через депозити фізичних осіб. Оскільки у разі виникнення у такого банку проблем, пов'язаних з його інвестиційною діяльністю, можуть постраждати широкі верстви населення, такі банки зазвичай мають більшу порівняно з універсальними банками частку власного капіталу в загальному обсязі своїх грошових ресурсів, а позикові кошти залучають шляхом емісії спеціальних боргових цінних паперів, що розміщуються на фінансовому ринку.

На сучасному етапі у багатьох країнах існують і законодавчо виокремлені різні типи банків. Як вже зазначалося, така практика є у США. В Україні існують лише універсальні банки. Законом про банки та банківську діяльність визначено, що види спеціалізованих банків та порядок набуття банком статусу спеціалізованого визначає Національний банк України (НБУ). У разі якщо такі банки в країні будуть, НБУ регулюватиме їхню діяльність через економічні нормативи та нормативно-правове забезпечення здійснюваних цими банками операцій [5]. Також закон встановлює, що спеціалізованим банкам (за винятком ощадного) заборонено залучати вклади (депозити) від фізичних осіб в обсягах, що перевищують 5% капіталу банку [6]. На сьогодні у всіх банках, що працюють в Україні, частка депозитів від фізичних осіб є значно більшою від згадуваних 5%.

Щодо інвестиційної діяльності банків в Україні, то вони мають право її здійснити лише на підставі письмового дозволу НБУ. Якщо ж регулятивний капітал банку повністю відповідає вимогам для здійснення інвестицій, він має право



**Рисунок 3. Схема організації ринку ОВДП в Україні**  
\* Авторська розробка.



**Таблиця 1. Обсяги державного боргу в розрізі утримувачів державних цінних паперів**

Рік	НБУ		Банки		Нерезиденти		Інші інвестори		Всього
	млрд. грн.	частка, %	млрд. грн.	частка, %	млрд. грн.	частка, %	млрд. грн.	частка, %	
2007	–	–	5,60	59,9	2,21	23,6	1,55	16,5	9,36
2008	8,55	48,5	5,37	30,5	0,51	2,9	3,18	18,1	17,61
2009	42,41	59,7	19,22	27,1	0,50	0,7	8,92	12,6	71,05
2010	64,23	47,2	53,80	39,4	11,26	8,3	6,90	5,1	136,19
2011	84,76	53,8	57,74	36,6	4,45	2,8	10,68	6,8	157,64
2012	105,57	57	66,05	35	5,44	3	8,76	8	185,82
2013	147,05	59	76,37	31	11,97	5	12,31	5	247,70
24.01.2014	148,55	58	81,75	32	12,12	5	13,10	5	255,53

\* Складено автором за даними: [11].

здійснити інвестицію без такого письмового дозволу, у разі коли: інвестує кошти у фінансову установу, і інвестиція становить у сукупності не більше 1% статутного капіталу банку; або ж кошти інвестуються у статутний капітал бюро кредитних історій. Разом із тим банкам заборонено інвестувати кошти в юридичну особу, статутом якої передбачена повна відповідальність її власників. Пряма та/або опосередкована участь банку у статутному капіталі будь-якої юридичної особи не повинна перевищувати 15% статутного капіталу банку. Сукупні інвестиції банку не повинні перевищувати 60% статутного капіталу банку [7]. Підсумовуючи вище викладене, можна констатувати, що на сьогодні в Україні у банківській системі відсутні спеціалізовані інвестиційні банки, хоча законодавство згадує про можливість їх існування. Разом із тим комерційні банки можуть займатись інвестиційною діяльністю, але в обмежених обсягах.

Слід також зазначити, що історично у світі сформувалося два типи фінансових ринків: перший орієнтується на банківську систему, другий – на біржі. Відповідно до такого підходу в окремих країнах простежується виділення банківських та небанківських інституційних інвесторів. На сучасному етапі спостерігається їх конвергенція, втім у роботах багатьох за-

рубіжних та вітчизняних економістів такі питання розглядаються [8–10].

Ринок державних цінних паперів поділяється на первинний та вторинний, що тісно між собою пов'язані. Первинний ринок – це ринок, на якому відбувається початкове розміщення емітованих цінних паперів. Вторинний ринок характеризується обігом цінних паперів, які були випущені раніше.

Формування первинних і вторинних ринків державних цінних паперів сприяють зростанню і підвищенню гнучкості національної фінансової системи, дозволяє приватному і державному сектору краще реагувати на сигнали ринку. Схематично організацію первинного та вторинного ринку ОВДП України можна зобразити таким чином (рис. 3).

Статистичні дані свідчать, що основним утримувачем державних цінних паперів України є Національний банк, тобто 86,66 млрд. грн., або 48,6%. Окрім НБУ утримувачами цих цінних паперів є також комерційні банки, що є резидентами країни, банки-нерезиденти та інші учасники ринку (табл. 1).

Як свідчать дані, на початку 2014 року у власності НБУ знаходилась найбільша кількість державних цінних паперів, а найменша кількість – у нерезидентів (12,12 млрд. грн., або

**Таблиця 2. Первинні дилери на ринку державних цінних паперів**

№ п/п	Банк	Загальні активи, млн. грн.	
		2012	2013
1	АТ «Укресімбанк»	75103	87949
2	АТ «Ощадбанк»	73968	85996
3	АБ «Укргазбанк»	18157	20997
4	ПАТ «КБ «Надра»	26739	27684
5	АТ «УкрСиббанк»	32868	25888
6	АТ «СБЕРБАНК РОСІЇ»	16933	27026
7	ПАТ «ІНГ Банк Україна»	10771	11526
8	АТ «ОТП Банк»	22785	20315
9	ПАТ «ВТБ Банк»	37067	34212
10	ПАТ «КБ «Хрещатик»	7392	8843
11	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	51347	47694
12	ПАТ «УніКредит Банк»	6556	6441
13	ПАТ «Сітібанк»	5574	5202
14	АТ «Дельта Банк»	23216	29842
15	ПАТ «Універсал Банк»	6461	7012
16	ПАТ «ПУМБ»	34866	28230
17	ПУАТ «ФІДОБАНК»	3228	4937
18	ПАТ «Укрсоцбанк»	40207	38830

\* Станом на січень 2013 року.

5%). Частка державних цінних паперів в активах банків становила 35%, а в активах інших інвесторів – 5%.

По факту у всіх країнах банки є важливими утримувачами державних цінних паперів, незалежно від того, яка модель ринку. В інших країнах і у нас також НБУ є регулятором ринку грошей, і через державні облігації дана фінансова установа може впливати на те, як грошова маса в обігу, яка економіка. І навіть якщо фінансові інститути (банки, інституційні інвестори) не зацікавлені утримувати державні цінні папери, НБУ може добровільно примусити банки тримати у своїх активах державні цінні папери. Прикладом цього є ситуація в Україні, коли банки тримають ОВДП у резерві.

Сьогодні по факту вітчизняні банки інвестують в ОВДП більшу частину своїх активів. Вони працюють на первинному та вторинному ринках. НБУ як національний касир держави уповноважує банки купувати державні цінні папери. Кабінет Міністрів призначив 18 банків, які на обов'язковій основі інвестують в ОВДП (табл. 2).

У банків на відміну від інституційних інвесторів (недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та інститутів спільного інвестування) величезні за обсягами активи, тому вітчизняні інституційні інвестори і становлять лише 5% на ринку (вони тільки починають розвиватися, і обсяг їх активів малий).

### Висновки

Отже, провівши аналіз діяльності інституційних інвесторів та банків, розглянувши їх спільні та відмінні риси, приходимо до висновку, що:

- основною діяльністю інституційних інвесторів є інвестування;
- банки не є інституційними інвесторами, тому що вони можуть займатись інвестиційною діяльністю, але в обмежених обсягах;

– до інституційних інвесторів в Україні належать пенсійні фонди, страхові компанії та інститути спільного інвестування.

### Список використаних джерел

1. [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltu/17\\_2/260\\_Wowczak\\_17\\_2.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/17_2/260_Wowczak_17_2.pdf)
2. Золковер А.О. Місце інституційних інвесторів у інвестиційній теорії [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/662/1/201.pdf>
3. Колесников В.Н. Ценные бумаги / В.Н. Колесников, В.С. Торкановский. – М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Васюренко О.В. Банківський нагляд: підручник / О.В. Васюренко, О.М. Сидоренко. – К. Знання, 2011. – 502 с.
5. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 зі змінами та доповненнями, ст. 4.
6. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 зі змінами та доповненнями, ст. 48.
7. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 зі змінами та доповненнями, ст. 50.
8. Стеценко Б. Акціонерні товариства на ринку капіталів України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Стеценко Б.С. – К., 2007. – 201 с. – Бібліогр.: с. 186–200.
9. Рубцов Б.Б. Тенденции развития мировых фондовых рынков [глава из книги «Мировой фондовый рынок и интересы России». – М.: ИМЭМО РАН, 2003]. [Електрон. ресурс] // Персональная страница Я.М. Миркина: [сайт]. – Режим доступу: [http://www.mirkin.ru/\\_docs/book0402\\_036.pdf](http://www.mirkin.ru/_docs/book0402_036.pdf)
10. Rajan R. The great reversals the politics of financial development in the 20th century / R. Rajan, L. Zingales // oecd, economics departments working paper 265.
11. Національний банк України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

С.Г. БАТАЖОК,  
к.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет,  
О.О. РУДИЧ,  
к.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет

## Особливості лізингових операцій у портфелі послуг кредитно-фінансових інститутів

У статті розглянуто сучасний стан функціонування та розвитку ринку лізингових послуг в Україні. Проаналізовано сутність фінансового лізингу, його переваги і недоліки.

**Ключові слова:** лізинг, фінансовий лізинг, оперативний лізинг, оренда, лізингові компанії, лізингодавець, лізингодержувач.

С.Г. БАТАЖОК,  
к.е.н., доцент, Белоцерковский национальный аграрный университет,  
О.О. РУДИЧ,  
к.е.н., доцент, Белоцерковский национальный аграрный университет

## Особенности лизинговых операций в портфеле услуг кредитно-финансовых институтов

В статье рассмотрено современное состояние функционирования и развития рынка лизинговых услуг Украины. Проанализированы суть финансового лизинга, его преимущества и недостатки.

**Ключевые слова:** лизинг, финансовый лизинг, оперативный лизинг, аренда, лизинговые компании, лизингодатель, лизингополучатель.

S.G. BATAZHOK,  
PhD in economics, associate professor of finance and credit, Bila Tserkva national agrarian university,  
O.O. RUDYCH,  
PhD in economics, associate professor of finance and credit, Bila Tserkva national agrarian university

## Leasings operations are in brief-case of services of credit-financial institutes

The article reviews the current state of operation and development of the leasing market in Ukraine. The essence of financial leasing, its advantages and disadvantages.

**Keywords:** leasing, financial leasing, operating leasing, renting, leasing companies, lesser, lessee.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки Україна перебуває на шляху глибоких соціально-економічних перетворень, необхідною умовою успішного здійснення яких є розвиток і розширення реального сектору економіки. Але для цього необхідно використовувати альтернативні методи фінансування витрат на оновлення матеріальної бази і реструктуризацію виробництва. Однією з таких альтернатив

може стати лізинг. Нині лізинг як фінансова послуга виступає одним із факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, підвищення якості та ефективності виробництва і, як наслідок, зміцнення їх позицій на вітчизняному та світовому ринках. Підвищення значення ринку лізингових послуг в Україні обумовлене тим, що лізинг є альтернативою банківському кредитуванню та дієвим ін-

струментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічної діяльності. Зважаючи на це, розвиток цієї фінансової послуги на фінансовому ринку України є своєчасним та необхідним.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сучасному етапі розвитку лізингових відносин проблеми організації та регулювання лізингу привертають увагу багатьох фахівців, про що свідчить значна кількість наукових публікацій, присвячених цій темі. Серед вітчизняних дослідників проблеми лізингу висвітлено у працях А. Загороднього, О. Лубяницького, А. Мокія, Н. Славянської, В. Трача, Н. Лісовського, О. Грищенко, А. Кущика, О. Ладюка, О. Стрілецької, Ю. Лазерної та ін. Проте через динамізм сучасних соціально-економічних, політичних процесів зазнають відповідних змін і умови здійснення лізингових операцій. Ряд актуальних питань щодо оцінки, розвитку, фінансування та кредитування лізингу потребують додаткового дослідження.

**Мета статті** – розглянути сутність фінансового лізингу, основні переваги й недоліки, які впливають на нього, дослідити ринок лізингових послуг та визначити проблеми та перспективи його розвитку в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення, при цьому активізація лізингових операцій істотно впливає на розширення реального сектору економіки України, а тому необхідно визначити переваги та недоліки лізингу в порівнянні з іншими видами фінансування, а також дослідити проблеми та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні.

Значним кроком на шляху до створення умов для ефективного функціонування та розвитку лізингу в Україні став 2004 рік, оскільки саме в цьому році набули чинності у новій редакції Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України та Закон України «Про фінансовий лізинг». Зазначені акти є основою правової бази регулювання цивільно-правових відносин, що виникають із договору лізингу. Нове законодавство є позитивним з погляду створення дієвого правового механізму для функціонування лізингу у державі, оскільки в ньому задекларована свобода договірних відносин, більш чітко окреслені права й обов'язки учасників договору фінансового лізингу та його основні умови, закріплена можливість сублізингу, прописані норми захисту прав лізингодавця у випадку недобросовісності лізингоодержувача тощо. Однак, незважаючи на прогресивність прийнятих норм, у цілому законодавство у сфері лізингу не є досконалим, існують норми, які не узгоджуються між собою.

У редакції Господарського кодексу України лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів. Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів – фінансовий чи оперативний. Об'єктом лізингу може бути не-

рухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди, не заборонене законом до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг. Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки, інші природні об'єкти, а також цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів [1].

Майно, передане в оперативний лізинг, після закінчення строку договору лізингу підлягає обов'язковому поверненню лізингодавцю. А майно, передане у фінансовий лізинг, після закінчення терміну договору лізингу переходить у власність лізингоодержувача на умовах, визначених договором. Для об'єкта фінансового лізингу існує обмеження щодо передачі його на термін, упродовж якого амортизується мінімум 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день підписання договору. Договір лізингу укладається у формі багатосторонньої угоди за участю лізингодавця, лізингоодержувача, продавця (постачальника) предмета договору лізингу та інших юридичних або фізичних осіб, участь яких є необхідною для його виконання (непрямий лізинг), або двосторонньої угоди між лізингодавцем і лізингоодержувачем (прямий лізинг).

У Законі України «Про оренду державного та комунального майна» зазначено, що оренда – це засноване на договорі строкове, юридично оформлене, платне користування майном, необхідне орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності [2]. Спільним у відносинах лізингу і оренди з боку користувачів (лізингоодержувача та орендаря) є те, що це відносини майнового найму, платного строкового користування майном. Відмінність полягає в тому, що лізингодавець (на відміну від орендодавця) виступає як інвестор. Якщо орендодавець здає в оренду своє майно, то лізингодавець передає у лізинг майно, яке він спеціально придбав, як правило, за вказівкою майбутнього лізингоодержувача. Орендодавцю оренда забезпечує краще використання його майна. Для лізингодавця в наданні майна для використання полягає суть його бізнесу. Тобто діяльність лізингодавця полягає у фінансуванні тимчасового користування лізингоодержувачем майна через надання йому майнового кредиту. Роль лізингоодержувача є більш активною, ніж роль орендаря. На відміну від орендаря він наділяється правами й обов'язками, притаманними покупцеві. Хоча формально покупцем об'єкта лізингу є лізингодавець, при непрямому лізингу майно передається продавцем безпосередньо лізингоодержувачу, який здійснює всі процедури, пов'язані з прийманням майна.

До 2004 року в Україні діяв Закон «Про лізинг» №723/97-ВР від 16.12.97, згідно з яким лізинг поділявся на оперативний та фінансовий. У 2003 році був прийнятий Закон «Про фінансовий лізинг», норми якого регулюють лише поняття фінансового лізингу. Поняття «оперативний лізинг» залишилося тільки в податковому законодавстві, а його суть співпадає із суттю понять «оренда» та «прямий лізинг» Цивільного кодексу №435-IV від 16.01.2003. Таким чином, міжнародне поняття «оперативний лізинг» ідентичне українським термінам «оренда», «прямий лізинг» та «оперативний лізинг». Аналогом міжнародного поняття «фінансовий лізинг» є український термін «фінансовий лізинг», який є різновидом «непрямого лізингу».

Фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу, згідно з яким

лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингодержувачем специфікацій та умов і передати її в користування лізингодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [3]. Можна сформулювати специфічні ознаки фінансового лізингу, які фактично і відмежовують його від оперативного лізингу:

- трьохсторонній характер відносин – участь лізингодавця, лізингодержувача та продавця (постачальника);
- наявність комплексу договорів (щонайменше договору лізингу та договору купівлі–продажу);
- спеціальне придбання майна лізингодавцем для надання його у лізинг;
- активна роль лізингодержувача, якому надане право обрати предмет лізингу та його продавця;
- мінімальний строк лізингу, який становить один рік.

Відповідно до Закону України «Про фінансовий лізинг» «предметом лізингу може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів». Неспоживна річ на відміну від споживної під час її використання не знищується повністю, та нею можна користуватись упродовж тривалого часу. Суб'єктами лізингу є лізингодавець, лізингодержувач, продавець (постачальник) та інші юридичні або фізичні особи, які можуть бути сторонами багатостороннього договору лізингу. Лізингодержувачем, так і продавцем (постачальником) предмету лізингу може бути як фізична, так і юридична особа. Проте лізингодавцем може бути тільки юридична особа.

Перед підприємницькою структурою, що прийняла рішення про розширення існуючого або запровадження нового виробництва, завжди постає проблема пошуку і використання найбільш дешевих способів фінансування капітальних вкладень. Великі потенційні можливості в цьому плані надає лізинг. Оптимальний спосіб фінансування має забезпечити підприємству мінімізацію витрат із придбання та використання обладнання впродовж терміну інвестиційного проекту з урахуванням часового чинника та механізму оподаткування.

Активне запровадження лізингових операцій сприяє оновленню основних фондів завдяки збільшенню доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування інвестицій, розвитку малого та середнього бізнесу завдяки більшій доступності лізингу в порівнянні з іншими інструментами запозичень. Розвиток лізингових відносин стимулює підвищення ефективності кредитної політики банків у результаті створення конкурентного середовища між джерелами фінансування та розвиток організованого вторинного ринку багатьох видів техніки.

У сучасних ринкових умовах лізинг розглядають як ефективний вид фінансування капітальних вкладень та форму реалізації промислової продукції.

Лізинг один із найпоширеніших у світовій практиці методів фінансування технічного оснащення та оновлення виробництва, який має давні традиції. У країнах із розвинутою ринковою економікою лізинг становить майже третину інвестицій в основні засоби, а в решті країн із високими показниками зростання – від 10 до 15% (в Україні лише 1,5%). Без інвестицій в оновлення основних засобів Україна не може сподіватися на соціальний та економічний розвиток. Неможливо підняти матеріальний добробут людей в умовах низької

продуктивності праці, неефективності виробництва, низької якості продукції. Інтеграція у ринки західноєвропейських країн також стає проблематичною, оскільки продукція вітчизняних підприємств не може конкурувати на зовнішніх ринках.

Незважаючи на активний розвиток фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення. При цьому активізація лізингових операцій істотно впливає на розширення реального сектору економіки України. За 2012 рік в Україні зареєстровано 235 лізингодавців, але фактично з них працюють на ринку лізингових послуг не більше двадцяти.

Створені банками комерційні лізингові компанії і спеціалізовані відділи комерційних банків становлять найпотужнішу групу лізингових компаній, які активно функціонують на ринку лізингу в Україні. Доцільність створення лізингових компаній банками пояснюється тим, що для проведення лізингових операцій потрібні великі кошти для закупівлі сучасної техніки й устаткування. Комерційні банки мають необхідні ресурси, тому лізинговий бізнес міг би стати вигідною сферою вкладення капіталів і одержання додаткового прибутку.

При роботі зі своєю вповноваженою лізинговою компанією банк перекладає на неї все документальне та юридичне проведення угоди, а саме:

- аналіз бізнес–плану і фінансового стану потенційного лізингодержувача і його гаранта;
- оформлення контракту на постачання устаткування, договори лізингу і страхування, узгодження та затвердження графіка лізингових платежів;
- процедуру постачання устаткування і його митного оформлення;
- контроль за належною експлуатацією устаткування, фінансовим станом лізингодержувача після модернізації виробництва.

Ризиків для банку при проведенні ним лізингових операцій через свою лізингову компанію набагато менше, оскільки механізм лізингу передбачає право власності лізингової компанії на лізингове майно, яке може бути передане банку в заставу. Створення лізингової компанії не потребує значних витрат банку, оскільки немає вимог до мінімального розміру статутного фонду таких компаній і лізинговий бізнес не ліцензується.

Лізингова компанія, що перебуває у структурі банку, має суттєві переваги:

- можливість залучення пільгових кредитів для розширення своєї діяльності;
- можливість використання широкого спектру інструментів оптимізації комерційної діяльності, зокрема таких, як форфейтинг.

Українські банки на практиці частіше виступають засновниками власних лізингових компаній. Окремі банки реалізують лізингові проекти як кредитори, рідше як лізингодавці.

Процес підготовки та реалізації лізингових положень банком включає три етапи [5]:

1. Підготовка та обґрунтування лізингової угоди:
  - прийом заявки на лізингові послуги від клієнта;
  - визначення орієнтовної вартості лізингу;
  - аналіз документів, що характеризують фінансовий стан клієнта на час подання заявки;
  - аналіз бізнес–плану, поданого клієнтом;



## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– визначення потенційних можливостей клієнта щодо виконання платіжних зобов'язань за лізингом;

– складання замовлення-наряду, що подається постачальникові лізингодавцем;

– прийняття рішення про надання лізингових послуг.

2. Юридичне оформлення лізингової угоди (якщо прийнято рішення про її надання):

– підготовка та укладання угоди про надання кредиту для фінансування лізингової угоди (за необхідності);

– підготовка та укладання угоди купівлі-продажу з фірмою постачальником;

– підготовка та укладання лізингової угоди;

– підготовка та укладання угоди страхування майна – об'єкта лізингу;

– розробка плану реалізації лізингової угоди.

3. Моніторинг виконання лізингової угоди. На цьому етапі здійснюється експлуатація об'єкта лізингу. Лізингоодержувач забезпечує збереження лізингового майна, виконує роботи з утримання його в робочому стані, здійснює виплати лізингових платежів. На цьому етапі лізингові операції відображаються в бухгалтерському обліку та звітності, а після закінчення строку лізингу оформляються відносини щодо дальшого використання майна.

Серед лізингових компаній, які сьогодні працюють на українському ринку лізингу, можна виділити топ-8 компаній. Вони

активно поводять себе на ринку і залишаються в десятці лідерів уже декілька років підряд. Рейтинг лізингодавців за 2010–2013 роки, який проводить асоціація «Українське Об'єднання Лізингодавців», очолила компанія «ВТБ Лізинг Україна», друге місце посів «Райффайзен Лізинг Аваль» (табл. 1).

На кінець 2013 року три з восьми найбільших лізингових компаній показали від'ємний темп приросту відносно 2010 року, п'ять лізингових компаній, навпаки, продемонстрували значне зростання лізингового портфелю.

Слід зазначити, що жодна з лідерів лізингових компаній не є суто українськими. Наприклад, «ВТБ Лізинг Україна», яка вперше займає першу позицію рейтингу впродовж 2010–2013 років, є дочірньою компанією російської «ВТБ Лізинг». Також компаніями з іноземним капіталом є лідируючі «Райффайзен Лізинг Аваль», яка є дочірньою компанією «Райффайзен Банк Аваль» та «Райффайзен Лізинг Інтернаціональ» та «УніКредит Лізинг», яка входить до складу фінансової групи UniCredit Group і 100% акцій якої належать «УніКредит Лізинг» (Італія).

Кількість укладених договорів фінансового лізингу станом на кінець третього кварталу 2013 року збільшилася на 60% у порівнянні з 2010 роком (табл. 2). У вартісному вираженні обсяг договорів, укладених станом на кінець третього кварталу 2013 року, збільшився у порівнянні з 2010 роком майже в п'ять разів. Вартість діючих договорів фінансового

**Таблиця 1. Топ-8 лізингових компаній України (рейтинг відносно розміру лізингового портфелю)**

Компанія	2010, млн. грн.	2011, млн. грн.	2012, млн. грн.	2013, млн. грн.	Темп приросту, % 2010–2013
ВТБ Лізинг Україна	5230,27	4869,36	3505,03	2342,69	– 55,21
Райффайзен Лізинг Аваль	1329,86	1913,29	2004,80	2176,50	+ 66,66
УніКредит Лізинг	1462,60	1459,52	1415,13	1139,13	– 22,12
ІНГ Лізинг Україна	1420,00	1482,00	1336,70	719,10	– 49,36
ОТП Лізинг	131,46	756,89	1156,11	1992,06	+ 1415,34
Порше Лізинг Україна	229,83	363,83	546,44	691,60	+ 200,92
ALD Аотое/Перша лізингова компанія	294,60	336,00	466,32	598,91	+ 103,30
Сканія кредит Україна	238,68	138,60	350,00	389,00	+ 62,98

Джерело: [4].

**Таблиця 2. Укладені договори фінансового лізингу**

Договори фінансового лізингу	2010	2011	2012	2013 (за III кв.)
Кількість укладених договорів, шт.	5095	10906	10826	8147
Вартість укладених договорів, млрд. грн.	4,97	11,33	14,71	29,79
Кількість діючих договорів, шт.	78199	76307	85450	68247
Вартість діючих договорів, млрд. грн.	116,20	129,20	158,80	154,00

Джерело: [4].

**Таблиця 3. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за галузями, %**

Галузь	2010	2011	2012	2013 (за III кв.)
Транспорт	59,36	57,40	58,09	72,09
Сільське господарство	12,99	14,23	19,04	11,99
Сфера послуг	4,97	6,16	4,79	1,85
Будівництво	8,26	6,71	5,00	2,29
Харчова промисловість	1,36	1,05	1,04	0,48
Добувна промисловість	1,13	0,90	2,53	5,68
Машинобудування	0,49	2,10	0,51	0,28
Металургія	1,10	0,34	0,32	0,14
Легка промисловість	0,27	0,26	0,17	0,20
Хімічна промисловість	0,29	0,26	0,20	0,06
Інше	9,79	10,58	8,31	4,93

Джерело: [4].

**Таблиця 4. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за видом обладнання, %**

Вид обладнання	2010	2011	2012	2013 (за III кв.)
Транспорт	51,83	52,65	58,82	78,29
Техніка, машини та устаткування для сільського господарства	12,85	15,34	15,60	10,90
Комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання	5,57	6,22	4,67	1,65
Друкарське та поліграфічне обладнання	0,87	0,73	0,32	0,12
Торгівельне та банківське обладнання	0,07	0,09	0,11	0,07
Інше	28,82	24,98	20,49	8,96

Джерело: [4].

лізингу станом на кінець третього кварталу 2013 року збільшилася на 32,5% у порівнянні з 2010 роком. У кількісному вираженні обсяг діючих договорів на кінець 2010 року на 12,7% більше, ніж станом на кінець третього кварталу 2013 року. Спостерігається значне збільшення питомої ваги договорів строком дії від 5 до 10 та зменшення часток угод, що уклалися на інший строк.

Серед діючих договорів фінансового лізингу переважають угоди в галузі транспорту, сільського господарства, будівництва та сфери послуг (табл. 3). Уперше питома вага договорів у галузі добувної промисловості в 2013 році досягла 5,68%.

Згідно з вартісним розподілом діючих договорів фінансового лізингу на кінець періоду за видом обладнання найбільше в лізингу знаходиться транспорту, а також сільськогосподарської техніки та комп'ютерної техніки (табл. 4).

Основними джерелами фінансування лізингових операцій у поточному періоді були позичкові кошти, в тому числі банківські кредити. При цьому їхня питома вага збільшилася на 11,51%, а питома вага власних коштів лізингових компаній зменшилася на 11,44% (табл. 5).

Для розвитку банківської системи і економіки України взагалі лізинговий бізнес має особливе значення, оскільки він:

- є ефективною формою інвестування, через яку скорочується потреба у кредитах, використовується альтернативний шлях фінансування;
- сприяє розвитку конкуренції у сфері фінансових послуг;
- доповнює традиційні джерела фінансування, такі як пряме фінансування та кредитування, а в деяких випадках виступає альтернативною заміною;
- як форма інвестицій сприяє розвитку ринкової інфраструктури та сприяє розширенню зовнішньоекономічних зв'язків, оскільки банки та лізингові компанії взаємодіють із зарубіжними виробниками;
- може стимулювати виробничі інвестиції при високих ставках позичкових процентів.

Лізингова діяльність банків сприяє розвитку підприємництва в Україні:

- лізинг дає можливість почати справу, маючи лише частину коштів, необхідних для придбання приміщень та устаткування (майно), або розширити виробництво і налагодити обслуговування без великих одноразових витрат і необхідності залучення позикових коштів;

– витрати на придбання обладнання рівномірно розподіляються на весь термін дії договору. Вивільняються кошти для вкладення в інші види активів;

– не залучається позиковий капітал, і в балансі підприємства підтримується оптимальне співвідношення власного та позикового капіталів;

– придбання обладнання в лізинг дає можливість оновлення основних виробничих фондів;

– придбання устаткування в лізинг дозволяє рентабельним підприємствам суттєво зменшити базу оподаткування шляхом оптимізації податкових відрахувань;

– лізингові платежі, які сплачує підприємство, входять до собівартості продукції чи послуг і не оподатковуються. Після повної сплати вартості лізингового устаткування підприємство, як правило, стає його власником;

– отримання (при необхідності) додаткових послуг (інформаційних, консультативних, юридичних, повне технічне обслуговування обладнання, ремонт, страхування та ін.).

Використання лізингових операцій є привабливим фінансовим інструментом для суб'єктів господарювання і може стати базою для оновлення та поповнення їхніх основних фондів. Крім цього, лізинг сприймається як додаткове інвестування в підприємство, оскільки дозволяє користуватися основними фондами (машинами, обладнанням), вносячи періодичні фіксовані лізингові платежі. При цьому зберігаються необхідні підприємству обігові кошти. Можливості лізингу фахівцями оцінюються вище, ніж можливості банківського кредиту, оскільки лізинг – гнучка форма фінансування, яка піддається меншому нормативному регулюванню (обмеженням), ніж банківська справа.

Розвиток лізингу в Україні стримується низкою перешкод, які визначають операції лізингу як недостатньо принагідні та ризикові. Однією з таких перешкод є недосконалість чинного законодавства у сфері лізингу, зокрема вагомі розбіжності у трактуванні сутності лізингу, його форм та видів.

Багато проблем лізингового ринку України пов'язані з амортизацією об'єктів лізингу. Оскільки відповідно до законодавства строк фінансового лізингу має співпадати з терміном амортизації обладнання, яке є об'єктом такої лізингової угоди. Тривалі терміни амортизації виступають значною перешкодою для лізингових фірм та особливо для лізинготримувачів, які бажають якнайшвидше викупити майно і

**Таблиця 5. Структура джерел фінансування лізингових операцій, %**

Види фінансування	2010	2011	2012	2013 (за III кв.)
Власні кошти	27,22	18,93	9,93	15,78
Позичкові кошти, в тому числі банківські кредити	72,67	80,82	89,89	84,18
Залучені кошти	0,11	0,25	0,18	0,14

Джерело: [4].

стати його власником. Встановлення залежності між операцією фінансового лізингу та терміном, упродовж якого амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, знижує можливість суб'єктів лізингових відносин самостійно визначати термін дії договору лізингу. Але якщо в об'єкта лізингу залишкова вартість на момент закінчення договору лізингу є менша за 75 відсотків його первісної вартості, цей об'єкт не можна передати у фінансовий лізинг. Аналогічно об'єкти фінансового лізингу, вилучені лізингодавцями у неплатоспроможних лізингоодержувачів із залишковою вартістю, меншою за 75 відсотків їхньої первісної вартості, не можуть бути повторно передані у фінансовий лізинг.

Результатом обмеженого доступу вітчизняних лізингових компаній до дешевих фінансових ресурсів є висока вартість лізингових послуг. У результаті малі і середні підприємства майже не використовують переваги лізингу.

Успішному формуванню лізингових відносин в Україні перешкоджає незадовільний розмір стартового капіталу лізингових компаній, недостатня фінансова стійкість лізингодавців, слабкий розвиток інфраструктури ринку, нестабільна економічна ситуація в країні, незацікавленість банків у довгостроковому кредитуванні лізингових угод, відсутність стимулів та необізнаність суб'єктів господарювання у застосуванні лізингу, залежність вітчизняного лізингового ринку від імпорту, слабка державна підтримка, відсутність податкових пільг, обмеженість довгострокових фінансових ресурсів та їх висока вартість.

Шляхи вдосконалення механізмів здійснення операцій лізингу:

- узгодити вітчизняне законодавство із міжнародними нормами з питань функціонування ринку лізингу;
- скасувати економічно невиправдані терміни користування предметом лізингу, які залежать від строку користування об'єкта лізингу, терміну та норми його амортизації;
- надати право лізингодавцю вимагати повернення майна, переданого в лізинг, якщо лізингоодержувач не виконав умови договору лізингу. Лізингоодержувач у разі невиконання умов договору лізингу зобов'язаний відшкодувати збитки;
- зобов'язати лізингодавця повернути лізингоодержувачу витрати, пов'язані з поліпшенням та усуненням недоліків предмета договору лізингу;
- забезпечити лізингодавцю можливості для проведення перевірки умов використання та утримання предмета лізингу;

– розширити можливості лізингових відносин через укладення договорів сублізингу, що активізує підприємницьку ініціативу суб'єктів господарювання;

– надати лізингодавцю податкові пільги при купівлі вітчизняного обладнання;

– впроваджувати державні програми розвитку використання лізингу як джерела оновлення основних фондів;

– знизити вартість кредитів, що забезпечить ефективність лізингових операцій.

### Висновки

Ринок лізингових послуг у країнах із розвинутою ринковою економікою набув значного поширення і є прогресивним засобом інвестування економіки. Реальної ефективності лізингу можна досягти лише за умови вигідного лізингового механізму для всіх учасників. Дослідження діяльності лізингових компаній показало, що лізинг є достатньо дієвим механізмом на шляху технічного забезпечення та модернізації реального сектору економіки України. В Україні ринок лізингових послуг ще не набув значного поширення і потребує передусім законодавчого врегулювання. Незважаючи на цілий ряд проблем, вітчизняний ринок лізингових послуг розвивається, накопичує досвід і позитивно впливає на інноваційно-інвестиційну діяльність в цілому.

### Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України / Закон України №436-IV від 16.01.2003 [поточна редакція – від 24.07.2014, підстава 1508–18] [Електрон. ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/436-15
2. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» №2269-XII від 10.04.92 [поточна редакція – від 26.09.2013, підстава 411–18] [Електрон. ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2269-12
3. Закон України «Про фінансовий лізинг» №723/97-ВР від 16.12.97 [поточна редакція – від 16.01.2004, підстава 1381–15] [Електрон. ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/723/97-вр
4. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців». Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.uul.com.ua/stat/>
5. Герасимович А.М. Лізингові операції: сутність, механізм проведення, оподаткування, облік, аналіз / А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова–Герасимович // *Фінанси, облік і аудит*. – 2009. – Вип.13. – С. 184–197.

А.В. ЦИГАНЮК,

к.е.н., с.н.с., завідувач відділу регіональної політики,

Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Сучасні аспекти організації формування інвестиційних ресурсів аграрних підприємств

У статті досліджуються актуальні питання формування джерел інвестиційних ресурсів аграрних підприємств. При цьому особливу увагу приділено специфіці функцій фінансових капіталовкладень, що обумовлена техніко-економічними особливостями сільськогосподарського виробництва.

**Ключові слова:** агропромисловий комплекс, залучення інвестицій, розвиток АПК, випуск продукції, державне регулювання, інвестиційний клімат.

## Современные аспекты организации формирования инвестиционных ресурсов аграрных предприятий

В статье исследуются актуальные вопросы формирования источников инвестиционных ресурсов аграрных предприятий. При этом особое внимание уделено специфике функций финансовых капиталовложений, обусловленной технико-экономическими особенностями сельскохозяйственного производства.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, привлечение инвестиций, развитие АПК, выпуск продукции, государственное регулирование, инвестиционный климат.

## Modern aspects forming of investment resources of agricultural enterprises

This article deals with current issues that form the source of investment resources for agricultural enterprises. Particular attention is paid to the specifics of the functions of financial capital, which due to technical and economic characteristics of agricultural production.

**Keywords:** agriculture, investments, development of agriculture, output, government regulation, the investment climate.

**Постановка проблеми.** При всій різноманітності моделей, відомих світовій практиці, ринкова економіка являє собою соціально орієнтоване господарство, що доповнюється державним регулюванням. Величезну роль як у структурі ринкових відносин, так і в їх управлінні з боку держави відіграють інвестиційні ресурси, що є невід'ємною частиною ринку і одночасно важливим інструментом державної політики.

Фінансові інвестиції являють сукупність об'єктивно обумовлених економічних відносин, що мають розподільчий характер, грошову форму виразу та матеріалізуються в доходах і нагромадженнях, які надходять в розпорядження суб'єктів господарювання та держави для розширеного відтворення, матеріального стимулювання працюючих, задоволення соціальних та інших потреб суспільства.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Треба сказати, що стосовно функцій фінансів у сучасних економістів немає єдиної думки. Так, професор А.М. Поддєрьогін класифікує їх таким чином:

- формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;
- розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, для виконання своїх фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, суб'єктами господарювання;
- контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

У працях М.М. Александрової та С.О. Маслової функції фінансів представлені дещо інакше [1]:

- забезпечують розподіл ВВП і фінансові потреби юридичних і фізичних осіб та держави;
- забезпечують кругообіг фінансових ресурсів і тим самим безперервність відтворення виробництва;
- здійснюють перерозподіл первинних і вторинних доходів між галузями, регіонами, соціальними верствами населення, окремими юридичними і фізичними особами;
- впливають на інтереси суб'єктів розподільчих відносин і регулюють різні напрями соціально-економічного розвитку;
- відіграють провідну роль у системі економічних методів управління економікою країни;

– утворюють систему фінансових показників, які відіграють роль індикаторів стану і розвитку економічної та соціальної сфер суспільства;

– забезпечують всеохоплюючий контроль між суб'єктами обмінно-розподільчих відносин за формуванням і використанням фінансових ресурсів.

Наявність дискусії про функції галузевих фінансів свідчить про суттєву необхідність подальшого дослідження даного питання.

**Метою статті** є дослідження актуальних питань організації формування інвестиційних ресурсів аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** В аграрній сфері є своя специфіка функцій фінансових капіталовкладень, обумовлена техніко-економічними особливостями сільськогосподарського виробництва.

Фінанси сільського господарства визначаються як об'єктивно діючі грошові економічні відносини, пов'язані з розподілом та перерозподілом сукупного суспільного продукту і національного доходу, утворенням централізованих і децентралізованих грошових фондів для розвитку аграрного сектора з метою отримання максимального розміру прибутку.

У сільському господарстві головним засобом виробництва є земля, яка не амортизується а, отже, не бере участі у формуванні собівартості продукції. В той же час різний рівень природної родючості і місце розташування сприяють утворенню у товаровиробників диференційованого доходу (ренти).

У складі основних виробничих фондів значне місце займає продуктивна і робоча худоба, відтворення якої здійснюється безпосередньо в самій галузі шляхом вирощування молодняку. По продуктивній худобі амортизація не нараховується, її вартість не переноситься на собівартість продукції, але по робочій худобі вона нараховується.

Істотною специфікою даної галузі народного господарства є самовідтворення. Значна частина отриманої продукції не реалізується на сторону, а залишається в господарстві як молодняк, корми, насіння, гной. Тому вона не входить до складу товарної продукції та не приймає грошову форму, а бере участь у внутрішньогосподарському обороті.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Природний процес вирощування тварин і рослин визначає особливості кругообігу засобів сільськогосподарських товаровиробників; його порівняльну сповільненість, поступове наростання витрат, вивільнення засобів з кругообігу одноразово, тобто в періоди виходу та реалізації продукції.

Вище перераховані чинники призводять до специфічних форм організації фінансових інвестицій господарюючих суб'єктів. Протягом року в останніх утворюється сезонний розрив між термінами здійснення витрат і отримання доходів. У зв'язку з цим товаровиробники повинні мати значні суми оборотних засобів, проте не за рахунок власних джерел, оскільки це недоцільно; засоби не будуть використовуватись постійно у зв'язку із сезонністю виробництва і потрібно буде повернення великої суми власних ресурсів. З урахуванням вищесказаного мінімальні запаси, витрати і засоби в розрахунках формуються за рахунок власних джерел, а окрім цього – позикових, тому в сільському господарстві банківські кредити мають більше значення, ніж в інших галузях.

В Україні склалася парадоксальна ситуація на ринку кредитів, де основними клієнтами банківських установ є торговельні організації – 39,9% (див. рис.), які не створюють безпосередньо національний дохід.

Позиція ставлення банківських установ до сільськогосподарських товаровиробників відображає ставлення держави до аграрної галузі в цілому.

Проте аграрний сектор економіки виконує невластиву йому соціальну функцію держави щодо забезпечення населення дешевими продуктами харчування, виступає кредитором для інших галузей в цілому (одне робоче місце в сільському господарстві дає роботу десяти працівникам у суміжних галузях).

Залежність аграрної сфери виробництва від природних явищ викликає необхідність створення на підприємстві натуральних та грошових страхових і резервних фондів на випадок неврожаю, поєнві, засухи та інших стихійних лих. Через особливості живих організмів та рослин усі види робіт і терміни їх виконання носять обов'язковий характер, оскільки зволікання в будь-якому випадку викликає великі втрати і збитки. Тому важливе значення для результатів діяльності має повне забезпечення товаровиробника відповідними матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Враховуючи, що виробничий цикл у галузі триває багато місяців (у рослинництві до 9–12), фінансові результати діяльності визначаються тільки за підсумками року. Відповідно до цього відбувається розподіл прибутку, а також утворення фондів.

Для успішної роботи підприємству будь-якої організаційно-правової форми необхідний постійний потік грошей, або, як говорять економісти, фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси – це грошові доходи і надходження, що знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання зобов'язань, а також здійснення витрат по розширеному відтворенню та економічному стимулюванню працюючих. Вони є матеріальними носіями фінансових відносин і використовуються у фондів (фонд оплати праці, розвитку виробництва, матеріального заохочення та ін.) і нефондовій (виконання платіжних зобов'язань перед бюджетом і банками) формах.

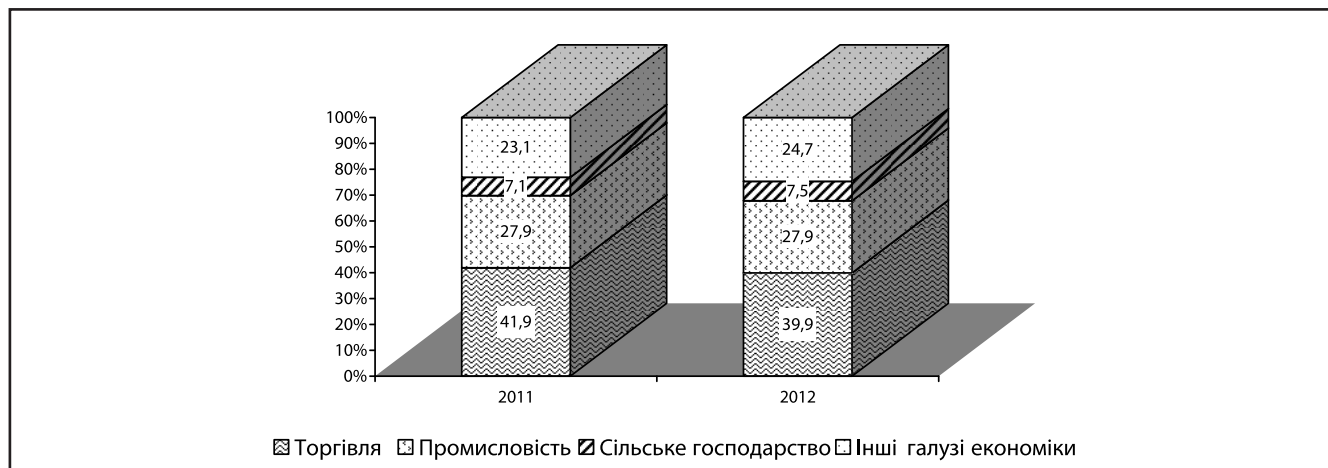
Формування фінансових інвестицій здійснюється за рахунок власних і притвірених до них засобів, їх мобілізації на фінансовому ринку і надходження грошей від банківської системи в порядку перерозподілу. Їх первинне формування відбувається в момент створення підприємства, коли утворюється статутний фонд (капітал). Його джерелами залежно від організаційно-правових форм господарювання виступають: акціонерний капітал, пайові внески, галузеві фінансові ресурси (при збереженні галузевих структур), довгостроковий кредит, бюджетні кошти.

При створенні підприємства статутний капітал є джерелом формування основних фондів і оборотних засобів у розмірах, необхідних для ведення нормальної діяльності, вкладається в придбання ліцензій, патентів, ноу-хау, використання яких є важливим чинником формування доходу.

Таким чином, первинний капітал інвестується у виробництво, де створюється вартість, що виражається ціною продукції, яка після реалізації приймає грошову форму (виручка) і надходить на поточний рахунок господарюючого суб'єкта.

Виручка – це ще не дохід, але джерело відшкодування витрачених на виробництво засобів та формування грошових фондів і фінансових резервів. У результаті використання виручки з неї виділяються якісно різні складові частини створеної вартості: ПДВ, фонди відшкодування та оплати праці, прибуток.

Матеріальні витрати, знос основних виробничих фондів, заробітна плата працівників, деякі платежі до бюджету, частина відсотків за кредит складають витрати, що приймають форму



**Структура вимог банків за кредитами суб'єктам господарювання (за окремими видами економічної діяльності)**



собівартості. До одержання виручки ці витрати фінансуються за рахунок авансованих оборотних засобів товаровиробників. Після реалізації продукції оборотні засоби відновлюються, а понесені витрати відшкодовуються. Мета інвестування засобів у виробництво полягає в отриманні прибутку.

Прибуток і амортизаційні відрахування відносяться до власних фінансових ресурсів, якими товаровиробник розпоряджається самостійно (окрім прибутку, що підлягає перерахуванню до бюджету). Оптиміальне використання власних ресурсів за цільовим призначенням дозволяє вести господарську діяльність на розширеній основі. Призначення амортизаційних відрахувань – забезпечувати просте відтворення основних виробничих фондів і нематеріальних активів. Прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, – багатоцільове джерело фінансування. Основні напрями його використання можна визначити як нагромадження і споживання (пропорції розподілу показують перспективи розвитку господарюючого суб'єкта).

Крім вказаного, на основі повернення товаровиробники залучають позикові фінансові ресурси: короткострокові та довгострокові кредити банків, засоби інших підприємств, облігаційні позики.

Велике значення для успішної господарської діяльності має структура джерел формування ресурсів. У теперішній час для багатьох суб'єктів одним з основних джерел є не прибуток у складі виручки, не інші власні та прирівняні до них засоби, а кредит – банківський та комерційний. Аграрії, по суті, працюють у борг і на розрахунки по ньому.

Нині сільське господарство за показниками збитковості відноситься до порівняно благополучних галузей національної економіки. У 2011 році за всіма видами економічної діяльності прибуток отримали 59% підприємств, і на 1 грн. збитків було отримано 1,35 грн. прибутків. У сільському господарстві з прибутком закінчили рік 70% підприємств, а на 1 грн. збитків було отримано 4,60 грн. прибутків [2]. Але це «благополуччя» значною мірою ілюзорне і пояснюється низькою ресурсозабезпеченістю галузі і дешевизною аграрної продукції.

Аналізуючи рівень збитковості, слід враховувати, що показники збитковості господарств і продукції істотно різняться. Діє ефект концентрації виробництва, що забезпечує великим підприємствам більшу рентабельність. Тобто рівень збитковості точніше визначається не часткою збиткових господарств, а питомою вагою продукції, проданої зі збитками.

В умовах постійного браку фінансових ресурсів для розрахунків по реалізації продукції та отриманню іншої дебіторської заборгованості з контрагентів багато підприємств вимушено перейти до емісійних методів нарощування (збереження) власного капіталу. Мається на увазі нічим не забезпечена емісія акцій (поза всякими реальними надіями на виплату дивідендів), емісія боргових зобов'язань у вигляді облігацій та векселів, а також прийом до платежу на раху-

нок покриття дебіторської заборгованості векселів, випущених іншими господарюючими суб'єктами.

Своєю чергою, велика питома вага залучених засобів ускладнює фінансову діяльність товаровиробників додатковими витратами на сплату високих відсотків за кредитами комерційних банків, дивідендів по акціях та облігаціях, а також знижує ліквідність балансу.

### Висновки

Використання фінансових ресурсів здійснюється господарюючими суб'єктами по багатьох напрямках, головними з яких є:

- платежі органам фінансово-банківської системи, обумовлені виконанням фінансових зобов'язань (до них відносяться податкові платежі до бюджету, сплата відсотків банкам за користування кредитами, погашення взятих раніше позик, страхові платежі);
- інвестування власних засобів в капітальні витрати (реінвестування), пов'язане з розширенням виробництва і технічним його оновленням, переходом на нові, прогресивні технології;
- інвестування фінансових ресурсів в цінні папери, придбані на ринку (наприклад, акції та облігації інших товаровиробників, зазвичай тісно пов'язаних постачаннями з даним підприємством), в державні позики;
- утворення грошових фондів заохочувального та соціального характеру;
- благодійність, спонсорство.

На закінчення слід зазначити, що загальними для підприємств будь-якої організаційно-правової форми власності і господарювання є: наявність основних і оборотних засобів, землі; виробництво та реалізація продукції (виконання робіт і послуг); отримання прибутку і його розподіл, зокрема платежі до бюджету відповідно до встановленого порядку; використання короткострокових та довгострокових кредитів; отримання бюджетних асигнувань.

### Список використаних джерел

1. Гроші. Фінанси. Кредит.: М.М. Александрова, С.О. Маслова. – Навч.-метод. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 336 с.
2. Сільське господарство України 2011 р.: стат. зб. – К., 2012. – С. 56–60.
3. Кобута І.В. Регулювання сільського господарства в рамках світової організації торгівлі, Проект аграрної політики АМР США/ПРООН // [www.wto.inform.org.ua](http://www.wto.inform.org.ua).
4. Міністерство аграрної політики та продовольства України – офіційний сайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/node/1666>
5. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: монографія / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхвер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 496 с.: табл., рис.

## Індустріальні парки – нові точки росту інвестиційних можливостей регіонів України

У статті здійснено аналіз індустріальних парків в Україні та визначено фактори, які впливають на їхнє формування. Проаналізовано нормативно-правову базу, орієнтовану на підтримку створення та функціонування індустріальних парків. Запропоновано механізми стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні.

**Ключові слова:** індустріальний парк, нормативно-правова база, державна підтримка.

## Индустриальные парки – новые точки роста инвестиционных возможностей регионов Украины

В статье осуществлен анализ индустриальных парков в Украине и определены факторы, влияющие на их формирование. Проанализирована нормативно-правовая база, ориентированная на поддержку создания и функционирования индустриальных парков. Предложены механизмы стимулирования развития индустриальных парков в Украине.

**Ключевые слова:** индустриальный парк, нормативно-правовая база, государственная поддержка.

The article presents the analysis of the industrial parks in Ukraine and the factors influencing their formation. Analyzed the legal framework aimed at supporting the establishment and operation of industrial parks. The mechanisms to stimulate the development of industrial parks in Ukraine.

**Keywords:** industrial park, the legal framework, government support.

**Постановка проблеми.** Одним з ефективних способів підвищення діяльності промислових підприємств, як засвідчує світовий досвід, є створення нових елементів інноваційної інфраструктури, вагоме значення серед яких набувають індустріальні парки, що спроможні сконцентрувати інтелектуальні, фінансові, матеріальні та інші види ресурсів.

Сьогодні у світі функціонує більше 20 тис. індустріальних парків, зокрема в Німеччині функціонує понад 200 індустріальних парків, у Туреччині – 262, у В'єтнамі – 200, у Польщі – понад 60, а в США – понад 40, у Росії – 45 таких утворень, причому ще 56 знаходяться на стадії проектування.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Особливості формування та розвитку індустріальних парків як нової точки зростання висвітлювали у своїх наукових працях такі видатні фахівці, як В. Андріанов, А. Асаул, Н. Гальчинська, Л. Загвойська, С. Іванов, В. Ляшенко, О. Молдован, А. Новіков, С. Приходько, К. Рудий, Д. Санатов, А. Селіванов, Д. Черток та ін. Однак необхідно зазначити, що питання потребує подальшого дослідження та генезису.

**Мета статті.** Мета написання даної статті полягає у дослідженні сучасного стану формування та діяльності індустріальних парків в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Оновлення та розвиток промислових підприємств в Україні можливі за рахунок переходу до інноваційної моделі. Однією з прийнятних форм підвищення ефективності їхньої діяльності є створення нових елементів інноваційної інфраструктури, серед яких вагоме місце посідають індустріальні парки, що концентрують інтелектуальні, фінансові, матеріальні та інші ресурси.

Відповідно до загальноприйнятої класифікації вітчизняні індустріальні парки представлені трьома типами: моноспеціалізовані (за розмірами від 50–100 га, галузева спеціалізація: електронна, харчова та фармацевтична галузі, виробничі сервіси та ін.), фокусовані (за розмірами від 100–200

га, галузева спеціалізація: машинобудування, виробництво будматеріалів, легка промисловість та металургія, ін.), багатопрофільні (за розмірами понад 200 га, галузева спеціалізація: хімічна та металургійна промисловість, сектори важкої промисловості та ін.) індустріальні парки [1, 2].

Залежно від виду послуг, що надаються резидентами парків, в Україні переважає тип індустріального парку Greenfield над Brownfield. Лише Щолкінський індустріальний парк має земельні ділянки як типу Greenfield, так і типу Brownfield.

У рамках Національного проекту «Нова інфраструктура», зокрема «Індустріальні парки» – створення промислово-виробничої інфраструктури (постанова Кабінету Міністрів України №1256 від 08.12.2010), передбачено створення промислово-виробничої інфраструктури (індустріальні парки у Житомирській, Закарпатській, Рівненській, Вінницькій, Львівській, Запорізькій, Луганській областях, АР Крим та ін.). Підготовлено тридцять інвестиційних пропозицій, загальний потенціал яких становить \$8 млрд., та планується створити 300 тис. робочих місць. Реалізація даних пропозицій передбачає розміщення індустріальних парків площею 10 тис. га. Один діючий індустріальний парк забезпечить участь 10–15 компаній, надходження близько \$200 млн. та створення від 2,5–20,0 тис. робочих місць. Реалізація національного проекту сприятиме визначенню інструментів підтримки найперспективніших галузей у регіонах, відпрацюванні робочої схеми планування, створенню та управлінню індустріальними парками на території України. Такий механізм у подальшому буде застосовуватися для розвитку інших індустріальних парків.

Відзначимо також, що сьогодні в Україні формується новий тип індустріальних парків – еко-індустріальний парк, який являє собою «...спільноту виробничого бізнесу, яка діє на основі спільної власності...», де «...кожна бізнес-одинаця намагається покращити взаємодію екологічної, економічної та соціальної функцій через співпрацю у вирішенні еколо-

гічних та ресурсних питань». Перший такий парк планується розташувати в Києві – «Долина зелених інновацій».

В Україні створено Реєстр індустриальних (промислових) парків України. До нього станом на 1 травня 2014 року включено парки [3–9]:

- «Львівський індустриальний парк «Рясне – 2»» (дата включення до Реєстру – 07.02.2014, строк, на який створено індустриальний парк, – 50 років);
- «Долина» (дата включення до Реєстру – 03.02.2014, строк, на який створено індустриальний парк, – 30 років);
- «Славута» (дата включення до Реєстру – 07.02.2014, строк, на який створено індустриальний парк, – 50 років);
- «Індустриальний парк «Центральний»» (дата включення до Реєстру – 01.04.2014, строк, на який створено індустриальний парк, – 50 років);
- «Індустриальний парк «Коростень»» (дата включення до Реєстру – 01.04.2014, строк, на який створено індустриальний парк, – 30 років);
- «Перший український індустриальний парк» (дата включення до Реєстру – 09.07.2014, строк, на який створено індустриальний парк, – 30 років). Також нещодавно прийнято рішення щодо включення до Реєстру ще двох індустриальних парків: «Соломоново» (Закарпатська обл.), «Свема» (Сумська обл.).

Створення та розвиток індустриальних (промислових) парків в Україні відбувається під впливом таких факторів, як:

- прояв гострого дефіциту інвестиційних ресурсів та деформованої структури промисловості України (діяльність індустриальних парків сприятиме залученню інвестицій, направлених на технологічну модернізацію виробництва, відтворення національного товаровиробника);
- залежність від імпорту сировини, кон'юнктури на зовнішньому ринку (реалізація національної програми імпортозаміщення);
- одержання державою легітимної з точки зору правил ВТО можливості частково «субсидувати» інвестиційну діяльність, що сприятиме позитивному розвитку інвестиційного клімату в країні та її регіонах;
- орендування підготовлених виробничих площ на території індустриального парку з можливістю одержати в користування виробничі, офісні та складські площі протягом незначного періоду, ніж придбання землі з наступним самостійним здійсненням будівництва;
- надання пільг по сплаті імпортного мита на обладнання та матеріали, які не виробляються на території України;
- розподілення у межах населених пунктів житлових та виробничих територій; винесення промислових зон за межі міст;
- високий показник чисельності осіб пенсійного віку (40–50% місцевого населення), який сформувався за рахунок застосування пільгових умов виходу на пенсію спеціалістів гірничо-видобувної спеціалізації;
- низький рівень доходів та тенденції до зростання бідності населення;
- технологічна відсталість, фізичний та моральний знос основних виробничих фондів містоутворюючих підприємств;
- низький рівень прояву підприємницької активності та неефективну спеціалізацію малого підприємництва;
- криза комунальної інфраструктури, незадовільний стан благоустрою міст та дорожнього господарства, загострення проблем екологічної безпеки;

– вузький профіль спеціалізації працездатного населення та низький рівень їхньої мобільності, що призводить до посилення територіальних диспропорцій на ринку праці.

Законодавча база, орієнтована на підтримку створення і функціонування індустриальних парків в Україні, знаходиться на початковій стадії формування. Її основу становлять Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Земельний кодекс України, Податковий кодекс України, Митний кодекс України, закони України «Про індустриальні парки», «Про регулювання містобудівної діяльності», Концепції індустриальних парків та рішення про їх створення, інші законодавчі акти України, а також міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [10–20].

Відповідно до Концепції створення індустриальних (промислових) парків, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2006 року №447–р, якою було започатковано розвиток цього виду діяльності в нашій країні, визначено механізм та послідовність дій з реалізації державної політики у сфері створення та розвитку індустриальних (промислових) парків, гарантувалися широкі можливості для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні.

Відповідно до Закону України «Про індустриальні парки» [16] індустриальний парк являє собою «...визначену ініціатором створення індустриального парку відповідно до містобудівної документації облаштовану відповідною інфраструктурою територію, у межах якої учасники індустриального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустриального парку».

Оскільки чинні нормативно-правові акти у сфері створення індустриальних парків не передбачають жодних вимог щодо підвищення рівня технологічності виробництв, які будуть розміщуватися в ІП, ключовим фактором, який спрямований на розвиток наукоємних та високотехнологічних виробництв, має бути удосконалення вітчизняного законодавства, що регламентує діяльність індустриальних парків і визначає правові засади їх державної підтримки. Адже чинні нормативно-правові акти у сфері створення індустриальних парків не передбачають жодних вимог щодо підвищення рівня технологічності виробництв, які будуть розміщуватися в ІП.

Однак в Україні існують державні програми розвитку індустриальних парків, в яких визначено заходи державної підтримки організацій та підприємств, що здійснюють діяльність на території індустриальних парків, а також передбачено надання пільг для резидентів. Так, наприклад, затверджено Державну цільову програму розвитку індустриального (промислового) парку «Свема» в м. Шостці Сумської області на 2012–2015 роки (постанова Кабінету Міністрів України №1265 від 30.11.2011), в якій зазначено заходи щодо створення умов розвитку даного індустриального парку (зокрема, в частині розбудови сучасної виробничої і ринкової інфраструктури для забезпечення виробництва конкурентоспроможної, високотехнологічної продукції) [20].

Наступним прикладом може слугувати затверджена Програма створення індустриальних парків на території Закар-

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

патської області на 2008–2012 роки (Рішення Закарпатської обласної ради №487 від 12.03.2008), метою якої є створення та визначення перспектив розвитку індустріальних парків на території регіону, зокрема започаткування пілотних проектів відносно створення індустріальних парків в районі м. Чоп та с. Соломоново (Ужгородський район Закарпатська область).

Також розроблено концепції зі створення та функціонування на території 27 регіонів України 53 індустріальних парків, але лише вісім індустріальних парків є дійсно функціонуючими «Львівський індустріальний парк «Рясне-2», «Долина», «Славута», «Індустріальний парк «Центральний»», «Індустріальний парк «Коростень»», «Перший український індустріальний парк», «Соломоново», «Свема» [5].

Найбільшими серед уже діючих індустріальних парків України можна назвати КП «Індустріальний парк «Рогань» та «Індустріальний парк «Свема». Разом із тим відзначимо, що серед проєктованих в Україні парків більшість мають локальний характер, а їхня спеціалізація обмежується 3–4 видами економічної діяльності, з яких один прямо пов'язаний з наявним у регіоні великим підприємством, діяльність якого сьогодні не є ефективною. Кілька індустріальних парків, такі як «Свема», «Славута», «Чексіл», характеризуються багатопрофільною спеціалізацією і мають велике значення не лише для розвитку економіки регіону, а й окремих галузей у цілому.

Незважаючи на перспективність створення та розвитку індустріальних парків, існують проблеми, пов'язані з профіцитом створених потужностей; обмеженістю терміну дій пільг; низькою ефективністю роботи відносно залучення інвесторів; наявністю більш привабливих режимів економічної діяльності в сусідніх країнах. Так, наприклад, застосування державно-приватного партнерства (механізм відкладених платежів Tax Increment Finance (TIF) полягає в тому, що держава повертає інвесторам вкладені кошти за рахунок надходжень до бюджету, що одержані за рахунок зростання податків у регіоні (США, штат Іллінойс та Каліфорнія, а також планується застосування у Росії на території Республіки Саха (Якутія). Як інструмент повернення може виступати інвестиційний фонд).

Іншим напрямом є розроблення спеціальних кредитних продуктів для керуючих компаній індустріальних (промислових) парків стосовно створення та розвитку інженерної, транспортної інфраструктури, зокрема в банках з державною формою власності. Також необхідно створити більш привабливі умови кредитування керуючої компанії для будівництва споруд та приміщень на умовах застосування низьких орендних ставок для підприємств резидентів (Ощадбанк Російської Федерації пропонує: вклавши в проєкт від 20,0% власного капіталу, юридичні особи – власники індустріального парку зможуть отримати фінансування на придбання, реконструкцію, будівництво об'єктів нерухомості, інженерної та транспортної інфраструктури, а також на відшкодування раніше понесених витрат за проєктом чи рефінансувати кредити інших банків, надані на аналогічні цілі. Запропоновано довгострокові програми для фінансування індустріальних парків – до 12 років, а за наявності державного фінансування проєкту термін кредитування збільшується до 14 років).

Однак необхідно зазначити, що їхнє функціонування сприятиме посиленню інвестиційної привабливості регіонів, вну-

трішньому виробництву, імпортозаміщенню, залученню інвестицій у реальний сектор економіки, створенню нових робочих місць, а також збільшенню експортного потенціалу.

Популярними видами промислової діяльності в рамках діючих парків є деревообробка (виробництво меблів), виробництво будівельних матеріалів, машинобудування та хімічна промисловість. Зазвичай вітчизняні індустріальні парки орієнтуються на залучення підприємств, що належать до 3–4 видів економічної діяльності, серед яких обов'язково присутні найбільш розвинені у регіоні.

Основним мотивом їх заснування є намагання місцевих органів влади підвищити інвестиційну привабливість регіону задля створення нових робочих місць та підвищення доходів населення. При цьому законодавчо проголошена мета сприяння розвитку пріоритетних галузей залишається для ініціаторів заснування ІП та місцевої влади другорядним питанням. Практично всі індустріальні парки в Україні відносяться до типу Greenfield, тобто передбачають будівництво інфраструктури «з нуля». Це не завжди виправдано, оскільки в країні існує багато промислових зон з інфраструктурою, яку можна рекультивувати, відновити та використати за призначенням.

Серед основних механізмів стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні можна виділити таке:

1. Нормативно-правове забезпечення розвитку індустріальних парків. Відповідно до чинного законодавства України (Закон України «Про індустріальні парки», 2012 рік) індустріальний парк являє собою «...визначену ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштовану відповідною інфраструктурою територію, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку».

Ключовим фактором, який спрямований на розвиток наукоємних та високотехнологічних виробництв, є удосконалення вітчизняного законодавства, яке регламентує діяльність індустріальних парків і визначає правові засади їх державної підтримки. В регіонах України діють державні програми розвитку індустріальних парків, в яких визначено заходи державної підтримки організацій та підприємств, що здійснюють діяльність на території індустріальних парків, а також передбачено надання пільг для резидентів. Так, наприклад, затверджено Державну цільову програму розвитку індустріального (промислового) парку «Свема» в м. Шостці Сумської області на 2012–2015 роки (постанова Кабінету Міністрів України №1265 від 30.11.2011), в якій зазначено заходи щодо створення умов розвитку даного індустріального парку (зокрема, в частині розбудови сучасної виробничої і ринкової інфраструктури для забезпечення виробництва конкурентоспроможної, високотехнологічної продукції). Наступним прикладом може слугувати затверджена Програма створення індустріальних парків на території Закарпатської області на 2008–2012 роки (Рішення Закарпатської обласної ради №487 від 12.03.2008), метою якої є створення та визначення перспектив розвитку індустріальних парків на території регіону, зокрема започаткування пілотних проєктів



відносно створення індустріальних парків в районі м. Чоп та с. Соломоново (Ужгородський район Закарпатська область). Також розроблено концепції зі створення та функціонування на території 27 регіонів України 53 індустріальних парків, але лише чотири індустріальних парки є дійсно функціонуючими. Найбільш відомими серед уже діючих індустріальних парків України можна назвати КП «Індустріальний парк «Рогань» та «Індустріальний парк «Свема». Практично всі існуючі майданчики для розвитку індустріальних парків відносяться до типу Greenfield, лише Щолкінський індустріальний парк має земельні ділянки як типу Greenfield, так і типу Brownfield.

2. У числі першочергових заходів щодо зниження адміністративних бар'єрів має бути введено прискореного порядку отримання результатів експертизи проектної документації та державної експертизи результатів інженерних пошуків з урахуванням досвіду реалізації відповідного порядку для учасників індустріальних парків у відповідності із Законом України «Про індустріальні парки». Даний порядок реалізує принцип «єдиного вікна» при отриманні дозволу на будівництво та забезпеченні проведення державної експертизи проектної документації.

3. Впровадження технології «єдиного вікна» має включати організацію: узгодження та експертизи проектної документації в максимально скорочені терміни; узгодження документів для надання на території парку земельних ділянок; видачі технічних умов на підключення об'єктів до інженерних мереж та споруд; розгляду документів потенційних учасників. Органи виконавчої влади та місцевого самоврядування в межах своїх повноважень повинні забезпечувати в нормативні терміни вирішення питань з надання та переказу земельних ділянок об'єктів транспортної інфраструктури, підключення до мереж інженерної інфраструктури суб'єктів господарювання, що займаються будівництвом індустріального парку.

4. Застосування державно-приватного партнерства, яке є одним з перспективних напрямів інвестування індустріальних парків. Для цього необхідно застосовувати механізм відкладених платежів Tax Increment Finance (TIF). Сутність механізму полягає в тому, що держава повертає інвесторам вкладені кошти за рахунок надходжень до бюджету, що одержані за рахунок зростання податків у регіоні. Таким прикладом може слугувати застосування даного механізму на території США (штат Іллінойс та Каліфорнія), а також планується застосування у Росії на території Республіки Саха (Якутія).

5. Стимулювання інвестицій у створення та розвиток індустріальних парків потребує застосування різних форми підтримки, зокрема систему надання пільг і преференцій учасникам індустріальних парків, керуючим компаніям, уповноваженим державним органам з розвитку індустріальних парків (регіональний, місцевий рівні, регулювання тарифів).

6. Надання додаткових заходів державної підтримки інвесторам, які реалізують інвестиційні проекти на території індустріальних парків, у тому числі: розробку комплексних тарифних планів (при взаємодії з суб'єктами природних монополій та у частині орендних платежів) для потенційних учасників з метою стимулювання локалізації інвестиційних проектів на початкових стадіях формування індустріальних парків (зниження вартості енергоресурсів для учасників, що приходять в першу чергу; стимулювання розвитку окремих

галузей тощо); надання сприяння учасникам індустріальних парків в прискоренні проходження митних процедур при покупці високотехнологічного імпортного обладнання; підтримку клопотань і звернень у державні органи влади, органи, що регулюють ціноутворення на послуги природних монополій, банки та інші кредитні установи про застосування з їх боку режиму найбільшого сприяння.

7. З метою надання фінансової підтримки розвитку інфраструктури індустріальних парків необхідно забезпечити: включення об'єктів транспортної інфраструктури, водопостачання і водовідведення в регіональні довгострокові цільові програми розвитку; включення об'єктів енергопостачання в інвестиційні програми ресурсозберігаючих організацій.

Надання субсидій учасникам індустріальних парків передбачає субсидії на компенсацію частини витрат на оплату відсотків за комерційний кредит на інвестиційні цілі, в тому числі на будівництво інфраструктури, придбання обладнання, підготовку кадрів; відшкодування частини витрат на придбання високотехнологічного обладнання та передових технологій у розмірі до 20% від вартості такого обладнання, але не більше 5 млн. грн.

На відшкодування частини витрат керуючої компанії передбачено надання субсидій на будівництво внутрішньопаркової інженерної інфраструктури та доріг – до 30% від загального обсягу витрат; підготовку професійних кадрів керуючої компанії індустріального парку в розмірі до 50% від загальної суми витрат.

8. Створення розвинутої інфраструктури (доступ до електро-, газо-, водопостачання та ін.). Зокрема, створення типових проектів розвитку інфраструктури індустріальних парків (з відповідним узгодженням інвестиційних програм ресурсопостачальних організацій), забезпечення прозорості універсальних умов розміщення інвестиційних проектів у межах індустріальних парків. Типові проекти повинні включати лише мінімальний набір уніфікованих характеристик і забезпечувати можливість розвитку кожного індустріального парку з урахуванням його унікальних особливостей (розташування, оснащення земельної ділянки та права власності на нього, забезпеченість інженерною інфраструктурою, система управління, спеціалізація парку тощо). У вирішенні даного питання ключова роль належить державі, а саме місцевим органам управління.

9. Здійснення ефективного управління. Згідно із Законом України «Про індустріальні парки» управління індустріальними парками здійснюється керуючими компаніями, які створюються переважно органами місцевої влади. Необхідно зазначити, що вони не можуть відвести під створені ж ними індустріальні парки землю своєї території, оскільки землями промислового призначення часто розпоряджаються не громади, а Верховна Рада України або Кабінет Міністрів України. Крім того, сільська, селищна, міська рада розглядає проектні матеріали та приймає рішення про зміну цільового призначення земельної ділянки, розташованої в межах населеного пункту (за чинним земельним законодавством лише органи державної влади чи місцевого самоврядування розпоряджаються землями державної чи комунальної власності і лише їм надані законом повноваження щодо надання земельних ділянок у користування чи відчуження у приватну власність для створення індустріальних парків).



## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Функціонування індустріальних парків показує, що неефективне управління, «не вирішення» проблем, пов'язаних із забрудненням навколишнього природного середовища, призводить до виникнення низки соціально-економічних проблем у регіонах країни. Так, наприклад, екологи Республіки Білорусь вважають, що вже на початковій стадії створення Китайсько-Білоруського індустріального парку є небезпечним. Дані результатів перевірки діяльності індустріальних (промислових) парків у В'єтнамі засвідчують, що 14 з 21 од. були визнані, такими що завдають шкоди навколишньому природному середовищу.

10. Розроблення рекомендацій стосовно розвитку організаційного та інформаційного супроводу створення індустріальних парків, у тому числі: формування переліку об'єктів незавершеного будівництва (тимчасово призупинених і законсервованих будівництв, об'єктів) і вільних ділянок державної, комунальної власності. Створення умов для залучення зазначених об'єктів і ділянок у господарський оборот при створенні виробництв на території планованих індустріальних парків; можливість коригування документів територіального планування і матеріалів з обґрунтування таких проектів в інформаційній системі територіального планування. Інформація про інвестиційні майданчики (Greenfield або Brownfield) має бути доступна потенційним інвесторам.

### Висновки

Сегмент індустріальних парків буде активніше розвиватися там, де докладаються системні зусилля в частині формування сприятливих адміністративних, інституціональних, організаційних та фінансових умов. Попит на такий вид діяльності має потенціал зростання та буде підвищуватися залежно від стабілізації економічної ситуації. Проте існують певні застереження, що найближчим часом конкурентоспроможними індустріальними парками можуть стати лише ті, що вже ефективно функціонують, або ті, що пропонують найкращі умови для забезпечення земельних ділянок інженерною інфраструктурою та мають сприятливе місце розташування.

### Список використаних джерел

1. Индустриальный парк [Електрон. ресурс] – Режим доступа [http://www.ru.Wikipedia.Jrg/wik/Индустриальный\\_парк](http://www.ru.Wikipedia.Jrg/wik/Индустриальный_парк).
2. Санатов Д. Тенденции развития и типология индустриальных парков парк [Електрон. ресурс] – Режим доступа <http://www.csr-pw.ru>
3. Національний проект «Індустріальні парки України» [Електрон. ресурс] – Режим доступу <http://www.ukrproject.gov.ua/project/%D1%96ndustrialni-parki-ukraini>
4. Індустріальні парки в регіонах України [Електрон. ресурс] – Режим доступу <http://www.ukrproject.gov.ua/page/%D1%96ndustrialni-parki-v-regionakh-ukraini>
5. Черток Д.В. Парки и их роль в создании инновационного потенциала вузовской науки / Д.В. Черток, В.М. Черкот // Тихоокеанский медицинский журнал. – 2008. – №2. – С. 95–98.
6. ДП «Укррекоресурси» презентувало план розвитку «Долини зелених інновацій» в Києві [Електрон. ресурс] – Режим доступу <http://uecr.gov.ua/ua/news/DP-Ukrekoresursi-prezentovalo-plan-rozvitku-Dolini-zelenih-nnovacy-v-Kiv.htm>
7. Долина зелених інновацій. – ECO-invest 2013 [Електрон. ресурс] – Режим доступу [http://eco-invest.org.ua/ua/present/prez28.htm#U9tiRGM\\_nIU](http://eco-invest.org.ua/ua/present/prez28.htm#U9tiRGM_nIU)
8. В Україні створили перші індустріальні парки [Електрон. ресурс] – Режим доступу <http://economics.unian.ua/industry/883970-v-ukrajini-stvorili-pershi-industrialni-parki.html>
9. Долина зелених інновацій. – ECO-invest 2013 [Електрон. ресурс] – Режим доступу [http://eco-invest.org.ua/ua/present/prez28.htm#U9tiRGM\\_nIU](http://eco-invest.org.ua/ua/present/prez28.htm#U9tiRGM_nIU)
10. Постанова Кабінету Міністрів України №1256 від 08.12.2010 «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямків соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1256-2010-p>.
11. Конституція України [Електрон. ресурс] / Відомості Верховної Ради України, 1996. – №30. – Ст. 141. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
12. Цивільний кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
13. Господарський кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
14. Земельний кодекс України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
15. Податковий кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
16. Митний кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
17. Закон України від 21.06.2012 №5018-VII «Про індустріальні парки» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>
18. Закон України від 17.02.2011 №3038-VI «Про регулювання містобудівної діяльності» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>
19. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2006 №447-р «Про схвалення Концепції створення індустріальних (промислових) парків» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2006-%D1%80>
20. Постанова Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 №1265 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку індустріального (промислового) парку «Свема» в м. Шостці Сумської області на 2012–2015 роки» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1265-2011-%D0%BF>

## Генезис інноваційної діяльності на основі венчурного інвестування: міжнародний досвід

У статті розглянута роль венчурного капіталу у підвищенні рівня інноваційного розвитку економіки. Розглядається ринок венчурного інвестування, який тісно пов'язаний з інноваційними процесами.

**Ключові слова:** венчурне інвестування, прямі інвестиції, венчурний ринок, венчурний капітал, інновації, інноваційна діяльність.

## Генезис инновационной деятельности на основе венчурного инвестирования: международный опыт

В статье рассмотрена роль венчурного капитала в повышении уровня инновационного развития экономики. Рассматривается рынок венчурного инвестирования, тесно связанный с инновационными процессами.

**Ключевые слова:** венчурное инвестирование, прямые инвестиции, венчурный рынок, венчурный капитал, инновации, инновационная деятельность.

This article deals with the role of venture capital in increasing of innovative economic development level. We consider the market for venture capital investment, which is closely linked to innovation processes.

**Key words:** venture capital investments, direct investments, venture capital markets, venture capital, innovation, innovation activity.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах спрямування фінансових потоків у русло забезпечення стійкого економічного зростання є одним з найважливіших завдань економічної політики держав. При цьому першочерговим є не просто збільшення інвестиційних потоків у національній економіці, а й активізація інноваційної діяльності. Здійснення інноваційного розвитку у країні залежить від багатьох факторів. Проте центральним елементом механізму перерозподілу фінансових ресурсів у сферу розвитку інновацій є венчурний капітал. Роль венчурного капіталу та його інституційних проявів у формуванні інноваційного шляху розвитку економіки, а також оптимальні форми та умови функціонування венчурного капіталу досліджують багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Проблемними залишаються питання посилення інноваційної функції венчурного капіталу, а також джерел його формування. Суть проблеми в тому, що часто венчурне фінансування сприймається як фінансування інноваційних проєктів, а збільшення венчурного капіталу сприймається як еквівалент інноваційної активності в економіці. Від розуміння та реалізації економічними суб'єктами венчурного капіталу як категорії інноваційного розвитку чи виключно ризикової категорії залежить його вплив на розвиток інноваційних процесів у країні.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Найбільш авторитетними вченими у питаннях функціонування венчурного капіталу є професори Гарвардського університету Джош Лернер та Пол Гомперс, а також професор Чикагського університету Самуель Кортум. У своїх працях вони приділяють увагу історії становлення та природі венчурного капіталу, детермінантам його накопичення, ролі держави у функціонуванні венчурного капіталу та безпосередньо впливу венчурного капіталу на інновації.

Практика венчурного фінансування нараховує багато інституційних форм, через які фінансові потоки можуть спрямовуватися у сферу інноваційної діяльності. Проте їх можна розділити на ті, що ініціюються завдяки державним програ-

мам, і ті, які існують унаслідок функціонування та розвитку фінансових ринків. Науковий інтерес представляє вплив різних форм венчурного капіталу, державної та приватної, на інноваційну активність.

**Мета статті.** Виявити зв'язок між рівнем розвитку національного фінансового ринку, доступністю венчурного фінансування та рівнем інноваційного розвитку. А також визначити джерела венчурного капіталу, які найбільш сприяють інноваційному розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Національна економіка будь-якої країни має в тому чи іншому ступені розвинутий інвестиційний потенціал, про що свідчать світовий досвід чи сукупність фінансових ресурсів, які потенційно можуть трансформуватися в інвестиції. Реальний перехід до економічного зростання може забезпечити його ринкова міць та ефективність, яка кількість ринків потрапляє у сферу інтересів капіталу, наскільки продуманими виявляться стратегічні рішення, що приймаються, буде залежати швидкість та довго тривалість цього етапу, що наочно показує практика економічної діяльності розвинутих країн. Це об'єктивно передбачає мобілізацію всіх наявних фінансових ресурсів країни (внутрішніх та зовнішніх) та спрямування їх на вирішення поточних та стратегічних завдань розвитку економіки. Отже, інвестиції зумовлюють зростання економіки та збільшення реального капіталу суспільства, збільшують виробничий потенціал країни, проте для реалізації такої політики необхідні фінансові ресурси, які спрямовуються у реальний сектор економіки.

Природа венчурного капіталу як особливого різновиду фінансового ресурсу зумовлена сучасним етапом науково-технічного прогресу. Венчурний капітал найбільш пристосований для інвестиційного забезпечення виробництва інновацій, пов'язаних із великою кількістю ризиків. Ризикове (венчурне) інвестування здійснюється у малі та середні приватні або приватизовані підприємства, чії акції не знаходяться у вільному продажі на фондовому ринку без надання ними якої-небудь

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

застави чи зобов'язань. Інвестиції або спрямовуються в акціонерний капітал в обмін на частку чи пакет акцій, або надаються у формі інвестиційного кредиту, як правило, середньострокового, тобто на строк від 3 до 7 років.

У світовій практиці існує три підходи до співставлення понять венчурного та прямого інвестування [1]:

1. Венчурний капітал та прямі інвестиції є синонімами.

2. Прямі інвестиції є більш ширшим поняттям, а венчурні інвестиції – його складова, оскільки в основному мова йде про фінансування компаній на ранніх стадіях розвитку.

3. Венчурні та прямі інвестиції є непорівнянними поняттями, оскільки мають на увазі фінансування на різних стадіях розвитку компанії–реципієнта.

У контексті даної роботи венчурні інвестиції будемо вважати частиною прямих, які відрізняються тільки стадією здійснення інвестицій.

У західній практиці виділяють такі стадії розвитку компанії, на яких здійснюються венчурні інвестиції [2]:

1. *Посівна стадія (Seed)*. Це тільки проект чи бізнес-ідея, яку необхідно профінансувати для проведення додаткових дослідних робіт та розвитку бізнес-концепції компанії.

2. *Стартап (Start up)*. Нещодавно створена компанія, яка не має довготривалої ринкової історії. Фінансування для таких компаній необхідне для проведення науково-дослідних робіт та початку продажів.

3. *Початкова стадія (Early stage)*. Компанії, які мають готову продукцію та знаходяться на самій початковій стадії її комерційної реалізації. Такі компанії можуть не мати прибутку та, крім того, можуть потребувати додаткового фінансування для завершення науково-дослідних робіт.

4. *Розширення (Expansion)*. Компанії, які потребують додаткових інвестицій для фінансування своєї діяльності. Інвестиції можуть бути використані ними для збільшення обсягів виробництва та збуту, проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення основних фондів та робочого капіталу.

Перераховані стадії носять умовний характер, оскільки, по-перше, віднесення компанії до тієї чи іншої стадії носить суб'єктивно оцінний характер, по-друге, у деяких джерелах зустрічається більш глибокий поділ.

Крім перерахованих вище стадій венчурний капітал може бути використаний для [2]:

1. *Bridge financing (наведення мосту)*. Цей вид фінансування передбачений для компаній, які перетворені з приватних у відкриті акціонерні товариства та ті, що готуються провести IPO. Таке фінансування ще називають Mezzanine Financing.

2. *Management Buy-Out (випук керуючим)*. Інвестиції, які надаються управляючим та інвесторам існуючої компанії для придбання ними діючих виробництв чи бізнесу в цілому.

3. *Management Buy-In (випук керуючим зі сторони)*. Фінансові ресурси, які надаються венчурним інвестором керуючому чи групі керуючих зі сторони для придбання ними компанії.

4. *Turnaround (переворот)*. Фінансування компаній, які мають ті чи інші проблеми у своїй торговельній діяльності з метою набуття стабільності та міцнішого фінансового положення.

5. *Replacement Capital (замінюючий капітал) або Secondary Purchase (вторинна покупка)*. Придбання акцій діючої ком-

панії іншим венчурним інститутом чи іншим акціонером/акціонерами.

Основна мета здійснення венчурних інвестицій – підвищити вартість компанії та вийти з бізнесу. При цьому прибуток складається з різниці між первісною вартістю компанії та вартістю реалізації. Зазвичай венчурні інвестиції носять фінансовий характер та полягають у здійсненні часткового фінансування, що пояснюється необхідністю встановлення контролю над компанією реципієнтом. Проте іноді мова може йти також про боргове фінансування через облігації чи векселі. Лізинг та кредит також можуть розглядатись як інструменти прямого інвестування, проте зазвичай тільки разом із пайовим.

Великі ризики, характерні для венчурних інвестицій, визначають також високий рівень прибутковості. Портфель венчурного фонду може складатися з багатьох проектів, на практиці в один проект інвестується не більше 10% обсягу фонду. З десяти проектів тільки один–два є успішними, прибутковість яких може перевищувати сотні і навіть десятки сотень процентів. Інші проекти не приносять суттєвого прибутку або ліквідуються. Проте успішні інвестиції дозволяють фондам досягати прибутковості у 30–50% річних (залежно від стадії).

Фонди створюються під конкретні проекти, на певний строк, при цьому після закінчення завчасно встановленого строку фонд повертає кошти своїм інвесторам. Тому при проведенні оцінки компанії на початковому етапі розглядаються та оцінюються всі шляхи виходу з інвестицій, основними з яких є:

- IPO – один із переважних виходів з інвестицій, який передбачає ринкову оцінку компанії;
- продаж компанії стратегічному інвесторові;
- MBO (Management Buy-Out) – викуп компаній менеджерами, за якого менеджмент компанії стає її власником, залучаючи для цього позикові кошти;
- ліквідація компанії.

Венчурні інвестиції, які здійснюються на ранніх стадіях розвитку компанії, в деяких випадках є практично єдиним джерелом фінансування. Особливо це стосується компаній з інноваційною спрямованістю, для яких характерні великі інвестиційні ризики. Ступінь розвиненості венчурного інвестування визначає розвиток інноваційного підприємництва, а отже характеризує темпи зростання та конкурентоспроможність усієї економіки, а також можливості для стійкого розвитку підприємницьких структур.

На макrorівні важливість венчурного інвестування визначається, крім всього іншого, впливом на розвиток фондового ринку. Якщо розглядати IPO як найбільш ефективний спосіб виходу з інвестицій, то венчурні інвестори є поставальниками компаній для фондового ринку. Іншими словами, венчурні інвестори «створюють» інвестиційні об'єкти для портфельних інвесторів. Проведення IPO розширює спектр інвестиційних інструментів, активізує розвиток ринку акцій другого та третього ешелонів, а також спеціальних біржових секторів інноваційних та швидкозростаючих компаній. У підсумку вже портфельні інвестори отримують нові об'єкти інвестування, що надає компаніям нові можливості для залучення інвестицій. У США в середньому близько 30% компаній, які вперше випускають акції для вільного обігу на біржу, спочатку були «вирощені» саме за рахунок коштів та зусиль венчурних інвесторів [3].

Розуміння макроекономічної важливості венчурних інвестицій має велике значення. За деякими оцінками, саме венчурні інвестиції зробили найбільший внесок у швидкому становленні світового економічного лідерства США, що вкладається в загальну концепцію лідерства на основі інновацій. Венчурне інвестування зародилося після Другої світової війни і здебільшого було спрямовано на комерціалізацію технологій, розроблених у військових цілях. Широке розповсюдження цей термін отримав у 50-ті роки у США у Силіконовій долині. Таким чином на сьогодні історія венчурного інвестування нараховує більше 50 років [4].

Через недостатню розвиненість інвестиційних механізмів та фінансових інститутів, у тому числі «молодості» фондового ринку, як однієї з основних майданчиків виходу венчурних інвесторів галузь венчурних інвестицій розвинута слабо.

На ринку прямих та венчурних інвестицій у всьому світі пріоритетними є інституційні інвестори. В США близько 40% венчурних фондів сформовано на кошти пенсійних та страхових компаній, яким дозволено вкладати до 10% своїх активів у венчурні фонди.

### Висновки

Аналізуючи вищесказане, можна стверджувати, що: висока ступінь доступності венчурного капіталу характерна для країн із розвинутим фінансовим сектором; розвиток фінансових інститутів та доступ до венчурного фінансування сприяє значному розповсюдженню інновацій в національній економіці. Не менш важливим питанням є не тільки розвиток венчурних фондів, а й забезпечення їх адекватності функціям, що на них покладені. Для посилення впливу венчурного фінансування на інноваційну діяльність необхідно робити акцент на приватних джерелах фінансування, фінансові ресурси мають перерозподілятися через фінансові ринки. Для цього державі, крім вжиття заходів із покращення підприємницького середовища, необхідно вести політику з розвитку інфраструктури національного фінансового ринку, підвищення його капіталізації, забезпечення транспарентності та інтеграції у глобальний фінансовий простір.

Виходячи з досвіду розвитку венчурної індустрії на заході вже сьогодні можна казати про те, які умови мають бути виконані, щоб венчурні фонди відігравали дійсно важливу роль у фінансуванні галузей української економіки, які зростають.

Перша умова для розвитку венчурних фондів – доступ до джерел фінансування інвестицій. На сьогодні відповідно до діючого закону ані фізичні, ані інституційні інвестори (інвестиційні та пенсійні фонди) не можуть інвестувати у венчурні фонди. Це суттєво скорочує потенційну інвестиційну базу для венчурних інвестицій. Бурхливий розвиток венчурних фондів у США почалося саме після того, як пенсійним фондам було дозволено інвестувати до 10% своїх активів у венчурні проекти. По суті, джерелами фінансування венчурних фондів в Україні на сьогодні можуть стати або вільні кошти український фінансово-промислових груп, або кошти зарубіжних

інвесторів (приватні чи інституційні). Про масштабну присутність останніх говорити рано, оскільки ні репутація української венчурної індустрії, ні українське бізнес-середовище в цілому недостатньо привабливі для них.

Друга дуже важлива умова – створення можливостей структурування угоди, які б обмежували ризики фонду. Мова йде про інструменти власності з властивостями опціону – привілейовані акції та облигації, що конвертуються. Стосовно звичайних привілейованих акцій, які присутні на українському ринку, то, по-перше, вони не дають права на участь в управлінні, по-друге, вони можуть становити лише 10% статутного фонду, що може виявитись недостатнім для венчурного проекту.

Єдиним інструментом, який може використовувати венчурний інвестор в Україні, залишаються звичайні акції, і це характерно для діяльності фондів приватного капіталу на більшості ринків, що розвиваються. Недоліком тут є відсутність страховки для інвестора на випадок несприятливого сценарію реалізації проектів. Крім того, в умовах недостатньо високих стандартів корпоративного управління венчурному інвесторові для гарантії своїх прав власності необхідно мати значний або навіть контрольний пакет акцій.

Третя умова – розвиток ринку акцій і створення умов для IPO. Це, своєю чергою, потребує розвитку інвестиційної бази – передовсім зростання активів пенсійних та інвестиційних фондів. За умови відсутності фінансового ринку та можливості IPO єдиною можливістю виходу з інвестицій для фонду залишається продаж пакету стратегічному інвесторові, але це заздалегідь означає суттєво меншу конкуренцію серед покупців, недооціненість за умови продажу, а отже віддача від венчурного проекту може виявитись недостатньою для забезпечення зацікавленості всіх сторін угоди.

Незважаючи на те що виконання перерахованих умов потребує часу та зусиль як з боку законодавців та уряду, так і інвестиційної галузі, в Україні є також підстави для обережного оптимізму. Перш за все це наявність галузей, які володіють далеко не вичерпним потенціалом зростання, а отже проектів, які потребують фінансування та потенційно вигідних для венчурного інвестора.

### Список використаних джерел

1. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.
2. Andrew Metrick *Venture capital and the finance of innovation* / Andrew Metrick, Ayako Yasuda. – 2nd ed., 2011.
3. Гальперин С.Б., Дороднева М.В., Мишин Ю.В., Пухов Е.В. Механізм аналізу і прогнозу діяльності корпоративних структур / Под ред. С.Б. Гальперина. – М.: Новый век, 2008. – 58 с.
4. Lerner J. *Boulevard of Broken Dreams^ Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to Do About It* (The Kauffman Foundation Series on Innovation and Entrepreneurship) / Lerner J/ – Princeton University Press. 2009/ – 248 p.



# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Я.Я. ДЬЯЧЕНКО,  
д.е.н., професор, Академія фінансового управління

## Типологізація схем і методів, напрями протидії легалізації злочинних доходів в Україні

У статті узагальнено методичне, нормативно-правове забезпечення процесів виявлення сумнівних операцій, локалізації та протидії їх реалізації, тактичного дослідження, практичного розслідування; виконано типологізацію схем і методів та наведено напрями трансформації світового досвіду в Україні.

**Ключові слова:** легалізація злочинних доходів, фінансування тероризму, схеми, моделі, методи, критерії ризику, тенденції відмивання, державне регулювання.

Я.Я. ДЬЯЧЕНКО,  
д.э.н., профессор, Академия финансового управления

## Типологизация схем и методов, направления противодействия легализации преступных доходов в Украине

В статье обобщены методическое, нормативно-правовое обеспечение процессов выявления сомнительных операций, локализации и противодействия их реализации, тактического исследования, практического расследования; осуществлена типологизация схем и методов, приведены направления трансформации мирового опыта в Украине.

**Ключевые слова:** легализация преступных доходов, финансирование терроризма, схемы, модели, методы, критерии риска, тенденции отмывания, государственное регулирование.

This paper summarizes the methodological, regulatory and legal framework for the process of identifying suspicious transactions, localization and countering their implementation, tactical research, practical investigation; performed typological schemes and methods and are world experience combating money laundering and directions transformation in Ukraine.

**Keywords:** legalization of proceeds from crime, terrorist financing, diagrams, models, methods and economic activities of the risk, trends, money, government regulation.

**Постановка проблеми.** Національна система засобів по запобіганню та протидії легалізації (відмиванню) злочинних доходів та фінансуванню тероризму базується на сформованому нормативно-правовому, методичному і організаційному забезпеченні, що дозволяє здійснювати збір, обробку, передавання і надання фінансової інформації, даних про ідентифікацію ініціаторів та учасників сумнівних або злочинних операцій.

Легалізація (відмивання) злочинних доходів віднесена до злочинів у сфері господарської діяльності і включає такі елементи складу злочину: вчинення фінансової операції чи правочину з коштами або іншим майном із порушенням

положень закону; протиправного діяння, що передувало легалізації доходів; обізнаність про злочинне походження коштів або іншого майна; умисел [1, 2].

Важливим аспектом подальшого розвитку і удосконалення системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму має бути запровадження світового досвіду протидії в усі види забезпечення та практики вітчизняної діяльності у сфері боротьби з відмиванням злочинних доходів.

**Метою статті** є дослідження схем та методів, світового досвіду державного впливу на запобігання та протидію легалізації (відмиванню) злочинних доходів або фінансуванню



тероризму, на подолання корупції, зменшення впливу капіталу за кордон.

**Виклад основного матеріалу.** Державна служба фінансового моніторингу України (Держфінмоніторинг України) постійно здійснює дослідження схем та методів легалізації злочинних доходів з метою їх виявлення, узагальнення, типізації та розробки рекомендацій для практичного розслідування. Виконання цих робіт здійснюється у співпраці з фінансовими, правоохоронними органами України та компетентними органами іноземних держав, а також із залученням наукових установ країни. Національна система засобів по запобіганню та протидії легалізації (відмиванню) злочинних доходів та фінансуванню тероризму базується на результатах наукових досліджень, практики проведення розслідувань правоохоронними та задіяними у цій сфері іншими державними органами по типологізації досліджень, порівняльного аналізу ознак ризикових операцій, мети їх проведення, наслідків від реалізації чи розрахунково можливих втрат.

Найбільш поширеними моделями відмивання злочинних доходів є:

1. *Двофазна модель* – перша стадія відмивання грошей (обмін грошей на інші купюри чи види валют як здійснення короткострокових операцій), друга – надання видимості законності отриманих коштів та введення їх в легальний оборот (середньо та довгострокові операції).

2. *Трифазна модель* – включає стадії: розміщення (роздільнювання на невеликі суми та вкладення їх в фінансові установи), розшарування (вкладення в матеріальні активи зі зміною власника та використання безготівкових розрахунків), інтеграція коштів в легальну діяльність.

3. *Чотирьохфазна модель* – включає стадії: перша – звільнення від готівки та перерахування її підставним особам; друга – розподіл коштів (скупка банківських платіжних документів, цінних паперів, валюти, витрати в казино, нічних клубах); третя – маскуванню слідів злочину (використання банківських та підпільної системи рахунків, переказ грошей); четверта – інтеграція грошей (інвестування легалізованих грошей у легальний бізнес).

Групи методів легалізації злочинних доходів:

- використання фіктивних угод з нерухомим майном – застосовується на першому етапі відмивання (розміщення) та надання коштам легального вигляду; обов'язкова умова реалізації – фальсифікація документів стосовно об'єкта угоди (відсутність паспортних даних, інформації щодо реєстрації прав власності);

- використання складних позик і кредитних ресурсів однією компанією від іншої та їх легалізація шляхом безпосередньої чи опосередкованої (купівля цільових облігацій) купівлі нерухомості, чим приховується джерело походження коштів та надання їм вигляду законності, а під виглядом плати по кредиту можуть використовуватись на злочинні цілі;

- використання осіб нефінансових професій для встановлення відносин із фінансовими установами та маскуванню дійсних власників коштів (нотаріуси, агенти нерухомості, юристи тощо);

- маніпулювання оціночною вартістю об'єкта нерухомості шляхом заниження/ завищення ціни, подальшого продажу за ринковою вартістю;

- використання «технічних» («сміттєвих») цінних паперів є основним інструментом у схемах відмивання та виведення коштів за кордон;

- використання заставних схем здійснюється злочинцями при наданні в заставу власності із завищеною оціночною вартістю, при згоді та участі працівників фінустанов, з використанням підставних осіб та фальсифікованої документації. Для реалізації таких схем привабливою є власність, визначення ринкової вартості якої є проблематичним або суб'єктивним (готельні комплекси, центри відпочинку та дозвілля, ресторани, унікальні будівлі тощо).

Використання банківських установ для легалізації злочинних доходів здійснюється шляхом виконання таких операцій: кредитування, незаконного зняття грошових коштів з рахунків, привласнення депозитів, маніпуляцій з первинними документами.

Зняття готівкою коштів із рахунку, а також зміна власників коштів, їх фізичне переміщення відносяться до операцій «розриву ланцюга» при реалізації схем легалізації злочинних доходів та маскуванню слідів незаконного походження доходів.

Для формування заходів та рекомендацій по виявленню схем відмивання злочинних доходів, здійснення тактичних досліджень та практичних розслідувань нами пропонується розглянути організаційно-методичні характеристики типологічних схем відмивання коштів.

Типологічна схема 1 базується на використанні при здійсненні фінансових операцій обмежень граничної суми готівкового розрахунку одного суб'єкта господарювання з іншим протягом дня за одним (декількома) платіжними документами (до 10 тис. грн.) [2] та відсутності такого обмеження на певні розрахунки. Зняття з поточного рахунку компанії невеликих сум для виконання вказаних розрахунків є відносно простим способом конвертування коштів при обов'язковій фальсифікації звітності.

Типологічна схема 2 орієнтована на обхід граничних обмежень касових операцій у національній валюті [3] шляхом застосування фіктивного контракту на поставку товарів, надання послуг та переводу коштів на рахунок афілійованої особи (поставщика, виконавця, інвестора), що зареєстрована приватним підприємцем, платником єдиного податку. Для мінімізації ризиків викриття схеми договори укладаються на види робіт, обсяги яких важко обчислити (ремонтні, консалтингові, маркетингові), але з використанням ринкових розцінок.

Технологічна схема 3 використовується фіктивними фірмами для конвертації значних сум коштів за допомогою корпоративних пластикових карт з заздалегідню подачею заявки в банк про зняття певної суми, сповіщення в день зняття коштів про втрату картки та повне зняття з поточного рахунку коштів готівкою.

Технологічна схема 4 також здійснює конвертацію коштів у готівку з використанням пластикових карт, коли на фіктивній фірмі відкривається зарплатний картковий проект на неіснуючих, підставних осіб, зарплатні пластикові карти яких знаходяться у конвертаторів. Перераховані на ці картки кошти потім масово знімаються.

Технологічна схема 5 при легалізації злочинних доходів використовує ощадні депозитні сертифікати на пред'явника, коли фірма за злочинні кошти здійснює придбання ощадних сертифікатів на пред'явника в банку, а потім передає їх під-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ставній фізичній особі – посереднику. Ця особа пред'являє сертифікати до платежу в касу цього ж банку, що емітує сертифікати та отримує кошти готівкою. Схема, як правило, використовується за змовою зі співробітниками банку.

Технологічна схема 6 використовується в змові зі страховиком та має три різновиди. Суть першого полягає в укладанні договору страхування на користь третьої особи та домовленості про страховий випадок, що свідомо настане, з настанням події страхова компанія виплачує афільованій особі грошову компенсацію. Суть другого різновиду полягає у використанні фіктивних операцій між страхувальником та страховиком шляхом переказу на рахунок страхової компанії обумовленої за договором суми (як правило, за безпідставно завищеними тарифами), а після настання страхового випадку отримувачем страхового відшкодування є фізична особа (найчастіше працівник страховика). Третій різновид використання схеми орієнтовано на «інвестування» страховою компанією отриманих коштів у неліквідні цінні папери технічних емітентів, які купляються у підставних фізичних осіб. Перераховані кошти переводяться у готівку. При реалізації цієї схеми у страхувальника і страховика зменшуються податкові зобов'язання по податку на прибуток.

Технологічна схема 7 забезпечує конвертацію коштів у готівку з використанням векселів, коли компанія випишує простий вексель у рахунок поставки товарів афільованій торговельній фірмі, яка передає вексель іншій компанії в рахунок оплати за отриману раніше позику. Далі вексель передається підставній фізичній особі за заниженою в тисячі раз ціною від номінальної вартості векселя. Нарешті ця особа пред'являє вексель для оплати по номінальній вартості тій компанії, що його й виписала. При цьому гроші перераховуються на картковий рахунок та знімаються готівкою.

Технологічна схема 8 легалізацію злочинних доходів здійснює з використанням послуг установ, що здійснюють переказ грошових коштів. Суб'єкт господарювання зі своїх поточних рахунків шляхом переказів перераховує кошти фізичним особам, які отримують їх готівкою.

Технологічна схема 9 використовується для конвертування великих сум у готівку шляхом створення фіктивних компаній на підставних осіб (із малозабезпечених верств населення, пенсіонерів), перерахунку безготівкових коштів на рахунки суб'єктів підприємництва за системою «Клієнт–Банк» з можливим оперативним переводом на рахунки фізичних осіб. Особливістю схеми є створення фірми на короткий період за допомогою підроблених або крадених паспортів або ж на підставних осіб, а після виконаної операції вона і її звітність безслідно зникають.

Для виявлення факту легалізації злочинних доходів обов'язково необхідно встановити ознаки окремих порушень у фінансових операціях та їхню можливу причетність до легалізації, які можна об'єднати в наступні групи:

- використання фіктивних суб'єктів господарювання (реєстрація на підставну особу), назва збігається з назвою державних підприємств, відсутня статутна діяльність, відсутність працівників, короткий термін існування, постійна зміна засновників, відсутність руху коштів);

- сумнівні операції з переказу коштів (велика кількість операцій, зарахування на рахунок в один день декількох

суб'єктів; купівля та продаж товарів, послуг, вартість яких важко встановити та ціна яких не відповідає ринковим, суми фінансових операцій не відповідають майновому стану клієнта, закриття або різке припинення операцій, невідповідність призначень вхідних/вихідних платежів).

Практичне розслідування передбачає з'ясування по кожній кримінальній справі таких причин та обставин:

- 1) вчинення хоча б одного факту легалізації, що передбачено ст. 209 Кримінального кодексу України;

- 2) наявність предмету легалізації (фізична природа – кошти, цінні папери, майнові права, інше майно, розмір, вартість, час одержання, місцезнаходження);

- 3) джерело походження коштів або іншого майна;

- 4) технологічна схема легалізації як відображення одного із діянь згідно зі ст. 209 Кримінального кодексу України [4] (розмір, частота, періодичність окремих операцій і всіх у сукупності; характер правочинів – що, де, коли, учасники сторін, умови; де, коли, ким і які здійснено операції, рахунки, чи були перерахування за кордон; де, коли, спосіб і умови передачі майна для легалізації; порядок оформлення операцій, їх відображення у первісних документах обліку та статзвітності; «сліди» в документах щодо конкретних дій суб'єктів легалізації);

- 5) обстановка (час, місце) легалізації (час здійснення кожної операції, складання правочину, термін здійснення цих злочинних дій; час виникнення майнових прав на майно легалізації; місцезнаходження суб'єкта підприємництва, що залучався до легалізації);

- 6) суб'єкт легалізації (вік, стать, освіта, фахові та моральні якості безпосередніх учасників легалізації; роль, мотиви причетних і залучених осіб до легалізації; джерела, ступінь поінформованості, обставини злочинного шляху отримання коштів чи майна особою, що уклала правочини чи здійснила фінансові операції; відомості про власника коштів чи майна, його стосунки з легалізатором; наявність у легалізатора основної мети – надання злочинним коштам чи іншому майну вигляду правомірного походження; обсяг та наявність повноважень у службових осіб щодо здійснення фінансових операцій та укладання правочинів; дієздатність особи, що уклала правочини або здійснила фінансові операції по легалізації злочинних доходів; коло знайомств підозрюваних осіб в легалізації, чи є зв'язок «легалізатор–корупціонер»; обставини впливу на ступінь та характер відповідальності кожного із учасників легалізації);

- 7) обставини легалізації (ситуація на підприємстві, зміст нормативно-правових актів регулювання діяльності підприємства і працівників, стан контролю за фінансовими операціями та здійснення внутрішнього і обов'язкового фінансового моніторингу; правовий статус юридичної особи – учасника легалізації, якщо підприємство фіктивне – то на чие ім'я зареєстроване підприємство; дотримання вимог чинного законодавства щодо реєстрації суб'єкта підприємництва; дотримання установою правил внутрішньої безпеки та контролю; документообіг: порядок та стан оформлення, відповідність вимогам; договірні стосунки підприємства з іншими суб'єктами господарювання, що залучалися до легалізації);

- 8) наслідки легалізації (розмір легалізованих коштів чи вартість майна; кінцевий результат, напрями, сфера використання легалізованих коштів чи іншого майна; місцезна-

**Напрями використання світового досвіду в процесі реформування національної системи фінансового моніторингу в Україні**

Країна	Особливість, що може бути використана в Україні
Канада	Перенесення на наступний бюджетний період невикористаних планових бюджетних коштів
США	Широка координація взаємодії органів, що протидіють легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму
Італія	Підпорядкування фінансового моніторингу центральному банку, автоматизована ризико-орієнтована система обробки інформації
Австралія	Поєднання для реалізації фінансового моніторингу напрямків не лише протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму, а й ухилення від сплати податків
Китай	Розмежування між окремими структурними підрозділами функцій управління та реалізації фінансового моніторингу в рамках єдиного уповноваженого органу
Фінляндія	Відповідальність уповноваженого органу за процес попереднього розслідування
Бельгія	Покладання на законодавчому рівні на уповноважений орган в сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму функцій координації діяльності органів фінансового моніторингу
Великобританія	Заборона передання інформації про податкові правопорушення іншим державам

Джерело: за даними [5].

ходження легалізованих коштів або майна, можливість повернення в Україну);

9) обставини, що виключають злочинність і карність (ознаки виключення злочину із числа предикативних – примітка до ст. 209 Кримінального кодексу України; відсутність ознак добровільної участі в легалізації, а на основі фізичного чи психічного примусу з боку власника злочинних коштів чи майна);

10) обставини пом'якшення чи обтяження відповідальності;

11) причини та умови сприяння легалізації (легалізація здійснювалася з метою приховування, маскуванню злочинного походження чи використання коштів; співучасник знав і не міг не знати про злочинне походження коштів, майна).

За виділеними критеріями в Україні сформувалася і розвивається змішана модель фінансового моніторингу. Знайшла місце й практика активної співпраці з міжнародними інституційними структурами в сфері протидії легалізації доходів з метою обміну досвідом в процесі розвитку схем та механізмів легалізації доходів. Останні тенденції реорганізації Державної служби фінансового моніторингу України мають спрямованість на збільшення територіальних об'єднань та залучення до процесу інформаційного обміну як обов'язкових суб'єктів фінансового моніторингу, адвокатів та нотаріусів. Водночас існують певні недоліки в організації фінансового моніторингу, що зумовлені самою специфікою фінансової системи України, зокрема:

- низька інформаційна прозорість фінансових посередників;
- нерозвиненість організованого фондового ринку;
- існування можливості уникнення оподаткування через операції в офшорних зонах.

На підставі дослідження специфіки проведення фінансового моніторингу в світі можна визначити найбільш перспективні напрями використання окремих особливостей світового досвіду в національній системі фінансового моніторингу в Україні (див. табл.).

**Висновки**

Узагальнивши аналізовані моделі, слід наголосити, що процес вибору засобів регулювання фінансового моніторингу не є спонтанним, а характеризується властивостями економічної обґрунтованості та історичного розвитку країни, розміром країни, чисельністю фінансових установ, що функціонують, обсягами фінансових операцій, валютними та фінансовими режимами, внутрішньою побудовою та структурою фінансової системи та рядом інших факторів.

Наведений аналіз досвіду фінансового моніторингу у світі може бути трансформований і реалізований в Україні лише з урахуванням національних особливостей забезпечення процесу фінансового моніторингу. Слід мати на увазі, що більшість визначених особливостей використання світового досвіду фінансового моніторингу в Україні мають перспективу реалізації за умови законодавчого та інформаційного забезпечення.

**Список використаних джерел**

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму: Закон України від 28.11.2002 №249-IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/249-15>
2. Про встановлення граничної суми готівкового розрахунку: постанова України від 09.02.2005 №32 (zareєстрована в Мінюсті України 18.04.2005 №410/106690) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0410-05>
3. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: постанова України від 15.12.2004 №637 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0040-05>.
4. Кримінальний кодекс України: закон України від 05.04.2001 №2341-III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
5. Куришко О.О. Аналіз світового досвіду у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у контексті можливості його використання в Україні / О.О. Куришко // Фінансовий простір. – 2013. – №2 (10). – С. 8–15.

К.В. МЕЛЬНИК,  
к.е.н., ст. викладач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,  
А.О. СИГАЙОВ,  
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

## Економічна сутність фінансових ресурсів підприємства та їх класифікація

У статті досліджено комплекс питань, пов'язаних із визначенням економічної сутності фінансових ресурсів підприємства. Авторами проаналізовано макро- та мікроекономічні підходи до тлумачення сутності фінансових ресурсів. Вивчено якісні характеристики, властивості, класифікацію та процес функціонування фінансових ресурсів у середовищі підприємства. На основі проведеного аналізу уточнено сутність поняття «фінансові ресурси підприємства», що враховує їх основні якісні ознаки.

**Ключові слова:** фінансові ресурси підприємства, класифікація фінансових ресурсів підприємства, якісні характеристики та властивості фінансових ресурсів підприємства.

К.В. МЕЛЬНИК,  
к.э.н., ст. преподаватель, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,  
А.А. СИГАЙОВ,  
д.э.н., профессор, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

## Экономическая суть финансовых ресурсов предприятия и их классификация

В статье исследован комплекс вопросов, связанных с определением экономической сути финансовых ресурсов предприятия. Авторами проанализированы макро- и микроэкономические подходы к толкованию сути финансовых ресурсов предприятия. Изучены качественные характеристики, свойства, классификация и процесс функционирования финансовых ресурсов предприятия. На основе проведенного анализа уточнена суть понятия «финансовые ресурсы предприятия», которое учитывает их основные качественные признаки.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы предприятия, классификация финансовых ресурсов предприятия, качественные характеристики и свойства финансовых ресурсов предприятия.

К.В. MELNYK,  
PhD in economics, senior lecturer, Vadym Hetman Kyiv National Economic University,  
А.О. SIGAJOV,  
doctor of economics, professor, National Technical University Kyiv Polytechnic Institute

## The economic essence of financial resources and their classification

The article deals with complex issues related to the definition of the economic substance of financial resources. The authors analyzed the macro and micro approaches to the interpretation of the essence of financial resources. It is studied the qualitative characteristics, properties, classification and process functioning of financial resources in an enterprise environment. Based on the analysis it is specified the essence of the concept of «financial resources of the enterprise,» which takes into account their main qualitative features.

**Keywords:** financial resources of the enterprise, the classification of financial resources, quality characteristics and properties of financial resources.

**Постановка проблеми.** Перехід української економіки на ринкові засади призвів до виникнення цілої низки надзвичайно гострих проблем діяльності вітчизняних підприємств. Серед вказаних проблем варто відмітити питання формування, розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів підприємств. На нашу думку, це пов'язано з тим, що вказані питання виступають одними з основних завдань фінансового менеджменту підприємства. Так, фінансові ресурси компанії забезпечують безперервність процесу виробництва та реалізації її продукції. Розвиток підприємництва неможливий без надходження фінансових ресурсів, що формуються з різних джерел.

Усе вищезазначене вимагає проведення комплексного дослідження теоретичних засад економічної сутності фінансових ресурсів, визначення особливостей тлумачення даного поняття на макро- та мікрорівні. Актуальним є вивчення сутнісних ознак, властивостей, видів фінансових ресурсів та процесу їх функціонування у середовищі підприємства.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вагомий внесок у розвиток теоретико-методичних основ формування,

розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства зробили такі вчені, як А.М. Поддєрьогін, Л.П. Василенко, Л.В. Гут, О.П. Оксєєнко, Р.Г. Попова, І.М. Самсонова, Г.О. Партин, А.Г. Загородній, В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова, О.С. Філімоненков, М.М. Александрова, Н.Г. Виговська, Г.Г. Кірейцев, О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова, Л.О. Меренкова, О.Д. Василик та інші.

Незважаючи на численні дослідження, присвячені формуванню теоретико-методичних засад фінансових ресурсів підприємств, в економічній науковій та практичній літературі немає єдності щодо їх сутності, змісту та ролі у відтворювальному процесі. Слід підкреслити, що фінансові ресурси є однією з найбільш уживаних економічних понять у сфері практичного менеджменту та економічної науки. У зв'язку з цим кожен дослідник питань фінансової теорії та фінансового менеджменту приділяє даному поняттю особливу увагу.

**Метою статті** є вивчення теоретико-методичних основ фінансових ресурсів підприємства та уточнення економічної сутності даного поняття.



**Таблиця 1. Підходи щодо визначення сутності поняття «фінансові ресурси» за макроекономічного підходу**

Автор	Зміст поняття
Бірман О.М.	Виражена в грошах частина національного доходу, сконцентрована безпосередньо в державі або підприємствах для використання на цілі розширеного відтворення й на загальнодержавні потреби [2, с. 113]
Федосов В.М.	Кошти, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу частини вартості сукупного суспільного продукту і національного доходу в грошовій формі і призначені для задоволення суспільних потреб [3, с. 29]
Василик О.Д.	Грошові фонди, що створюються у процесі розподілу, перерозподілу та використання ВВП і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [4, с. 87]
Бандурка О.М., Коробов М.Я. та інші	Грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту та національного доходу і використовуються у статутних цілях підприємства [5, с. 155, с. 6, с. 118]
Гойда Т.В.	Сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємства, організації та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту народу [7, с. 76]
Загородній А.Г.	Сукупність коштів, що є в розпорядженні держави та суб'єктів господарювання [8, с. 451]
Сенчагов В.К.	Сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових засобів, які формуються у процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту [9, с. 195]
Павлюк К.В.	Грошові нагромадження і доходи, що створюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення задоволення низки суспільних потреб [10, с. 68]
Сичов М.Г.	Утворені підприємствами, об'єднаннями, організаціями, державою грошові фонди в порядку розподілу і перерозподілу сукупного продукту та національного доходу [11, с. 71]

**Виклад основного матеріалу.** Як справедливо зазначають вітчизняні дослідники Н.О. Пікалова та О.І. Бобирь, у діючих законодавчих та нормативних актах України поняття «фінансові ресурси» використовується досить часто, але у кожному випадку відсутнє його тлумачення [1]. Щодо визначення сутності фінансових ресурсів, то серед вчених-економістів і практиків також немає єдиної точки зору, спостерігається досить різне її тлумачення.

На основі проведеного теоретичного узагальнення та аналізу праць відомих учених-економістів представимо існуючі тлумачення сутності фінансових ресурсів (табл. 1, 2).

При цьому варто відмітити, що в економічній літературі існують макро- та мікроекономічний (табл. 1) підходи щодо визначення сутності фінансових ресурсів.

Аналізуючи визначення, представлені в табл. 1, можна стверджувати, що для макроекономічного підходу тлумачення сутності фінансових ресурсів властиві такі твердження:

- походження фінансових ресурсів пов'язане з результатами розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу;

**Таблиця 2. Підходи до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства**

Автор	Зміст поняття
1	2
Балабанов І.Т., Мочерний С.В.	Грошові кошти, які є в розпорядженні підприємства [12, с. 313; 13, с. 724]
Кірейцев Г.Г., Родіонова В.М.	Грошові доходи і надходження підприємства, призначені для виконання фінансових зобов'язань і фінансування витрат для забезпечення розширеного відтворення [14, с. 108; 15, с. 231]
Осіпов В.І.	Грошові кошти, що опосередковують створення всіх елементів капіталу підприємства, та їх кругообіг у натуральній і вартісній формах [16, с. 448]
Гриньова В.М., Коюда В.О.	Грошові прибутки та надходження, що перебувають в розпорядженні підприємства і призначені для виконання фінансових зобов'язань перед усіма суб'єктами господарювання (бюджетом, банками, страховими та іншими організаціями), з якими підприємство має взаємовідносини [17, с. 198]
Філімоненков А.С.	Власний, позиковий і залучений грошовий капітал, який використовується підприємством для формування своїх активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного доходу, прибутку [18, с. 73]
Поддєрьогін А.М.	Грошові кошти, що є в розпорядженні підприємства, до яких належать грошові фонди та частина грошових коштів, використовуваних у не фондовій формі [19, с. 10]
Хачатурян С.В.	Частина коштів підприємства у фондовій та не фондовій формі, яка формується у результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва [20, с. 78]
Опарін В.М.	Сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства [21, с. 10]
Белоліпецький В.Г.	Частина грошових ресурсів у вигляді доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і виконання затрат із забезпечення розширеного відтворення [22, с. 64]
Колчіна Н.В., Поляк Г.Б., Павлова Л.П.	Використовуються підприємством у процесі виробничої та інвестиційної діяльності. Фінансові ресурси знаходяться в постійному русі і перебувають у грошовій формі лише у вигляді залишків коштів на розрахунковому рахунку в комерційному банку і в касі підприємства [23, с. 12]
Петленко Ю.В.	Грошові кошти, залучені в господарський оборот підприємства з різних джерел, сформованих для покриття власних потреб [24, с. 107]



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– валовий внутрішній продукт – єдине джерело формування фінансових ресурсів;

– фінансовим ресурсам притаманний грошовий характер їх походження.

Ураховуючи те, що об'єктом нашого дослідження є фінансові ресурси підприємств, більш детально розглянемо мікроекономічний підхід до визначення сутності даного поняття (табл. 2).

Аналіз наведених у табл. 2 визначень дозволяє стверджувати, що фінансові ресурси визначають як грошові кошти або їх частину, капітал, грошові доходи, прибутки або надходження. При цьому більшість авторів не конкретизують розмір фінансових ресурсів. Окрім цього, серед учених-економістів немає єдиної точки зору щодо форми існування фінансових ресурсів підприємства. В деяких визначеннях перевага надається фондовій формі, в інших основою є нефондова форма. А вітчизняний вчений С.В. Хачатурян поєднує фондову та нефондову форми [20, с. 78].

На нашу думку, визначення фінансових ресурсів, що зводяться до формування фондів коштів, суттєво обмежують склад цих ресурсів, оскільки в розпорядженні підприємства можуть бути кошти у фондовій та нефондовій формах.

Разом із тим варто зазначити, що в сучасних умовах господарювання більша частина коштів підприємства не використовується у фондовій формі. За таких обставин важко знайти різницю між фінансовими ресурсами і грошовими коштами. Бачимо, що спроби розв'язати проблему відокремлення грошових коштів від фінансових ресурсів саме через цільове призначення останніх виявляються марними.

Варто зазначити, що думка щодо існування фінансових ресурсів тільки у грошовій формі є найбільш розповсюдженою як серед українських, так і серед російських учених.

Однак деякими фахівцями висловлюється думка щодо існування фінансових ресурсів у формі, відмінній від грошової. Так, В.М. Опарін [21, с. 79] зазначає, що «фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства». Г.О. Партин та А.Г. Загородній також висловлюють думку щодо існування фінансових ресурсів не тільки у грошовій формі. Вказані автори поділяють фінансові ресурси залежно від напрямку їх використання таким чином:

– матеріалізовані фінансові ресурси (вкладені в основні засоби, запаси, виробництво, готову продукцію тощо);

– грошові фінансові ресурси (грошові кошти та їх еквіваленти) [25, с. 15].

Однак у такому випадку, фінансові ресурси ототожнюються з категорією «капітал», що є, на нашу думку, не коректним. Однак у своїх працях В.М. Опарін зазначає, що «... категорія «капітал» і поняття «фінансові ресурси підприємства» близькі за змістом». Як зазначає вчений, водночас між ними існують суттєві відмінності. З одного боку, не вся сума капіталу виконує функції фінансових ресурсів, що пов'язані із забезпеченням виробничого процесу, а з іншого – не всім видам фінансових ресурсів притаманні ознаки капіталу [21, с. 80].

Варто звернути увагу на точку зору І. Зятковського щодо взаємозв'язку фінансових ресурсів і капіталу. Він визначає, що «як правило, власні фінансові ресурси є основним джерелом формування власного капіталу підприємств (товариств). Підприємство, організовуючи господарську та інвестицій-

ну діяльність, використовує фінансовий капітал, джерелами формування якого є не тільки власні фінансові ресурси, а й ресурси, прирівняні до власних, та позичені» [26, с. 119].

На нашу думку, вивчення поглядів фахівців щодо визначення економічної сутності фінансових ресурсів підприємств має ґрунтуватися на їх основних ознаках:

– джерело формування;

– мета формування;

– напрям і мета використання фінансових ресурсів підприємства.

Ураховуючи вищенаведені ознаки, фінансові ресурси підприємств можна визначити як кошти, залучені у фінансово-господарський оборот підприємства з різних джерел з метою отримання економічних вигод у майбутньому та призначені для забезпечення операційної та інвестиційної діяльності.

Фінансові ресурси виступають одним із найбільш важливих для забезпечення діяльності суб'єктів господарювання видом економічних ресурсів. Значущість фінансових ресурсів у фінансово-господарській діяльності підприємства зумовлюється їхньою здатністю швидко трансформуватися у матеріальні, нематеріальні, технологічні, інноваційні та інші види ресурсів.

Кожній групі економічних ресурсів притаманні свої певні якісні ознаки та особливі властивості, які дозволяють їх однозначно ідентифікувати. Фінансові ресурси теж мають певні власні ознаки, або характеристики. В економічній літературі всі якісні характеристики фінансових ресурсів відносять до трьох груп: 1) загальноекономічні, 2) фінансові, 3) індивідуальні.

Загальноекономічні характеристики презентують фінансові ресурси як накопичену (аккумуляовану вартість), об'єкт права власності, об'єкт впливу фактору часу та фактор економічного та соціального розвитку підприємства.

Фінансові характеристики презентують фінансові ресурси як об'єкт фінансового управління, джерело доходу, джерело ризику та джерело погашення фінансових зобов'язань.

У складі індивідуальних характеристик фінансових ресурсів визначаються активи з високою трансформаційною здатністю та їх сприйняття як основний компонент фінансового потенціалу.

Оптимізація процесів формування й використання фінансових ресурсів залежить від системи управління, адже базові механізми їх ефективного функціонування потребують комплексного вирішення зазначених проблем. Загальним базовим науковим підходом в управлінні фінансовими ресурсами є системний підхід, який передбачає розгляд елементів системи фінансових ресурсів та їх синергетичного ефекту, а також впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на процеси їх функціонування.

Згідно із системним підходом система фінансових ресурсів – це сукупність матеріальних носіїв фінансових відносин, метою функціонування якої є можливість якісного відтворення фінансових ресурсів та забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Окрім системного підходу іншими науковими підходами щодо дослідження фінансових ресурсів є процесний і ситуаційний.

Суть процесного підходу лежить у площині функціонування фінансових ресурсів, яке передбачає їх формування та вико-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ристання. Цей процес повинен обов'язково супроводжуватися вартісним приростом, інакше один із етапів відтворювального процесу характеризуватиметься втратою вартості. Такий підхід дозволяє здійснити комплексне оцінювання ефективності функціонування фінансових ресурсів, адже за його допомоги можна порівняти початкову вартість і результат використання сформованих за її рахунок фінансових ресурсів.

Своєю чергою, ситуаційний підхід дозволяє досліджувати будь-яку ситуацію виходячи з конкретних умов функціонування фінансових ресурсів. Рішення за такого підходу завжди будуть унікальними і залежатимуть як від конкретних умов зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства в цілому, так й від змінних, які впливатимуть на кінцевий фінансовий результат. Таким чином, відтворювальний процес фінансових ресурсів необхідно розглядати як безперервний і послідовний їх перехід з однієї стадії в іншу.

Більшість дослідників вважають, що за ознакою призначення фінансових ресурсів їх необхідно розглядати з двох точок зору:

- фінансові ресурс, спрямовані на просте відтворення (на заміну витрачених факторів виробництва);
- фінансові ресурси, спрямовані на розширене відтворення (інвестиційні) [1].

За результатами проведеного дослідження встановлено, що більшість економістів, які працюють над питаннями класифікації фінансових ресурсів підприємств та визначення їх складу, дотримуються погляду щодо класифікації за джерелами формування.

На нашу думку, визначенню сутнісних ознак фінансових ресурсів сприяє їх економічно обґрунтована класифікація, представлена в табл. 3.

Як видно з табл. 3, усі класифікації мають деякі відмінності, що полягають в понятійно-категорійному апараті та озна-

ках, за якими групуються різні види фінансових ресурсів підприємств. Але більшість авторів у складі цієї класифікації виділяють три основні групи: 1) власні; 2) позикові; 3) залучені.

Як зазначає І. Вовк, фінансовим ресурсам підприємств притаманні такі властивості:

- стадія формування фінансових ресурсів;
- фінансові ресурси відображають відносини власності;
- джерела формування і цілі використання фінансових ресурсів, від яких залежить їхня структура [28, с. 24].

Виходячи з цих властивостей фінансові ресурси підприємств можна класифікувати за показниками їх формування та використання.

О. Мельник [29, с. 110] відзначає, що, оскільки функціональне призначення фінансових ресурсів пов'язане із забезпеченням (за допомогою розподільчих процесів) усіх сфер діяльності суб'єкта господарювання необхідною величиною вартості, принципи організації фінансових ресурсів включатимуть достатність, пропорційність розподілу та пріоритет прибутковості при їх використанні (табл. 4).

На нашу думку, процес функціонування фінансових ресурсів у середовищі підприємства можна поділити на три основні складові: процес їх формування, процес їх розміщення та використання.

У процесі функціонування підприємства можливі такі способи формування його фінансових ресурсів: об'єднання фінансових ресурсів кількох підприємств (позитивний фінансовий результат унаслідок синергетичного ефекту); зростання фінансових ресурсів підприємства за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел (чистий прибуток, амортизація, залучені та позичені ресурси); поділ майна на частини з метою утворення нових підприємств (формування ресурсів сукупності видів діяльності, які знаходяться на одній стадії життєвого циклу, сприяє ефективнішому їх використанню); виділення части-

**Таблиця 3. Класифікація фінансових ресурсів підприємства [27]**

Класифікаційна ознака	Види фінансових ресурсів
За видами господарської діяльності	Операційні, інвестиційні, фінансові
За правом власності	Власні, позикові, залучені
За об'єктами інвестування	У фінансові інструменти, у реальні інвестиційні об'єкти
За кругообігом	Початкові, функціонуючі, нагромаджені
За організаційно-правовою формою	Акціонерні, пайові, індивідуальні
За характером використання	Уречевлені, обігові кошти
За джерелами формування	Зовнішні, внутрішні
За видами сформованих активів	Необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів
За джерелами покриття активів	Власний капітал, забезпечення наступних витрат і платежів, довгострокові зобов'язання
За ступенем ліквідності активів	Найбільш ліквідні, швидко реалізовані, повільно реалізовані, важко реалізовані
За терміновістю погашення зобов'язань	Найтерміновіші зобов'язання, короткострокові пасиви, довгострокові пасиви, постійні пасиви

**Таблиця 4. Принципи організації фінансових ресурсів [29, с. 111]**

№	Принцип	Характеристика принципу
1	Принцип достатності	Для забезпечення запланованих видів діяльності підприємства повинно бути достатньо ресурсів, що залучаються з різних джерел
2	Принцип пропорційності розподілу	Сформовані ресурси розподіляються у відповідних пропорціях до напрямів діяльності підприємства
3	Принцип пріоритету прибутковості при використанні	Прибуток є не лише одним із основних мотивів у ринковій економіці, але й фактором, якому властиві вартісні утворення, що втілюються у системі фінансових ресурсів суб'єкта господарювання. Отримання прибутку означає існування і розвиток системи ресурсів підприємства

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ни майна підприємства і його реалізація (усування зайвого майнового навантаження).

Зважаючи на важливість процесу фінансування діяльності суб'єктів господарювання, необхідним є дослідження цієї категорії з урахуванням різних аспектів. У зв'язку з цим важливим є розгляд процесу фінансування з відтворювальної, інституційної та функціональної точки зору. Відтворювальний критерій – це послідовні етапи кругообігу фінансових ресурсів: перетворення, розподіл, трансформація та реалізація. Інституційний критерій передбачає функціонування фінансових інститутів та ринків для акумулювання фінансових ресурсів із застосуванням найефективніших для даної фази відтворювального циклу джерел фінансування. Функціональний – передбачає процес фінансування як сукупність взаємовідносин учасників зовнішнього середовища (фінансового ринку) та внутрішнього середовища (всередині суб'єкта господарювання) з метою розподілу та перерозподілу тимчасово не задіяних коштів.

### Висновки

Отже, досліджуючи характерні властивості фінансових ресурсів, можна зробити такі висновки:

1) фінансові ресурси трактуються: як грошові кошти, що є у розпорядженні підприємства, грошові доходи та надходження, грошові фонди; грошовий капітал;

2) фінансовими ресурсами є тільки та частина грошових коштів, яка знаходиться у власності або розпорядженні суб'єктів господарювання і обслуговує процес суспільного відтворення;

3) фінансові ресурси завжди використовуються на цілі розширеного відтворення, соціальні потреби, матеріальне стимулювання працівників, задоволення інших суспільних потреб.

Таким чином, фінансові ресурси – це складне економічне поняття, що потребує всебічного дослідження на основі поєднання існуючих наукових підходів, класифікаційних критеріїв та різноманітних точок зору. Можна стверджувати, що логічне поєднання визначених на основі цих параметрів сутнісних ознак фінансових ресурсів дозволить якісно формувати механізм їх відтворення на рівні підприємств та комплексно оцінювати ефективність їх функціонування.

### Список використаних джерел

1. Пікалова Н.О. Економічна сутність фінансових ресурсів підприємства [Електрон. ресурс] / Н.О. Пікалова, О.І. Бобирь. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=165>
2. Бирман А.М. Планирование оборотных средств / А.М. Бирман. – М.: Госполитиздат, 1956. – 228 с.
3. Государственные финансы: учеб. пособ. для студентов эконом. вузов и факультетов / [Л.Д. Буряк, Д.Д. Бутаков, В.М. Федосов и др.]; под ред. В.М. Федосова, С.Я. Огородника, В.Н. Суторминой. – К.: Либидь, 1991. – 276 с.
4. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підручник] / О.Д. Василик. – К.: НІОС. – 2000. – 384 с.
5. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М.Я. Коробов. – К.: Знання. – 2000. – 380 с.
6. Фінансова діяльність підприємств / Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. – [2-е вид. перероб. і доп.]. – К.: Либидь, 2002. – 384 с.

7. Гойда Т.В. Фінансові ресурси держави: [монографія] / Т.В. Гойда. – К.: НІОС. – 1997. – 176 с.

8. Загородній А.Г. Фінансовий словник / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. – [2-ге вид., виправлене і доп.]. – Львів: Центр Європи, 1997. – 576 с.

9. Сенчагов В.К. Основы финансового менеджмента: [учеб. пособие] / В.К. Сенчагов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 480 с.

10. Павлюк К.В. Прогнозування показників балансу фінансових ресурсів / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 60–70.

11. Фінанси підприємств: навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / [М.М. Александрова, Н.Г. Виговська, Г.Г. Кірейцев та ін.]. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.

12. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.

13. Економічна енциклопедія в 3-х т. / [за ред. Мочерного С.В.]. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 2002. – 952 с.

14. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств: [навч. посіб., курс лекцій] / Г.Г. Кірейцев. – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.

15. Родионова В.М. Финансы / В.М. Родионова. – М.: Финансы и статистика. – 1995. – 430 с.

16. Осипов В.І. Економіка підприємства / В.І. Осипов. – Одеса: Маяк, 2005. – 724 с.

17. Гриньова В.М. Фінанси підприємств / В.М. Гриньова, В.О. Кожуда. – [2-е вид.], перероб. та доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 424 с.

18. Филимоненков А.С. Финансы предприятия: учеб. пособие / А.С. Филимоненков. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 280 с.

19. Фінанси підприємств: підручник / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, Г.Г. Нам та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [6-е вид., перероб. та допов.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

20. Хачатурян С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С.В. Хачатурян // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 77–81.

21. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): [навч. посіб.] / В.М. Опарін. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.

22. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: [курс лекций] / В.Г. Белолипецкий. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 298 с.

23. Финансы предприятий: учеб. для вузов / [Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.]; под ред. проф. Н.В. Колчиной. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с.

24. Петленко Ю.В. Проблеми забезпечення обіговими коштами виробничих підприємств в умовах економічної кризи / Ю.В. Петленко // Фінанси України. – 2003. – №9. – С. 106–109.

25. Загородній А.Г. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / А.Г. Загородній, Г.О. Партин. – Львів: ЛБІНБУ, 2003. – 265 с.

26. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: [навч. посібник] / І.В. Зятковський. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.

27. Дяків В. Підходи до визначення сутнісних характеристик фінансових ресурсів підприємства [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/15\\_NPN\\_2013/Economics/3\\_139340.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_NPN_2013/Economics/3_139340.doc.htm)

28. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – Вип. 1 (4). – 2011. – С. 23–25.

29. Мельник О. Особливості функціонування фінансових ресурсів в системі управління підприємством / О. Мельник // Галицький економічний вісник. – 2012. – №3(36). – С. 108–116.

А.В. ЧЕРЕП,  
д.е.н., професор, декан економічного факультету, Запорізький національний університет,  
А.Г. МАРТОЯН,  
здобувач кафедри фінансів та кредиту, Запорізький національний університет

## Зовнішньоекономічна діяльність ПАТ «Мотор Січ» у розрізі світових тенденцій розвитку та в ситуації невизначеності в Україні

У статті розглянуто стан зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Мотор Січ», наведена динаміка та регіони експорту продукції запорізького підприємства. Розглянуто основні напрями та перспективні програми кооперації ПАТ «Мотор Січ» з іноземними партнерами. Проаналізований вплив євроінтеграційних процесів в Україні на діяльність ПАТ «Мотор Січ», наведені поточна та майбутня схеми постачання продукції до Російської Федерації, а також запропоновані шляхи для вдосконалення просування бренду ПАТ «Мотор Січ» на нові ринки збуту продукції.

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, експорт, кооперація, бренд, ринки збуту, продукція.

А.В. ЧЕРЕП,  
д.э.н., профессор, декан экономического факультета, Запорожский национальный университет,  
А.Г. МАРТОЯН,  
соискатель кафедры финансов и кредита, Запорожский национальный университет

## Внешнеэкономическая деятельность ПАО «Мотор Сич» в разрезе мировых тенденций развития и в ситуации неопределенности в Украине

В статье рассмотрено состояние внешнеэкономической деятельности ПАО «Мотор Сич», приведена динамика и регионы экспорта продукции запорожского предприятия. Рассмотрены основные направления и перспективные программы кооперации ПАО «Мотор Сич» с иностранными партнерами. Проанализировано влияние евроинтеграционных процессов в Украине на деятельность ПАО «Мотор Сич», приведены текущая и будущая схемы поставок продукции в Российскую Федерацию, а также предложены пути совершенствования продвижения бренда ПАО «Мотор Сич» на новые рынки сбыта продукции.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, экспорт, кооперация, бренд, рынки сбыта, продукция.

The article gives review to the condition of the internal economic activities of the JSC Motor Sich, the dynamic and export regions for Zaporizhzhian company are represented. Main trends and perspective programs of cooperation between Motor Sich and the foreign partners are described. The impact of European integration processes on the activity of Motor Sich is analysed, the current and future logistic structure to the Russian Federation are argued and also the ways for improvement the brand promotion of Motor Sich through new market outlets are suggested.

**Постановка проблеми.** Активізація процесів міжнародної інтеграції та глобалізації економічних відносин між підприємствами в різних регіонах світу спонукає суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) вирішувати проблему підвищення ефективності власних експортно-імпорتنних операцій. Тенденція глобалізації, яка нині панує на світових ринках, має надзвичайно сильний вплив як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовище підприємств, що діють на міжнародних ринках. Ці тенденції породжують утворення систем факторів ефективності реалізації зовнішньоекономічних стратегій цих підприємств у цілому та експортних зокрема.

Необхідність врахування впливу на ефективність реалізації експортної стратегії факторів, сформованих під впливом зовнішнього середовища, яке характеризується значною складністю, та знаходять точки дотику з виробничо-технологічними та фінансово-господарськими факторами, визначаючи типи і види стратегій ЗЕД, витрати на їхню реалізацію, охоплення ринків у межах зовнішньоекономічної діяльності, інструменти, експортні та імпорتنі канали розподілу, процедури просування продуктів та брендів, рекламні бюджети на внутрішньому та зовнішньому ринках, організаційну структуру управління зарубіжними представництвами тощо визначає актуальність даного дослідження [1].

Разом із тим необхідно відмітити, що реалізація експортної стратегії – це один із найменш структурованих розділів стратегічного менеджменту. Це пов'язано з тим, що успіх або не-

вдача в реалізації стратегії в основному визначається не загальною теорією, а конкретними особливостями компанії, особистими і професійними якостями керівника, ситуацією, що склалася на ринку, внутрішньофірмовою культурою тощо.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Оскільки авіаційна галузь України є однією з найперспективніших галузей економіки країни, все більша кількість науковців приділяє увагу проблемам розвитку галузі, а також проблемам реалізації експортного потенціалу авіабудівних підприємств: С.В. Маркова [1], М.А. Річка [2], Н.М. Куреда [3] та ін. Також велику увагу галузі приділяють інвестиційні компанії та спеціалізовані інформаційні видання.

Переважає більшість дослідників сходяться на думці, що авіаційна галузь є стратегічно важливою для України, оскільки в нашій країні існує повний цикл виробництва авіаційної техніки, починаючи із комплектуючих та закінчуючи готовими літаками та вертольотами.

**Метою статті** є розгляд стану зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Мотор Січ» у розрізі світових тенденцій розвитку та в ситуації невизначеності в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Ринок авіабудування є одним із найпоказовіших у світі, тому що йому притаманні такі характеристики, як капіталомісткість, наукомісткість, значимість, ексклюзивність продукції. Транснаціональні корпорації авіакосмічної галузі світу відносяться до найбільших, які в найближчій перспективі можуть стати однією з до-



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

мінуючих сил світового господарства як провідна сила розвитку та ефективного функціонування.

Авіабудівна галузь України на сьогодні має виробництва та технології світового рівня, проте цілком залежна від експорту, оскільки власні потреби України в авіаційних двигунах недостатні для забезпечення прибуткової роботи галузі. Перспективи розвитку експорту авіаційних двигунів залежать від інтенсивності конкуренції на міжнародному галузевому ринку.

Сьогодні конкуренція на світовому ринку авіабудування відбувається в умовах ринкової системи, де для того, щоб вижити, необхідно розвиватися. Так, наприклад, пошук стратегічних партнерів стає як ніколи актуальним для забезпечення доступу до ринків і ресурсів і оптимізації витрат. Таким чином, корпорація залучає до своєї структури і аерокосмічні компанії [2].

Сьогодні більше 70% ринку двигунів у світі контролюється «великою сімкою», Rolls-Royce Group (Велика Британія), Bombardier (Канада), Safran (Франція), Finmeccanica (Італія), Trexton (США), Pratt & Whitney (США), GE Aircraft Engines (США). Пряма конкуренція цих компаній між собою з середини 1980-х років трансформувалася в стратегію м'якого партнерства. Як приклад можна привести стратегічний альянс між американським GE Aircraft Engines і французьким Safran. Ці компанії створили спільне підприємство CFM, яке з двигуном CFM-56 стало лідером у поставках моторів для вузькофюзеляжних повітряних суден [3].

Ще два найбільші альянси – Engine Alliance, в яку входять GE Aircraft Engines (США), Pratt & Whitney (США), Safran (Франція), який спільно випускає двигун GP7200, та International Aero Engines, яка об'єднує Pratt & Whitney (США), Rolls-Royce Group (Велика Британія), Kawasaki Heavy Industries (Японія), MTU Aero Engines (Німеччина). Фактично на сьогодні провідні виробники авіадвигунів використовують бізнес-модель, засновану на поділі праці, а також прибут-

ку і ризику між компаніями. Виробники продовжують розробляти і пропонувати покупцям власні моделі моторів, але все більше двигунів поставляється в кооперації [3].

У разі перемоги у великому тендері на постачання двигунів для авіалайнерів Airbus або Boeing компанія, що виграла, часто передає конкурентам субпідряди на постачання комплектуючих і запасних частин. Така стратегія дає змогу динамічно розвиватися всім основним виробникам авіадвигунів, адже замовлень вистачає на всіх [3].

ПАТ «Мотор Січ» є одним із найбільших та найефективніших підприємств у галузі авіабудування України, тому дослідження зовнішньоекономічної діяльності даного підприємства є актуальним.

ПАТ «Мотор Січ» є спеціалізованим підприємством, основу продукції якого складають газотурбінні двигуни для цивільної та військової авіації, створені на їх базі промислових газотурбінних приводів для енергетичних та газоперекачувальних установок, а також газотурбінні електростанції і газоперекачувальні агрегати з цими приводами. ПАТ «Мотор Січ» входить до складу авіапромислового комплексу України, традиційно глибоко інтегрованого з підприємствами авіаційної промисловості Росії [4].

У 2013 році підприємство працювало напружено та забезпечило виконання основних контрактів по серійних та ремонтних виробках. У 2013 році ПАТ «Мотор Січ» забезпечило виконання 344 контрактів на постачання серійних і ремонтних двигунів, приводів, електростанцій.

Випуск товарної продукції у порівняних цінах за 2013 рік по відношенню до 2012 року збільшився та становив 112,5%. Питома вага авіатехніки в реалізованій продукції – 92,4%, продукція загальнотехнічного призначення – 6,4%, а товари народного споживання – 1,2%, більш наглядно результати наведені на рис. 1. Частка експорту від реалізованої продукції становила 93,8%.

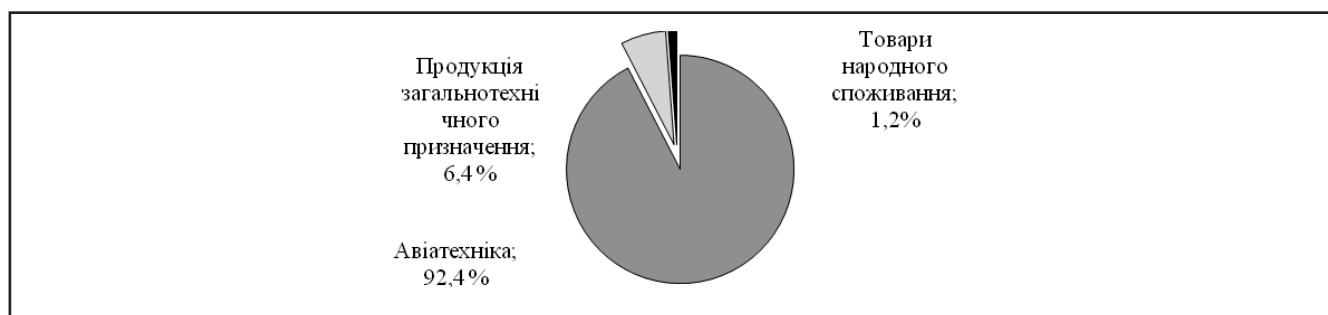


Рисунок 1. Питома вага реалізованої продукції ПАТ «Мотор Січ» у 2013 році [4]

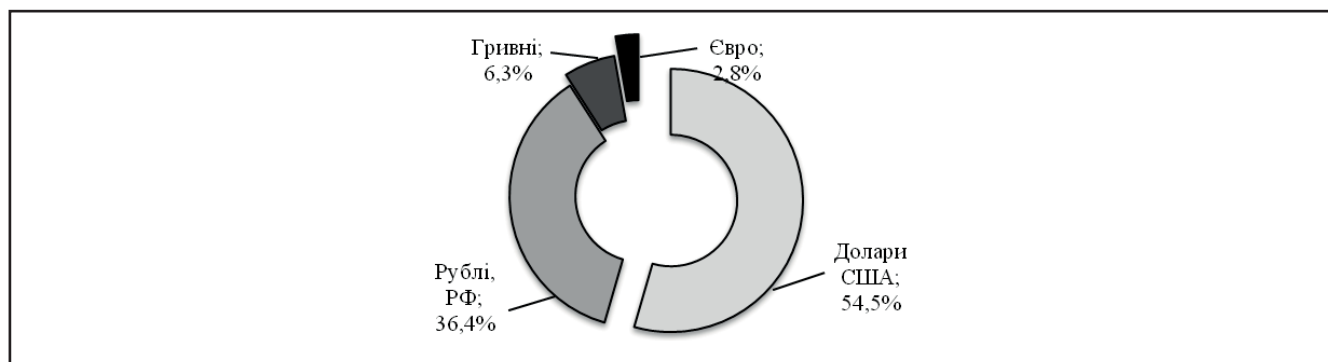


Рисунок 2. Розподіл отриманих коштів за відвантажену продукцію або надані послуги за видами валют платежу [4]



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У 2013 році основним джерелом надходження коштів для ПАТ «Мотор Січ» традиційно залишилося виконання експортних контрактів з авіаційної та наземної техніки. Підприємство поставляло нові авіаційні двигуни, газотурбінні приводи та іншу продукцію наземного застосування, запасні частини, ремонтно-монтажний інструмент, товари народного споживання, здійснювало капітальний ремонт, післяпродажне обслуговування авіаційної та наземної техніки, надавало послуги в експлуатації.

Оскільки партнерами ПАТ «Мотор Січ» є підприємства з різних країн, запорізькому підприємству доводиться укладати зовнішньоекономічні контракти за такими основними валютами: долари США, рублі РФ, українські гривні та євро. Отримані кошти за відвантажену продукцію або надані послуги за видами валют платежу розподілилися таким чином, як наведено на рис. 2.

Як бачимо, більшість фінансових розрахунків ПАТ «Мотор Січ» проводить у доларах США та російських рублях. Це пояснюється тим, що ПАТ «Мотор Січ» співпрацює з Російською Федерацією та країнами Сходу тісніше, ніж із європейськими чи українським.

Згідно із щорічними фінансовими звітами ПАТ «Мотор Січ» у 2013 році питома вага авіатехніки та ремонту авіаційних двигунів у реалізованій продукції становила 92,4%, а частка експорту в реалізованій продукції становила 93,8%. Динаміку змін питомої ваги експорту в реалізованій продукції за 2009–2013 роки наведено на рис. 3.

Виходячи з результатів, наведених на рис. 3, слід зазначити, що у 2013 році у порівнянні з 2012 роком питома вага експорту збільшилася на 0,7%. Якщо порівнювати роки з 2009 по 2013-й, маємо стійку тенденцію до збільшення питомої ваги експорту в реалізованій продукції. Це означає, що внутрішній ринок авіаційних двигунів України через брак фінансування з боку держави є неприбутковим. Але слід зауважити, що підприємство є експортноорієнтований та зміцнює свої позиції на закордонних ринках. Географія збуту продукції ПАТ «Мотор Січ» наведена в таблиці.

Таким чином, Росія продовжує бути головним зовнішньоекономічним партнером ПАТ «Мотор Січ». Більша частина грошових коштів отримана за поставку серійних авіадвигунів ТВЗ-117 різних модифікацій, ВК-2500, АІ-9В.

Найвагомішими російськими споживачами в 2013 році були:

– ВАТ «Казанський вертолітний завод»;

– ВАТ «Улан-Уденський авіазавод»;

– ВАТ «Клімов» (Санкт-Петербург);

– ВАТ «Кумертауське авіаційне виробниче підприємство»;

– ВАТ «Ростовський вертолітний завод»;

– ВАТ «Іллюшин Фінанс Ко» (Воронеж).

Із країн СНД основними замовниками залишаються Казахстан та Білорусь. Для цих країн ПАТ «Мотор Січ» ремонтувало авіадвигуни та надавало послуги з продовження ресурсів, а також виконувало поставку та ремонт техніки наземного застосування [4].

Також до іноземних партнерів ПАТ «Мотор Січ» можна віднести підприємства Індії, Китаю, Алжиру, країн Близького Сходу та інші.

З Індією триває виконання контракту на постачання двигунів АІ-20Д, розрахованого на три роки, з Китаєм – на постачання двигунів АІ-25ТЛК. Планується підписання з Китаєм довгострокового контракту на поставку нового сучасного двигуна АІ-222К-25. Продовжується співпраця з Алжиром. У 2013 році відвантажено нестандартне обладнання, ремонтно-монтажні інструменти, випробувальний стенди та контрольні зразки для організації лінії з ремонту двигунів типу ТВЗ-117. У 2013 році планувалося завершити монтаж і випробування стендів і устаткування, а в 2014 році – здійснити запуску лінії під наглядом фахівців підприємства. Підписані з Міністерством оборони Алжиру контракти на ремонт двигунів АІ-25ТЛ і ТВЗ-117 різних модифікацій, а також АІ-9В будуть виконуватися протягом трьох років.

Перспективними ринками для підприємства ПАТ «Мотор Січ» є також країни Південної Азії та Латинської Америки, такі як Бангладеш, Шрі-Ланка, Перу, Колумбія та інші, де експлуатуються літаки і вертольоти з двигунами виробництва ПАТ «Мотор Січ» [4].

Свідченням ефективної зовнішньоекономічної діяльності також може служити те, що зараз ПАТ «Мотор Січ» співпрацює з Китаєм у програмі створення китайського навчально-бойового літака L-15, який буде оснащатися двигунами АІ-222К-25Ф та АІ-25ТЛК. При цьому L-15, який є майже повним аналогом Як-130, має двигун із форсажною камерою, що дозволяє йому на відміну від російського УБЛ літати з надзвуковою швидкістю. Так що запорізький двигун АІ-222К-25Ф конкурує зі своїм же російським побратимом АІ-222К-25. Крім того, ПАТ «Мотор Січ» буде постачати в Китай двигуни ТВЗ-117ВМА-СБМ1В, який призначений для вертольотів Ка-32. Ще одним перспективним

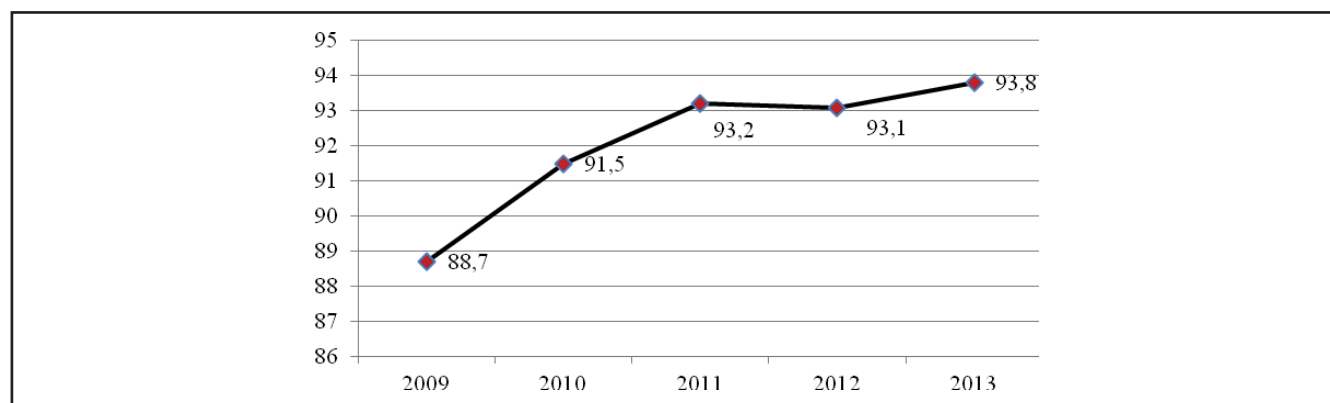


Рисунок 3. Динаміка експорту в реалізованій продукції за 2009–2013 роки [4]

**Географія збуту продукції ПАТ «Мотор Січ» у 2011–2013 роках [4]**

Регіони	2011		2012		2013	
	фактичний обсяг, млн. грн.	%	фактичний обсяг, млн. грн.	%	фактичний обсяг, млн. грн.	%
Росія	3938,9	68	4563,3	64	5245,6	66
Україна	231,7	4	356,5	5	317,9	4
Інші країни СНД	405,5	7	570,4	8	476,9	6
Інші країни світу	1216,4	21	1639,9	23	1907,5	24

проектом в експозиції ПАТ «Мотор Січ» є представлення проекту ремоторизації літака Y-5 (аналог Ан-2) новим турбогвинтовим двигуном МС-14 [4].

Китайська авіапромислова корпорація AVIC-II, яка готує новий середній транспортний літак Y8F600, може залучити до створення нових модифікацій цієї машини запорізьке ПАТ «Мотор Січ». За оцінками експертів, потреба КНР в Y8F600 може становити 50 машин, для яких буде закуплено 200 двигунів на загальну суму \$800 млн. За даними запорізького підприємства, підприємствам Китайської Народної Республіки також пропонуються двигуни МС-14 для літака Y-5, ТВЗ-117 – для літака Y-7Н, МС-400 – для безпілотних літальних апаратів В-18. Зовсім нещодавно укладено контракт на ліцензійний ремонт двигунів АІ-25ТЛК для літаків К-8J ВПС Китаю.

Минулого року запорізьке підприємство ПАТ «Мотор Січ» взяло участь в II Українсько-Китайському бізнес-форумі, який проходив у столиці КНР Пекіні з 4 по 6 грудня 2013 року. Колишній президент України В.Ф. Янукович разом із віце-прем'єром уряду КНР Си Цзіньпінем оглянули виставку спільних українсько-китайських проектів, де перед ними з інформацією виступили керівники підприємств.

У ході роботи форуму відбулося підписання Меморандуму про стратегічне співробітництво у сфері розробки, виробництва і технічного обслуговування авіаційної техніки.

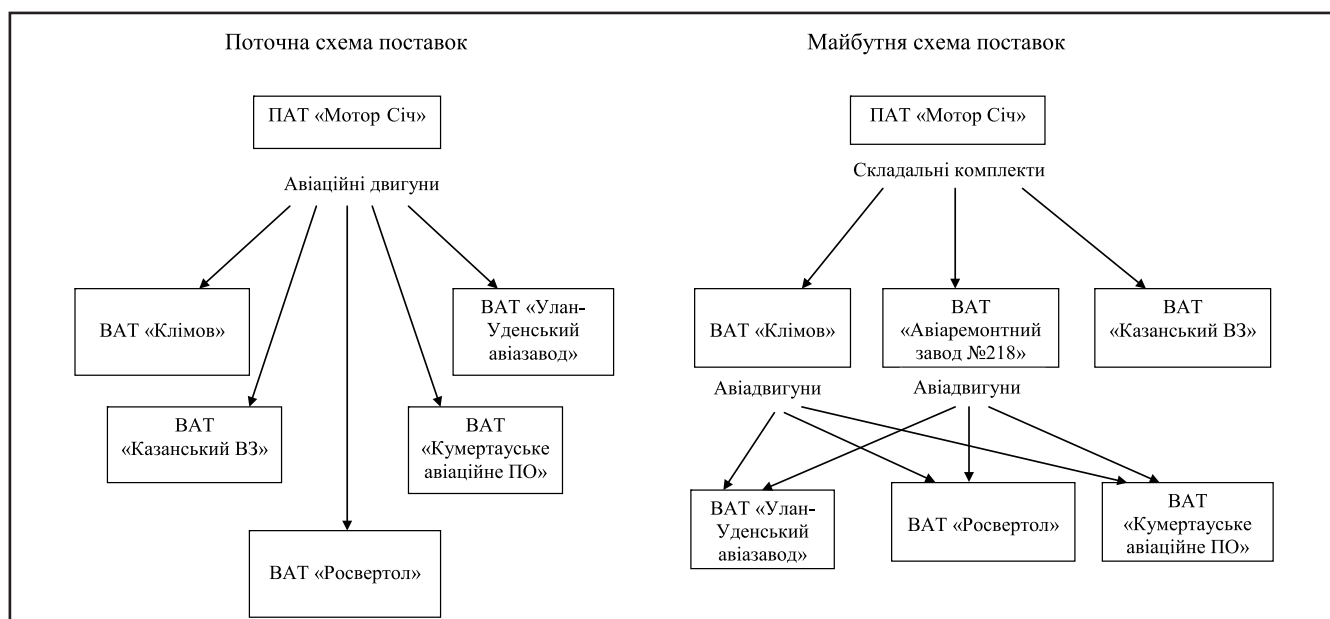
5 грудня 2013 року в рамках візиту президента ПАТ «Мотор Січ» В.О. Богуслаєва і генерального конструктора ДП «Івченко-Прогрес» І.Ф. Кравченка в корпорацію AVIC відбулася історична подія – підписання Угоди про стратегічне співробіт-

ництво в галузі авіаційних двигунів між корпорацією AVIC та корпорацією «НВО Івченко-Прогрес», до складу якого входить ПАТ «Мотор Січ». На базі запорізького моторобудівного підприємства ПАТ «Мотор Січ» планується розширення виробничих площ, створення спільних підприємств, які дозволять забезпечити повний цикл будівництва літаків [4].

Майже готовий контракт на постачання запорізьких двигунів для комплектації закуповуваних Індією в Росії 450 вертольотів Ка-225 для індійських збройних сил.

Ще одним проривом у зовнішньоекономічній діяльності ПАТ «Мотор Січ» є співпраця з Іраном, який уже налагодив на стапелях заводу HESA в Ісфахані серійне виробництво Ан-140, зацікавився і літаком Ан-148. У Тегерані заявили, що готові придбати в Україні п'ятдесят літаків – як готових машин, так і комплектів для ліцензійної зборки. За оцінками В. Богуслаєва, при вартості базової моделі Ан-148 на рівні \$30 млн. сума операції становитиме більше мільярда доларів США [4].

Але слід пам'ятати, що сучасна складна політико-економічна ситуація в Україні має дуже сильний вплив на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «Мотор Січ». Неменший вплив має також євроінтеграційний курс розвитку України, що буде неодмінно впливати на українсько-російські відносини. Згідно з держпрограмою розвитку авіапромисловості Росії, розробленою Міністерством промисловості Російської Федерації, російські виробники вертольотів у 2015 році повинні збільшити свою частку на світовому ринку до 15% серед вертольотів з турбінними двигунами, що еквівалентно виробництву 350–400 вертольотів на рік. Збільшення обсягів випуску має бути досягнуто за рахунок впровадження у



**Рисунок 4. Поточна та майбутня схеми поставок продукції ПАТ «Мотор Січ» до Росії [5]**

виробництво новітніх вертольотів Мі-28, Ка-52, Ка-60 для військових потреб і Мі-38, Ка-62 для цивільного сектору.

Згідно з очікуванням інвестиційної компанії «Альтана Капітал» протягом 2011–2015 років обсяг випуску вертольотів у Росії буде збільшуватися в середньому на 9% на рік і досягне 330 од. у 2015 році [5].

Однак зростання протекціоністських настроїв в уряді Російської Федерації ставить під загрозу перспективи ПАТ «Мотор Січ» на ринку авіадвигунів для вертольотів Росії. Зокрема, на даний момент у процесі проект створення виробництва двигунів груп ТВ3-117/ВК-2500 на заводі «Климов». Перший зразок двигуна вже випущений і в поточний момент проходить випробування.

Тому для зміцнення своїх позицій на російському ринку ПАТ «Мотор Січ» було прийнято рішення про створення виробництва двигунів на території Росії. Кінцева збірка з вузлів і агрегатів ПАТ «Мотор Січ» здійснюватиметься на заводі ВАТ «Климов», Казанському вертолітному заводі і авіаремонтному заводі №218. Продукція ПАТ «Мотор Січ» на даний момент проходить сертифікацію двигунів. Очікується, що перші двигуни ПАТ «Мотор Січ» російської збірки з'являться найближчим часом. На рис. 4 «Альтана Капітал» наводить поточну та майбутню схеми постачання продукції ПАТ «Мотор Січ» до Росії [5].

Згідно з очікуваннями інвестиційної компанії «Альтана Капітал» запорізьке підприємство ПАТ «Мотор Січ» збереже позитивну динаміку продажів своєї продукції російським виробникам вертольотів у наступні три–п'ять років за рахунок збільшення обсягів випуску вертольотів у Росії. При цьому зниження частки готових двигунів в обсязі продажів буде компенсуватися збільшенням обсягу складальних комплектів.

Але у 2015–2017 роках по мірі розвитку локального виробництва вертолітних двигунів у Росії дохід ПАТ «Мотор Січ» від продажу своєї продукції російським виробникам вертольотів може знижуватися [5].

У сучасних умовах глобалізації ринку підприємства будь-якої країни мають безліч можливостей просування власної продукції та виходу на міжнародні ринки. Міжнародна торгівля дає змогу розширити звичайні уявлення ринка та вийти на новий рівень його сприйняття.

Не менш особливого значення набуває здатність промислового підприємства оптимізувати свою експортну стратегію та стратегію просування. Сьогодні організація здатна реалізувати ефективну експортну стратегію лише з урахуванням ситуаційних змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Задля вдосконалення реалізації експортної стратегії ПАТ «Мотор Січ» необхідно вживати по можливості упереджувальні заходи, оцінювати можливості та проблеми, вносити корективи на певних стадіях стратегічного процесу з метою пом'якшення негативного впливу, використання отриманих можливостей. Крім того, менеджери заводу повинні визначити сукупність заходів, що можуть бути вжиті для зміни ситуації, що прогнозується, на користь компанії. Застосування ситуаційної складової та елементів прогнозування щодо розвитку у процесі стратегічного управління стає сьогодні необхідним на всіх його стадіях, а не тільки на стадіях реалізації та контролю. Таким чином, реалізація експортної стратегії сучасної промислового підприємства потребує достовірної інформації та аналізу [1].

ПАТ «Мотор Січ» у найближчому майбутньому доведеться зіткнутися з новими умовами діяльності на нових ринках. Сьогодні достатньо важко визначити, як відіб'ються політичні зміни на запорізькому підприємстві. Тому можна розглядати кілька сценаріїв.

Перш за все у зв'язку з євроінтеграційними процесами відбудуться зміни у митних відносинах України та Росії. Через це може змінитися розмір мита, а також Росія буде впроваджувати протекціоністські заходи для забезпечення та підвищення конкурентоспроможності російських авіабудівних підприємств.

Ще одним прикладом «згубності» подібних політичних інтеграцій може стати ситуація з використанням матеріалів в авіаційному двигунобудуванні. В Україні використовуються матеріали російських науково-виробничих центрів: Всеросійського інституту авіаційних матеріалів (ВІАМ) або Всеросійського інституту легких сплавів (ВІЛС). При цьому вони відповідають російським і українським державним стандартам на жароміцні матеріали. Керівництво запорізького підприємства вважає, що європейські стандарти приведуть до неможливості їх використання. Через це ПАТ «Мотор Січ» доведеться переробити більш ніж 20 тис. стандартів якості [6].

Тому ПАТ «Мотор Січ» втратить певну частку російського ринку, оскільки російські підприємства є найвагомішими споживачами продукції запорізького підприємства.

Експерти галузі підкреслюють, що в Росії відбувається масштабна довгострокова політика з імпортозаміщення, і це стосується практично всіх секторів. Це означає, що постачання українських авіаційних двигунів та комплектуючих у Росію поступово знижуватиметься: «Наскільки б не були незамінні зараз двигуни ПАТ «Мотор Січ», все одно їм із часом знайдуть заміну. Вже розширюється виробництво в Санкт-Петербурзі з випуску вертолітних двигунів. Тобто навіть в умовах більш теплих відносин України з країнами Митного союзу потрібно перебудовувати економічну орієнтацію ПАТ «Мотор Січ», йдучи від такої великої залежності від російського ринку» [7].

Доречно також пам'ятати, що виходу ПАТ «Мотор Січ» на європейський ринок буде заважати дуже жорстока конкуренція з боку європейських гігантів авіадвигунобудування. Для того щоб вистояти у конкурентній боротьбі, ПАТ «Мотор Січ» доведеться перебудовувати виробничі лінії та кардинально переозброїти виробничі потужності. На це знадобиться достатньо тривалий час та великі фінансові витрати, і це не є легким випробуванням. Але, як відомо, конкуренція породжує підвищення якості.

### **Висновки**

Незважаючи на те що сьогодні ПАТ «Мотор Січ» має свою частку ринку та своїх постійних зовнішньоекономічних партнерів, треба шукати нові ринки та нові шляхи розвитку. Оскільки авіабудівна галузь є стратегічно важливою галуззю промисловості України, дуже важливим буде сприяння держави при просуванні нової продукції на ринки інших країн на рівні міжнародних відносин та кооперації. Буде доцільним внесення деяких змін у законодавство та законодавчі акти, які регулюють діяльність авіабудівних підприємств.

Для того щоб був покладений міцний фундамент у просуванні продукції ПАТ «Мотор Січ» на міжнародні ринки, треба

спочатку твердо закріпитися на внутрішньому, українському ринку. Державі необхідно зробити такі кроки:

- забезпечити державну підтримку підприємства у вигляді державних замовлень;
- надати державні субсидії та пільги;
- захистити конкурентоспроможні високотехнологічні підприємства галузі;
- сприяти створенню замкнутої виробничої кооперації між українськими підприємствами;
- спростити процедури контролю товарів подвійного призначення;
- здійснити зміни у митному режимі та регулюванні.

Ще одним методом просування бренду ПАТ «Мотор Січ» на нові ринки може стати розробка та виробництво нової для профілю підприємства продукції, але яка є затребуваною на інших ринках. Це може бути виробництво вертольотів власної розробки, невеликих літаків, безпілотних літальних апаратів та ін. Ураховуючи той факт, що підприємство має якісну наукову базу, а також те, що для виробництва цієї продукції ПАТ «Мотор Січ» не потребується дуже великих приміщень та великих матеріальних витрат у порівнянні з виробництвом великих літаків. Крім того, що вертольоти можна реалізовувати для військових потреб, потреб екстрених служб, невеликі вертольоти можуть мати попит і серед заможних людей, особливо в арабських країнах.

Також виробництво власних невеликих вертольотів та літаків є достатньо перспективним у сфері туризму. Серед заможних туристів будуть популярними «повітряні» тури та спостереження за туристичними центрами з висоти.

Одним із напрямів просування високотехнологічної продукції ПАТ «Мотор Січ» на зарубіжні ринки має стати передача або трансферт технологій, який у сучасному світі стає все більш значущим. Позитивною тенденцією може стати поява серед потенційних покупців українських технологій представників із розвинених західних держав.

Важливий вплив на просування продукції має сервісне гарантійне та постгарантійне обслуговування. Сервісне обслуговування створює імідж та діловий клімат підприємства. ПАТ «Мотор Січ» має представництва у різних

країнах світу, але було б доцільно крім відкриття представництв по всьому світу вести переговори з іноземними підприємствами галузі з приводу сервісного обслуговування двигунів ПАТ «Мотор Січ» у країні експлуатації, скорочуючи таким чином термін сервісного обслуговування та зменшуючи витрати на транспортування до ремонтних підрозділів запорізького підприємства.

Сьогодні дуже велику увагу приділяють безпілотним літальним апаратам у військовому секторі, оскільки при використанні цієї техніки життя пілотів залишається у безпеці. Враховуючи нестабільну політичну ситуацію та часті військові конфлікти у різних регіонах світу, ці засоби ведення бою матимуть попит.

### Список використаних джерел

1. Маркова С.В. Ефективність реалізації експортної стратегії промислового підприємства / С.В. Маркова, О.М. Олійник, Н.М. Коваленко [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/znptdau/2012\\_3/19-24.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_3/19-24.pdf)
2. Ричка М.А. Світові авіабудівні ТНК та їх розподіл фінансових ресурсів / М.А. Ричка // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету. – 01/2010. – Вип. 1. Сер.: Економіка, право, політологія, туризм. – С. 67–74.
3. Куреда Н.М. Напрями конкурентної боротьби на світовому ринку авіаційних двигунів: [дослідження конкурентоспроможності якості авіаційних двигунів виробництва ЗНКБ «Прогрес» на світовому ринку] / Н.М. Куреда, Є.С. Литвиненко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2011. – №5. – С. 176–183.
4. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.motorsich.com/rus/>
5. Офіційний сайт інвестиційної компанії «Альтана Капітал» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.altana-capital.com/>
6. Владелец «Мотор Сичи» выступил против евроинтеграции [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrudprom.ua/news/Vladelets\\_Motor\\_Sichi\\_vistupil\\_protiv\\_evrointegratsii.html](http://www.ukrudprom.ua/news/Vladelets_Motor_Sichi_vistupil_protiv_evrointegratsii.html)
7. Провал евроинтеграции: куда идти машиностроению Украины? [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://newsradio.com.ua/rus/2013\\_11\\_29/Proval-evrointegratsii-kuda-idti-mashinostroeniju-Ukraini/](http://newsradio.com.ua/rus/2013_11_29/Proval-evrointegratsii-kuda-idti-mashinostroeniju-Ukraini/)

О.В. ГОДОВАНЕЦЬ,

к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет

## Стратегічні орієнтири реалізації системи управління ризиками в митних органах

Визначено умови запровадження системи управління ризиками в митних органах як невід'ємної складової механізму реалізації митного контролю, виявлено особливості використання системи управління ризиками та побудовано стратегічну карту за основними напрямками діяльності підрозділів митних органів.

**Ключові слова:** система управління ризиками, митні органи, митний контроль, ризик, невизначеність.

А.В. ГОДОВАНЕЦЬ,

к.э.н., доцент, Тернопольский национальный экономический университет

## Стратегические ориентиры реализации системы управления рисками в таможенных органах

Определены условия внедрения системы управления рисками в таможенных органах как неотъемлемой составляющей механизма реализации таможенного контроля, выявлены особенности использования системы управления рисками и построена стратегическая карта по основным направлениям деятельности подразделений таможенных органов.

**Ключевые слова:** система управления рисками, таможенные органы, таможенный контроль, риск, неопределенность.



## Strategic reference points of realization of a control system of risks in customs authorities

*Conditions of introduction of a control system by risks in customs authorities as the integral component of the mechanism of realization of customs control, revealed features of use of a control system by risks are defined and is constructed a strategic map on the main activities of divisions of customs authorities.*

**Keywords:** control system of risks, customs authorities, customs control, risk, uncertainty.

**Постановка проблеми.** Міжнародна торговельна активність, посилення впливу регіональних об'єднань на використання преференційних режимів обумовили процеси лібералізації торгівлі. Поряд із цим розвиваються інформаційні і комунікаційні технології, які дають поштовх до широкого їх використання при здійсненні митного контролю, з метою спрощення не тільки умов переміщення та оформлення товарів і транспортних засобів, а й використання у діяльності митних органів. Такі процеси зумовлюють прийняття відповідних рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності в умовах постійно присутньої невизначеності і супроводжуваних ризиків.

Ризики у зовнішній торгівлі обумовлені макро- та мікро-економічними процесами розвитку ринкового господарства, зловживаннями суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і рівнем кваліфікації та заборгованості контрагентів, нестійкістю міжнародної фінансової системи, зміною вимог до безпеки товарів, а також іншими факторами, які можуть вплинути на міжнародну поставку товарів і послуг. Важливе місце відводиться ризикам у митному регулюванні, вони впливають на діяльність як учасників зовнішньоекономічних операцій, так і митних органів.

Ризики є наслідком переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон, що зумовлено умовами існуючої невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища організації і функціонування економічних суб'єктів. Це зумовлює розробку ефективних механізмів управління ризиками, які виникають у процесі реалізації функцій митних органів, перед якими стоять головні завдання, визначені Міжнародною конвенцією про спрощення та гармонізацію митних процедур: 1) сприяння розвитку міжнародної торгівлі; 2) здійснення чіткого та ефективного митного контролю за міжнародними переміщеннями товарів і транспортних засобів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Необхідності та основним засадам управління ризиками в митних органах присвячена чимала кількість наукових праць українських і зарубіжних вчених, зокрема А. Афоніна, Н. Бабічевої, І. Бережнюка, М. Береевої, Ю. Гуланової, А. Єршова, І. Калашнікової, О. Калініної, П. Пашка. Однак у своїх дослідженнях автори акцентують увагу на сутності та важливості запровадження та використання системи аналізу та управління ризиками, виділяють переваги та недоліки законодавчого регулювання і підґрунтя даної системи, залишаючи поза увагою стратегічні орієнтири системи управління ризиками, що представляє актуальний напрям дослідження.

**Мета статті.** Важливість реалізації принципу вибіркової митного контролю вимагає заповнення прогалів у дослідженнях обґрунтування заходів контролю за зовнішньоторговельними операціями. Об'єктом дослідження виступає система управління ризиками як невід'ємний елемент су-

часного митного контролю за переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон. Визначення цілей функціонування системи аналізу та управління ризиками в митних органах, а також обґрунтування стратегічних напрямів її застосування є предметом дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасні вимоги до підвищення ефективності та прозорості митного контролю зумовлені положеннями Кіотської конвенції (у редакції 1999 року) по спрощенню та прискоренню митних процедур і вимогами Світової організації торгівлі зі сприяння зовнішньоторговельній діяльності. Такі положення передбачають запровадження у діяльність митних органів системи управління ризиками як оптимального обґрунтування проведення вибіркового митного контролю.

Запровадження системи управління ризиками як нової філософії митного контролю пов'язано з формуванням основоположного принципу «контролю у вигляді сервісу», з переходом роботи митних органів на декларування в електронній формі, розвитком інформаційно-телекомунікаційних технологій у митній справі [1]. Як зазначено в рекомендаціях до Генерального додатку «Митний контроль» Кіотської конвенції, управління ризиками створює можливості для покращення результатів бізнесу, а використання методів управління ризиками може допомогти державному сектору у забезпеченні основ для прийняття управлінських рішень про найбільш ефективний розподіл ресурсів [2].

Реалізація нової філософії митного контролю – відмова від суцільного контролю за всіма переміщуваними товарами і транспортними засобами через митний кордон на користь принципу вибіркової контролю дозволила запровадити у вітчизняну практику сучасних методів і форм митного контролю, і головним чином механізму їх вибору та застосування. Система контролю, що ґрунтується на даному базовому принципі, дозволяє ефективно управляти ризиками і відповідає міжнародним вимогам і стандартам, що передбачають використання системи управління ризиками (СУР).

Практика роботи митних органів показує, що у процесі здійснення контрольних заходів на основі вибіркової найбільший інтерес представляє розгляд ризику у взаємозв'язку з невизначеностями, притаманними внутрішньому і зовнішньому середовищам функціонування митних органів. Це передбачає запровадження нових технологій митного контролю, що ґрунтуються на системі моніторингу порушень митного законодавства, не зачіпаючи інтересів сумлінних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Повнофункціональна модель управління ризиками виступає тим інструментом, який дозволяє підтримувати баланс між спрощенням митних формальностей та забезпеченням митних формальностей належного рівня [3], тобто митні органи



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

використовують показник ризику як інструмент прийняття рішень щодо визначення товарів, транспортних засобів, документів і осіб, які підлягатимуть митному контролю у конкретних формах та обсягах [4, с. 67].

Поняття «ризик» і «невизначеність» є різними за характером і змістовним наповненням. Ризик характеризує ймовірність ситуації, яку можна визначити, а невизначеності подібні характеристики не властиві [5, с. 59]. Проте ці поняття тісно взаємопов'язані між собою, оскільки джерелами виникнення ризиків є невизначеність, що впливає на результат прийняття рішень через існуючі фактори – небезпеку та загрози.

Фактори невизначеності та ризику поділяють на внутрішні та зовнішні. Зовнішнє середовище представлено суб'єктами ЗЕД, які фактично виступають суб'єктами контрольних заходів, ефективність та дієвість яких прямо впливає на результати зовнішньоекономічних операцій. Внутрішнє середовище представлено системою митних органів, які у межах своїх повноважень здійснюють контроль за дотриманням суб'єктами ЗЕД вимог податкового та митного законодавства. Від ефективності проведених контрольних заходів залежить повнота і своєчасність надходження мита та митних платежів, недопущення ввезення недоброякісної і контрафактної продукції, скорочення часу виконання митних формальностей. Схематично процес контролю за переміщенням товарів і транспортних засобів в умовах ризику та невизначеності показано на рис. 1.

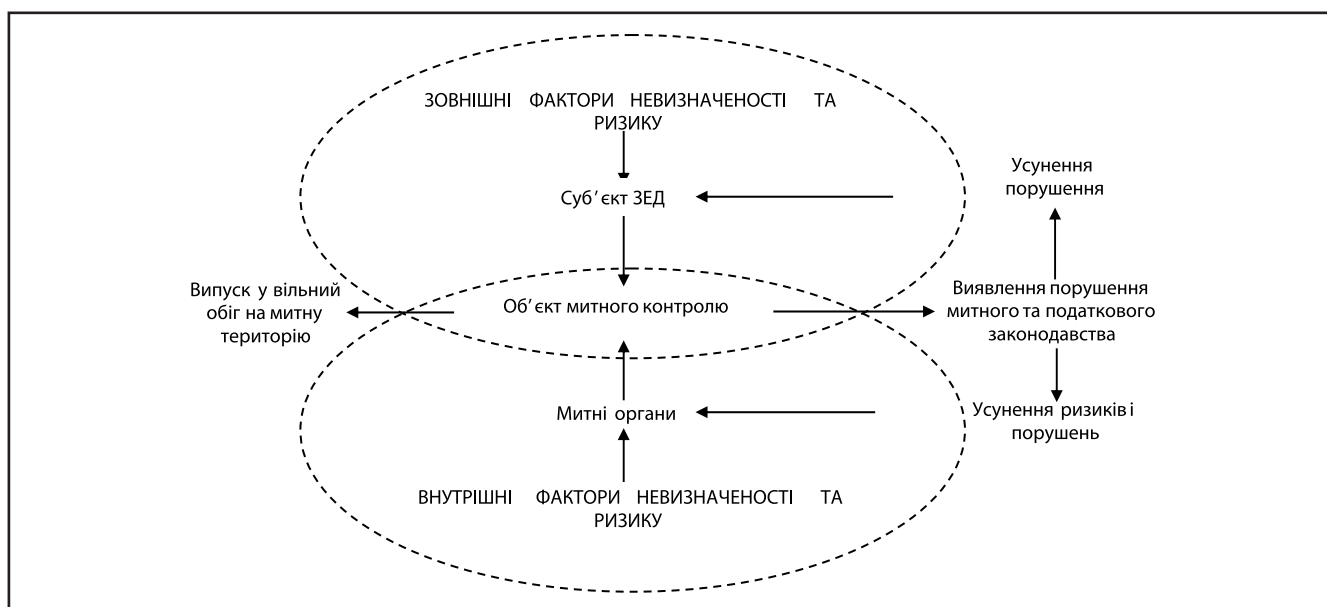
Необхідність застосування системи управління ризиками у митній справі викликана появою нових принципів митного контролю за переміщенням товарів, що ґрунтуються на оптимізації використання ресурсів митних органів, не зменшуючи ефективність митного контролю як сукупності заходів, спрямованих на упередження, виявлення та усунення норм податкового і митного законодавства, які у переважній більшості випадків несуть складні наслідки для стану економічної безпеки країни. На думку П. Афоніна, вирішення таких проблем можливе за умови забезпечення ефективного управління заходами по виявленню потенційних і мініміза-

ції виявлених ризиків [6]. Саме тому на перше місце висуваються надійність митного контролю, в межах якого необхідно вдосконалювати такі напрями діяльності: 1) оперативність і систематичність моніторингу; 2) проведення вибіркового повторного аналізу отриманих даних; 3) реалізація механізму постконтролю прийнятих рішень.

Як зазначає І. Калашнікова, загальна концепція митного контролю має ґрунтуватися на системі заходів оцінки ризиків, що дозволить створити систему точкового контролю етапів митного оформлення, де прогнозується найбільший ризик виникнення правопорушень [7, с. 273]. Відтак одним із дієвих механізмів митного контролю виступає система управління ризиками. Митним кодексом України СУР не закріплена як форма митного контролю, а визначена пріоритетним напрямом діяльності митних органів. Форми митного контролю та обсяг проведення контрольних заходів, достатніх для забезпечення додержання норм митного законодавства при митному оформленні, обираються виключно на підставі результатів застосування системи управління ризиками [8]. Розвиток системи управління ризиками здійснюється у відповідності з універсальним міжнародним принципом «мінімальне втручання» – дотримання принципу вибіркової та достатності митного контролю шляхом застосування СУР.

Управління ризиковими ситуаціями як процес має забезпечувати баланс між витратами і вигодами, оскільки поводитись з усіма ризиками однаково неефективно. Для ефективного процесу управління ризиками необхідні відповідні інструменти та кваліфікований персонал, а також встановлення критеріїв для визначення складових припустимого або неприпустимого рівня ризику [9, с. 210]. Пріоритетним завданням, яка стоїть перед СУР, є використання інформаційних і методичних рішень у роботі митних органів, а також мінімізація ризиків, що виникають при митному оформленні і митному контролі.

Управління ризиками – це основний базисний принцип сучасних методів митного контролю. Цей метод дозволяє оптимально використовувати ресурси митних органів, не зменшуючи ефективності митного контролю та одночас-



**Рисунок 1. Контроль за переміщенням товарів і транспортних засобів в умовах ризику та невизначеності\***

Джерело: побудовано автором.



**Рисунок 2. Цілі застосування СУР і об'єкти аналізу ризику**

Джерело: побудовано автором на основі [8, 11].

но звільняючи учасників ЗЕД від зайвого бюрократичного контролю [10, с. 116]. Процедури, засновані на управлінні ризиками, дозволяють контролювати весь процес митного оформлення на ділянках, де існує найбільший ризик, інша маса товарів і фізичних осіб має можливість вільного переміщення через митний кордон.

Основними цілями управління ризиками є забезпечення національної безпеки країни та безпеки зовнішньої торгівлі, а також застосування комплексу заходів із запобігання, прогнозування і виявлення порушень митного законодавства (рис. 2). Кожен ризик, виявлений під час митного контролю та митного оформлення, підлягає аналізу митними органами, цей процес представляє систематичне використання митними органами наявної у них інформації для визначення обставин та умов виникнення ризиків, їхньої ідентифікації і оцінки ймовірних наслідків недотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи [8]. Ідентифікація і оцінка ймовірних наслідків недотримання вимог митного законодавства здійснюється залежно від окремих характеристик переміщуваних товарів і транспортних засобів, зовнішньоекономічної операції і суб'єктів ЗЕД.

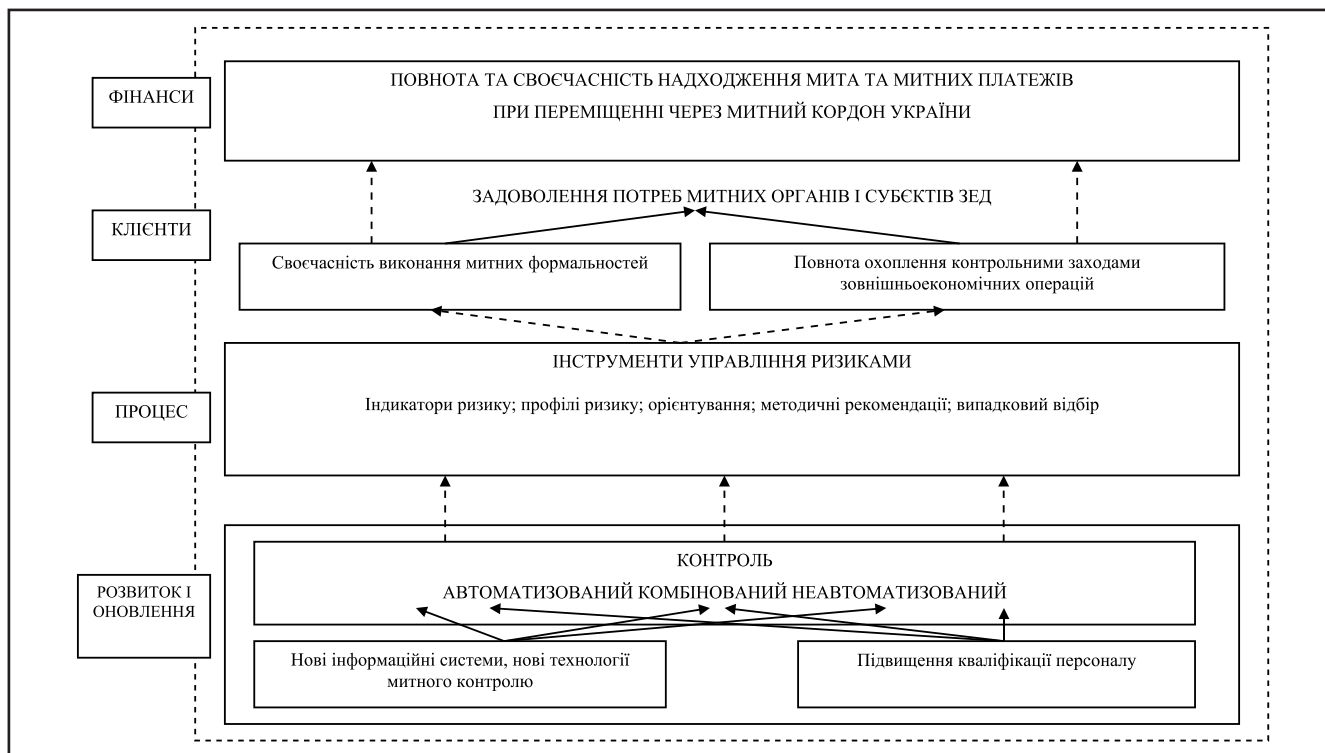
Цілі функціонування системи аналізу та управління ризиками проявляються у виконанні конкретних стратегічних завдань і вирішенні тактичних питань використання функціонального призначення митного контролю. Конкретні стратегічні завдання залежать як від зовнішніх, так і від внутрішніх факторів, які формуються під впливом основних тенденцій полегшення умов здійснення зовнішньоторговельних операцій та перенесення перевірочних процедур митного контролю після випуску товарів на митну територію України.

Фінансовими пріоритетами здійснення митними органами аналізу, виявлення та оцінки ризиків є забезпечення справляння мита та митних платежів, контролю правильності обчислення, своєчасності та повноти їх сплати [11]. Це забезпечується за рахунок заходів, здійснюваних у межах реалізації митного контролю та митного оформлення товарів. Головними серед них є перевірка: 1) правильності класифі-

кації товарів згідно з УКТ ЗЕД; 2) правильності визначення країни походження товарів; 3) правильності визначення митної вартості товарів. Не менш пріоритетним виступає контроль за переміщенням валюти та валютних цінностей, запобігання і протидія порушенням митних правил та дотримання умов переміщення товарів при застосуванні спеціальних санкцій визначених ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Реалізація основних цілей та пріоритетів митного контролю, який ґрунтується на управлінні ризиками, а також формування глобальної концепції по управлінні ризиками вимагають формування стратегічних цілей реалізації СУР. У даному випадку можна скористатись ефективною та досить популярною у всьому світі концепцією управління економічною ефективністю, яка була запропонована Р. Капланом і Д. Нортонем, з метою зосередження уваги на тих аспектах діяльності економічних суб'єктів, які найбільш важливі у теперішній час та у перспективі. Створення своєрідної «карти стратегії» є візуальним представленням причинно-наслідкових зв'язків між елементами стратегії бізнес-одиниць [12, с. 37]. Побудова стратегічної карти дозволяє визначити місце посадової особи митного органу в загальній стратегії реалізації СУР, а також основні шляхи досягнення цілей і показників, вирішення стратегічних завдань, поставлених перед митними органами.

З методологічної точки зору складання стратегічної карти системи управління ризиками передбачає розподіл за основними напрямками діяльності та напрямками діяльності структурних підрозділів митних органів (рис. 3): 1) фінансова діяльність – фінансові показники, які пов'язані з виконанням головної функції (фіскальної), покладеної на митні органи; 2) клієнти – містить показники задоволення потреб митних органів у процесі аналізу, виявлення та оцінки ризиків під час митного контролю та виконання митних формальностей; 3) процеси – формування та використання інформаційного масиву баз даних при здійсненні митного контролю за допомогою інструментів управління ризиками; 4) розвиток і



**Рисунок 3. Стратегічна карта управління ризиками та взаємозв'язок її складових**

\* Побудовано автором самостійно.

оновлення – оцінюється на основі показників рівня кваліфікації посадових осіб, а також якістю оновлення баз даних та оновлення інформаційних систем і технологій.

Важливим у процесі реалізації системи управління ризиками виступає спосіб контролю, який представляє собою певний процес обрання форм та обсягу митного контролю, достатніх для забезпечення додержання вимог митного законодавства. Головним чином такі способи поділено на автоматизований і неавтоматизований контроль. Реалізація останнього є проблематичною в Україні, оскільки не визначені умови, за яких посадова особа уповноважена самостійно приймати рішення про проведення тих чи інших додаткових заходів митного контролю [13, с. 232]. Проте вирішення проблеми застосування неавтоматизованого контролю має знайти своє відображення в регламентній діяльності посадових осіб митних органів. Координація дій і заходів у даному напрямі дозволить підвищити фінансову ефективність митного контролю та фінансову дисципліну суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

### Висновки

Необхідність перегляду митними органами традиційних підходів до здійснення митного контролю зумовила потребу запровадження єдиних міжнародних стандартів спрощення і гармонізації митних процедур. Забезпечення прозорості і передбачуваності митних процедур реалізується за допомогою таких головних напрямів, як: 1) максимальне використання сучасних інформаційних митних технологій; 2) система управління ризиками при визначенні форм, обсягів і процедур митного контролю; 3) використання процедур на основі методів аудиту. Тобто підґрунтям сучасних процедур митного контролю виступають аналіз та управління ризика-

ми і аудит, а використання інформаційних митних технологій є тим базисом, який дозволяє зменшити втрати і пришвидшити виконання митних формальностей.

Визначення цілей системи управління та аналізу ризиків має ґрунтуватися на основних стратегічних завданнях, покладених на митні органи, а визначення напрямів реалізації дозволяє сформулювати точки опору у загальносистемному вимірі економічних інтересів суб'єктів митного контролю і фінансових пріоритетів держави.

### Список використаних джерел

1. Ершов А.Д. Разработка метода выявления рисков товаров при таможенном контроле на основе байесовского алгоритма [Електрон. ресурс] / А.Д. Ершов, О.В. Калинина // Ученые записки СПб филиала РТА. – 2005. – №1 (23). – Режим доступу: [http://www.tamzap.ru/n\\_1\\_23\\_2005/ershov1.pdf](http://www.tamzap.ru/n_1_23_2005/ershov1.pdf)
2. Киотская конвенция: Рекомендации к Генеральному приложению Глава 6 «Таможенный контроль» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs-union.com/>
3. Митники визначилися з тим, якою бути системі управління ризиками [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/media-tsentr/novini/print-141450.html>.
4. Актуальні питання теорії та практики митної справи: монографія; за заг. ред. І.Г. Бережнюка. – Хмельницький.: ПП Мельник А.А., 2013. – 428 с.
5. Гупанова Ю.Е. Учет неопределенности риска при управлении качеством таможенных услуг / Ю.Е. Гупанова // Вестник МГОУ. – 2012. – №2 (Серия «Экономика»). – С. 55–62.
6. Афонин П.Н. Применение стандарта ISO 31010:2009 для повышения эффективности системы управления рисками при реализации таможенных услуг [Электрон. ресурс] / П.Н. Афонин // Управление экономическими системами. – 2012. – №3 (39). – Ре-

жим доступу: <http://uecs.ru/uecs-39-392012/item/1154-iso-310102009->

7. Калашникова И.А. Таможенный контроль и система управления рисками как наиболее действенные административно-принудительные меры, применяемые в сфере таможенного дела / И.А. Калашникова // Вестник ЮУрГУ. – 2006. – №5. – С. 272–273.

8. Митний кодекс України [Електрон. ресурс]: введений в дію Законом України від 13.03.2012 р. №4495-VI – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/mk/>.

9. Митна політика та митна безпека України: монографія; за заг. ред. П.В. Пашка, І.Г. Бережнюка. – Хмельницький.: ПП. Мельник А.А., 2013. – 338 с.

10. Бреева М.М. Система управления рисками как основной метод таможенного администрирования в условиях вступления в ВТО

/ М.М. Бреева // Вопросы современной экономики науки и практики. – 2007. – №1. – С. 115–120.

11. Порядок здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками в митній службі України [Електрон. ресурс]: затверджений наказом Міністерства фінансів України від 24.05.2012 №597. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0882-12>

12. Каплан Роберт С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.

13. Резник И. Цель и значение управления рисками при перемещении товаров через таможенную границу Украины / И. Резник // Закон и жизнь. – 2013. – №8/4. – С. 230–232.

Ю.Л. ТРУШ,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,

Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

## Принципи управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі

*Із розвитком господарських відносин, на нашу думку, актуальним залишається питання, пов'язане з аналізом принципів управління якістю, що являють собою узагальнене формулювання вимог та правил, застосування яких дозволить підвищити ефективність управління якістю продукції.*

**Ключові слова:** принципи, споживач, підприємство, система управління якістю, хлібопекарська галузь.

Ю.Л. ТРУШ,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,

Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

## Принципы управления качеством продукции на предприятиях хлебопекарной отрасли

*С развитием хозяйственных отношений, по нашему мнению, актуальными остаются вопросы, связанные с анализом принципов управления качеством, которые представляют собой обобщенную формулировку требований и правил, применение которых позволит повысить эффективность управления качеством продукции.*

**Ключевые слова:** принципы, покупатель, предприятия, система управления качеством, хлебопекарная отрасль.

Y.L. TRUSH,

PhD economic sciences, National University of Food Technologies,

Y.G. LEVCHENKO,

PhD economic sciences, National University of Food Technologies

## Principles of quality management in enterprises baking industry

*With the development of economic relations, in our opinion, are relevant issues related to the analysis of quality management principles that are generalized formulation of guidelines and rules for the use of which will increase the efficiency of quality control.*

**Keywords:** principles, consumer, enterprises, quality management system, baking industry.

**Постановка проблеми.** На сьогодні глобалізація ринку хлібобулочної призвела до необхідності вирішувати проблему безпеки продуктів харчування й необхідності зменшити ризики їхнього негативного впливу на здоров'я людини. Проблема має настільки серйозний і масштабний характер, що уряди країн і провідні асоціації виробників харчової продукції всі частіше торкаються питань безпеки харчової продукції й шукають шляхи її забезпечення та контролю, що призвело до зацікавленості у розгляді основних принципів управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі.

Дослідження принципів управління якістю виробів хлібопекарських підприємств вважаємо доцільним провести на при-

кладі ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №10» та ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» як зразкових підприємств з управління якістю продукції, оскільки на них впроваджені системи управління якістю та безпечністю з метою аналізу основних принципів у сфері управління якістю продукції.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Пропонуємо розглянути принципи управління, які є основою для забезпечення ефективного функціонування системи управління якістю продукції на підприємстві. Управління якістю хлібобулочної продукції ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» базується на застосуванні восьми принципів з метою вдосконалення управління, а ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібо-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

комбінат №10» – на використанні семи принципів системи HACCP. Вищезазначене обумовлює необхідність обґрунтування застосування принципів управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі.

**Метою статті** є аналіз основних принципів системи управління якістю HACCP та ISO 9000:2008 на підприємствах хлібопекарської галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Для розроблення та впровадження системи необхідно реалізувати принципи, які являють собою узагальнене формулювання вимог, і для того, щоб застосовувати їх ефективно, необхідно повне розуміння всіх процесів організації та основної діяльності.

Проаналізуємо принципи управління якістю продукції за міжнародним стандартом ISO серії 9000, за яким функціонує підприємство з виробництва хліба та хлібобулочних виробів ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12», де система управління якістю впроваджена у 2003 році.

**1. Орієнтація на споживача.** Сутність принципу полягає в тому, що діяльність підприємств залежить від споживачів. Виробники повинні знати теперішні й передбачати майбутні потреби, виконувати їхні вимоги та прагнути перебільшити їхні очікування.

Обговорення вимог споживачів щодо продукції здійснюється на зборах при підписанні договорів про купівлю–продаж хлібобулочної продукції. У договорі безпосередньо визначаються асортимент і кількість необхідної продукції, якість продукції, вимоги до маркування й упаковки продукції. Для оптимізації та забезпечення ефективної спільної роботи в договорі також визначаються порядок замовлень, умови та графіки постачання продукції.

Цілодобові замовлення на продукцію передаються покупцям згідно з асортиментом на початку випуску продукції електронною поштою або телефоном. Координація роботи відділу маркетингу підприємства здійснюється відділом маркетингу ПАТ «Київхліб».

Зв'язок із споживачами здійснюється через різні канали, зокрема через різні зустрічі з представниками замовників, участь у виставках, організаціях фокус–груп, дегустаціях. На підприємствах реалізований процес зворотного зв'язку із замовниками.

Директор з комерційних питань вирішує питання з якості, приймає претензії від споживачів, здійснює підтримку зв'язку між споживачем та підприємством. Інші документи, якими супроводжується процес взаємодії із замовниками, класифікують у дві групи: відгуки про досягнутий рівень якості та претензії. Такими документами є: скарга і претензія, рекламація, зауваження і пропозиції, відгуки споживачів про високу якість продукції.

**2. Лідерство або відповідальність керівництва.** Керівники встановлюють ряд цілей і напрямів діяльності підприємства та повинні створювати й підтримувати таке внутрішнє середовище, в якому персонал підприємства буде повністю задіяний в їхньому досягненні.

**3. Заохочення працівників.** Працівники всіх рівнів складають основу роботи підприємства, а 100% заохочення дає можливість використовувати їхній потенціал та здібності на користь і благо підприємства.

**4. Процесний підхід.** Бажаний результат буде ефективнішим, якщо підприємством та пов'язаними з ним ресурсами керувати як цілісним процесом.

Перевага полягає в безперервності управління, яке він забезпечує за допомогою поєднання окремих процесів у межах системи.

Під час застосування принципу підкреслюється важливість виконання вимог і необхідність розгляду процесу з точки зору доданої вартості [1].

**5. Системний підхід до управління.** Встановлення, розуміння та управління взаємопов'язаними процесами як системою зумовлює результативне й ефективне досягнення цілей підприємства.

**6. Постійне покращення.** Постійне покращення діяльності підприємства необхідно вважати головною метою.

**7. Прийняття рішень на основі фактів.** Ефективні рішення приймаються за допомогою аналізу даних та інформації.

**8. Взаємовигідна співпраця з постачальниками.** Всі дочірні підприємства, які досліджуються, та їх постачальники є залежними, а вигідні відносини між ними збільшують можливість двох сторін і примножують їхні цінності.

ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №10» та ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» здійснюють процес закупівлі сировини, необхідної для досягнення високої якості виробів і визначення відповідності продукції встановленим вимогам. Процес закупівлі проводиться централізовано через ТОВ «Хліб Києва» та включає такі етапи:

- визначення складу кількості необхідної продукції, що закуповується, та встановлення вимог до неї;

- контроль якості сировини, що закуповується, та встановлення вимог до неї [2].

Потреба в сировині та матеріалах здійснюється за заявками керівників структурних підрозділів, які передаються у відділ матеріально–технічного забезпечення.

Інформація про закупівлю сировини, матеріалів і вимоги, що пред'являються, повідомляються ТОВ «Хліб Києва» у вигляді заявок, в яких містяться вимоги до сировини, матеріалів (вимоги та якість) і документації. Успішне впровадження підприємствами принципів управління дає можливість зацікавленим сторонам отримати такі переваги, як збільшення прибутку, створення додаткових цінностей та стабільність.

Управління якістю хлібобулочної продукції регламентує ті процеси системи управління якістю, які застосовуються в масштабах всього підприємства.

Специфічні особливості в діяльності окремих структурних підрозділів відображаються в документованих процедурах, методиках, інструкціях, обов'язкових тільки для даного підрозділу.

Підприємства у своїй діяльності керуються вимогами міжнародних стандартів ISO 9000:2000, ISO 9001:2008, ISO 9004:2000, ISO 19011:2008, а також вимогами інших нормативних документів, якщо вони вказані в контрактах (договорах).

Для ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» орієнтиром у сфері управління якістю є вимоги міжнародного стандарту ISO 9001:2008 «Система менеджменту якості. Вимоги. Основні положення та словник» [2].

Цей документ містить політику й цілі з якості, загальні положення підприємства та факти про процеси системи управління якістю і їхню взаємодію, а також інформацію про розподіл відповідальності, обов'язків у сфері якості між представниками керівництва підприємства [2, 3].



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №10» орієнтується у своїй роботі на принципи системи НАССР, що впроваджено в 2007 році.

Найбільш розповсюдженою на сьогодні вважається система управління якістю на основі стандартів ISO серії 9000. Ця система завдяки закладеному в ній «процесному підходу» охоплює всі можливі аспекти поліпшення діяльності підприємства в цілому, зокрема, звичайно, і все, що пов'язане безпосередньо з безпечністю та якістю продукції. Основні положення стандартів ISO серії 9000 фокусуються на потребах, сподіваннях та задоволенні споживачів. Система якості, в основу якої закладені принципи НАССР, що впроваджена на ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №10», зорієнтована на управління чинниками, які впливають або можуть вплинути на безпечність продукції. Тому і можлива взаємна інтеграція

системи управління якістю і системи управління безпечністю продукції. Адже одне із найважливіших очікувань споживача – мати безпечні продукти харчування.

Система НАССР, яка є науково обґрунтованою і впорядкованою системою, ідентифікує конкретні види небезпечних чинників і встановлює заходи щодо їхнього контролю для гарантування безпечності харчових продуктів. НАССР – це інструмент оцінювання небезпечних чинників і впровадження систем контролю, в яких увага акцентується не стільки на випробуваннях готової продукції, скільки на профілактичних заходах. Система НАССР базується на використанні семи принципів, відображених у табл. 1. Система надає впевненості в тому, що на підприємстві управління безпечністю харчових продуктів проводять ефективно. План НАССР підтримує безпечність харчових продуктів, тому що потенційні

**Таблиця 1. Принципи управління якістю системи НАССР**

Принцип	Зміст
Принцип 1 Проведення аналізу небезпечних чинників	Ідентифікують потенційні небезпечні чинники, пов'язані з виробництвом харчових продуктів на всіх стадіях виробничого ланцюжка, починаючи з первинного виробництва, оброблення, виготовлення та розподілення продуктів і закінчуючи місцем споживання. Оцінюють можливість (ймовірність) виникнення небезпечних чинників та встановлюють заходи для їхнього контролювання
Принцип 2 Визначення критичних точок контролю (КТК)	Визначають точки (місця), процедури або технологічні операції, які можуть контролюватися для усунення небезпечних чинників або мінімізації ймовірності їхнього виникнення
Принцип 3 Встановлення граничних значень	Встановлюють граничні значення, які повинні бути дотримані для забезпечення контролю в КТК
Принцип 4 Встановлення системи моніторингу для КТК	Розробляють систему моніторингу контролю для КТК шляхом проведення випробувань або спостережень відповідно до встановленого плану–графіку
Принцип 5 Встановлення коригувальних дій для тих випадків, коли результати моніторингу свідчать про втрату контролю в КТК	Розробляють коригувальні та попереджувальні дії, щоб уникнути втрати контролю в КТК
Принцип 6 Встановлення процедур перевірки (аудиту) для підтвердження ефективності функціонування системи НАССР	Проведення аудиторських перевірок з метою підтвердження системи управління якістю встановленим вимогам
Принцип 7 Встановлення документації для всіх процедур і реєстрації даних відповідно до зазначених принципів та їхнього застосування	Визначення необхідних документів для реалізації всіх процедур і зазначення даних згідно до принципів їх використання

**Таблиця 2. Переваги від впровадження системи НАССР**

Для кого?	Чим саме корисна?
Для споживачів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• менший ризик хвороб, спричинених харчовими продуктами;</li> <li>• поліпшення якості життя;</li> <li>• більша довіра до харчових продуктів</li> </ul>
Для виробників	<ul style="list-style-type: none"> <li>• виробництво більш безпечної продукції, що знижує діловий ризик, і підвищує задоволеність споживача;</li> <li>• поліпшена репутація і захист торговельної марки;</li> <li>• узгодженість із законодавством;</li> <li>• персонал має чіткіше уявлення щодо вимог до безпечності харчових продуктів та методів їх виконання;</li> <li>• демонструє зобов'язання (докази) підприємства щодо безпечності продукції, які можуть бути використані у судових позовах і визнані страховими компаніями;</li> <li>• кращі організація персоналу та використання робочого часу;</li> <li>• ефективність витрат, зменшення збитків у перспективі (спочатку збитки можуть збільшитися через застосування коригувальних дій, які вимагають видалення продукції внаслідок невиконання належного контролю);</li> <li>• менша ймовірність одержати скарги від споживачів та їхня довіра;</li> <li>• можливість збільшити доступ на ринки збуту</li> </ul>
Для уряду	<ul style="list-style-type: none"> <li>• полегшення інспекцій та ефективніший контроль харчових продуктів;</li> <li>• поліпшення охорони здоров'я та зменшення витрат на охорону здоров'я;</li> <li>• полегшення міжнародної торгівлі</li> </ul>

небезпечні чинники, які можуть виникати під час виробництва, очікуються, оцінюються, контролюються та запобігаються. Ця система зменшує потенційні ризики для здоров'я споживачів від хвороб, спричинених харчовими продуктами, ідентифікуючи, запобігаючи та коригуючи проблеми по всьому харчовому ланцюгу: від первинного виробництва – до кінцевого споживача.

Система підсилює відповідальність та ступінь контролю на рівні всієї харчової промисловості [4]. Належним чином впроваджена система HACCP веде до кращого розуміння та гарантування всіма учасниками харчового сектору безпечності харчових продуктів, даючи нову мотивацію в їхній роботі та надаючи користі від її впровадження (табл. 2).

### Висновки

Запровадження систем управління якістю продукції на досліджуваних підприємствах дозволяє: забезпечити випуск безпечної продукції за рахунок системного контролю на всіх етапах виробництва; гарантувати, що харчові продукти є безпечними на момент їх споживання у їжу; забезпечити належні гігієнічні умови виробництва у відповідності

з міжнародними нормами; демонструвати відповідність застосовним законодавчим та нормативним вимогам щодо безпечності харчових продуктів; укріпити довіру споживачів, замовників та органів нагляду до продукції, що виробляється та підвищити імідж підприємства; розширити мережу споживачів продукції; підвищити відповідальність персоналу за випуск безпечної продукції та забезпечити розуміння всіма працівниками підприємства першорядної важливості аспектів безпечності продукції.

### Список використаних джерел

1. Мельник Ю.Ф. Основи управління безпечністю харчових продуктів: навч. посіб. / Мельник Ю.Ф., Новиков В.М., Школьник Л.С. – К.: Вид-во Союзу споживачів України, 2007. – 297 с.
2. Системи менеджменту якості. Принципи та словник: Міжнародний стандарт ISO 9000:2000 // www.iso.ru
3. Система менеджменту якості. Керівництво по якості РК 01. – 2009. «Управління закупками», Документаційна процедура, ДП 7.4–09.
4. Управління якістю та забезпечення якості. Терміни та визначення: ДСТУ 3230–95. – [Надано чинності 2001–03–25] – К.: Держстандарт України, 2001. – 24 с.

С.О. АРЕФ'ЄВ,

к.е.н., докторант кафедри фінансів, обліку та аудиту, Національний авіаційний університет

## Генезис основных направлений реструктуризации предприятий

У статті розглянуті підходи щодо побудови типології та видової приналежності реструктуризації підприємств, визначені нові напрями типового розподілу та обґрунтовано доцільність їхнього ієрархічного підпорядкування. Авторська наукова парадигма включає принципасійний, онтологічний та імперативний напрями сутнісної декомпозиції типів реструктуризації підприємств.

**Ключові слова:** реструктуризація підприємства, напрями реструктуризації, типи реструктуризації, потреби підприємства.

С.А. АРЕФ'ЄВ,

к.э.н., докторант кафедры финансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет

## Генезис основных направлений реструктуризации предприятий

В статье рассмотрены подходы к построению типологии и видовой принадлежности реструктуризации предприятий, определены новые направления типового распределения и обоснована целесообразность их иерархического подчинения. Авторская научная парадигма включает принципасийное, онтологическое и императивное направления сущностной декомпозиции типов реструктуризации предприятий.

**Ключевые слова:** реструктуризация предприятия, направления реструктуризации, типы реструктуризации, потребности предприятия.

The article describes approaches to building typology and plant species restructuring, identified new areas of typical distribution and expediency of their hierarchical subordination. The author's scientific paradigm includes principlepassiynny, ontological imperative and essential areas of decomposition types of enterprise restructuring.

**Keywords:** restructuring, restructuring areas, types of restructuring, needs of the enterprise.

**Постановка проблеми.** Сучасні економічні процеси на макро- і макрорівні в нашій країні відбуваються під впливом наближення її економіки до європейських вимог та розривів певних зв'язків із російськими підприємствами, що докорінно змінює роль реструктуризації та її місце в системі управління підприємством. Для недопущення глибоких кризових явищ, обумовлених падінням виробничого попиту та зниженням купівельної спроможності населення, викликаних наявною структурою виробництва та обмеженістю ресурсів, з одного боку, та специфікою організаційних і технологічних особливостей – з іншого, необхідно пере-

осмислення поняття реструктуризації, моделей та способів її здійснення.

До того ж глибинні цивілізаційні зрушення, розвиток економіки знань обумовили необхідність здійснення якісних коректив розуміння форм, типів реструктуризації підприємств, що сприятиме розумінню її змісту, обґрунтування потреби в тому чи іншому типі задля більшому задоволенню відповідних потреб підприємств.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблема реструктуризації присвячено науковій праці таких вчених, як І.П. Бідюк, О.Д. Василик, Р.І. Грешко, В.В. Жихар-

цев, М.А. Кизим, А.І. Ковальов, О.Б. Мних, О.С. Омельченко, В.В. Прохорова, О.А. Сарапіна, Д.М. Стеченко, Л.В. Череп, та ін. Утім поза увагою лишилися питання узгодження основних типів реструктуризації та потреби підприємства в них, що сприятиме розумінню об'єкта удосконалення, його організаційних та причинно-наслідкових зв'язків, а також розробці адекватного механізму управління необхідними змінами.

**Метою статті** є дослідження підходів до визначення розвитку підприємства за спіраллю, через побудову ієрархії реструктуризаційних типів та напрямків. Визначення онтологічного та імперативного реструктуризаційного напрямів.

**Виклад основного матеріалу.** Процеси трансформації підприємств при становленні ринкових відносин в Україні знайшли своє відображення при здійсненні їхньої реструктуризації. В ході змін ринкового середовища змінювалась потреба в реструктуризації, її змістовне наповнення, елементи класифікації, цілі, засоби. Особливості управління підприємствами знаходять своє відображення через стан підприємства, рівень його технологічного та технічного розвитку з одного боку, а також впливом та швидкістю змін зовнішнього середовища з іншого. Світові тенденції вказують на зменшення інтервалів між кризами, які особливо відображаються на підприємствах з не високорозвиненою техніко-технологічною базою. В такому випадку урахування двох вищезгаданих аспектів діяльності підприємств є важливою запорукою вдалої реструктуризації, що дасть змогу протистояти кризі, а також зменшить негативні наслідки майбутніх загроз.

Спираючись на законодавство України, яке характеризує реструктуризацію як комплекс організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентно спроможної продукції, підвищити ефективність виробництва [6].

Розглядають реструктуризацію підприємств як систему антикризових заходів та виходячи з мети поділяють:

- *Санаційна* – використовується, коли підприємство перебуває у стані затяжної і глибокої кризи чи у передкризовому стані.
- *Адаптаційна* – спонукає до посилення диференціації цілей і використовується при відсутності кризи, але при наявності негативних тенденцій чи появи загрозливих симптомів з метою їх подолання та пристосування підприємства до нових ринкових умов.
- *Інноваційна реструктуризація* практикується на підприємствах, які стабільно працюють, але прагнуть докорінно якісних змін. При проведенні змін головними мають бути інноваційна спрямованість систем управління, гнучкість виробництва, цілеспрямовані і результативні нововведення.
- *Випереджувальна реструктуризація* – як вища форма реструктуризації і мистецтво управління змінами. Цей вид реструктуризації має місце в успішних підприємствах, які передбачають можливість зміни умов функціонування і прагнуть підсилити свої ключові компетенції та конкурентні переваги [5, 10].

Розвиток форм реструктуризації здійснювався як економічне підґрунтя практичних завдань підприємств у відповідності до етапу ринкових перетворень економіки в цілому.

У розгляді поняття «реструктуризація» відсутня економічна систематика. Дослідники використовують такі терміни, як вид, тип, форма як синоніми, не відмежовуючи взаємодіяльність та впорядоченість змісту використовуваних складових та не спираючись на економічну однорідність класифікаційних ознак при їхньому поділі.

Здебільшого в економічній літературі виділяють такі форми реструктуризації (залежно від застосовуваних заходів): виробництва, активів, фінансова, корпоративна. Залежно від характеру заходів, які застосовуються, вчені вирізняють такі форми реструктуризації [2]. Так, наприклад, О. Василик реструктуризацію промислових підприємств поділяє на декілька таких видів, як реструктуризація виробництва; реструктуризація активів; фінансова реструктуризація; корпоративна реструктуризація (реорганізація) [4, с. 135].

За формами вчені-економісти також виділяють стратегічну і операційну реструктуризацію.

Стратегічна реструктуризація компанії містить: чітко сформульовані цілі і напрями реструктуризації; порядок і критерії ухвалення рішень про реструктуризацію; способи реструктуризації; засоби, необхідні для проведення реструктуризації, і механізм фінансування; терміни реструктуризації; заходи щодо стимулювання реструктуризації промислових і фінансових компаній; заходи, що забезпечують соціальний захист працівників компанії; порядок взаємодії з місцевими органами влади в ході реструктуризації; порядок взаємодії з підприємствами, що підлягають реструктуризації; перелік нормативно-правових документів, що забезпечують той або інший спосіб реструктуризації.

Змістом стратегічної реструктуризації є: аналіз сфер діяльності; створення необхідної інформаційної системи; організація маркетингового дослідження, розробка стратегії маркетингу і збуту; вироблення стратегії закупівель сировини; розробка можливих варіантів подальшого розвитку; бізнес-планування на основі найбільш ефективного варіанту розвитку; формування детальних галузевих концепцій розвитку. Результатом успішного проведення стратегічної реструктуризації компанії є збільшений потік чистої поточної вартості майбутніх доходів, зростання конкурентоспроможності в довгостроковому періоді і зростання ринкової вартості власного капіталу [5].

Операційна реструктуризація стосується певної господарської діяльності, результатом якої є прибуток або збитки. Основними кроками виступають: скорочення чисельності працюючих; отримання прибутків від зростання продуктивності праці; стабілізація заробітної плати або її ріст повільнішими темпами, ніж продуктивність праці, з метою акумуляції додаткових прибутків; позбавлення від об'єктів соціальної сфери та зайвих активів; пошук нових ринків і нових партнерів; впровадження нових продуктів та підвищення якості продукції [2].

Поза увагою залишається аргументація, чому різні за періодами, сутнісним навантаженням, повнотою охоплення проблем, задіянням суміжних структур, охопленням або ні елементів зовнішнього середовища процеси знайшли своє місце в даних класифікаціях саме за типом реструктуризації підприємств.

До видів реструктуризації відносять: організаційно-правову, технічну, економічну, фінансову, управлінську. Так, еконо-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

мічний вид реструктуризації характеризується капітальними та поточними витратами, обсягом реалізованої продукції, ціною політикою, тобто тим, що забезпечує досягнення високого рівня рентабельності господарської діяльності підприємства. Разом із тим фінансовий вид реструктуризації передбачає зміну структури і розмірів власного та позичкового капіталу й інших пасивів підприємства, що вплине на формування структури балансу, за якої показники ліквідності й платоспроможності задовольнять вимоги ринку. Фінансову реструктуризацію можна здійснити шляхом: відстрочки погашення кредиторської заборгованості; одержання додаткових кредитів; списання безнадійної заборгованості; збільшення статутного фонду; зниження процентної ставки щодо заборгованості; заморожування інвестиційних вкладень; отримання від інвесторів нових інвестицій. Контекст управлінського виду реструктуризації пов'язаний із підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики [6].

Реструктуризацію як засіб фінансового оздоровлення підприємства розглядають А.М. Штанрет та О.І. Копилук та розглядають її як інструмент превентивного антикризового управління, який спрямований на систематичну адаптацію підприємства до змін зовнішнього та внутрішнього середовища з метою недопущення виникнення кризових ситуацій. Даний підхід є локальним та не дозволяє розробляти широкомасштабні заходи, удосконалення діяльності підприємства з використанням такого комплексного підходу яким є реструктуризація та охоплення нею відповідної системи бізнес-процесів [16].

Особливості та характер реструктуризаційних процесів залежать від виду реструктуризації підприємств та організацій. Разом із тим за принципом визначення об'єкта реформування виділяють такі види реструктуризації:

- виробнича (об'єкт – кінцевий продукт виробництва, технологія виробництва) – здійснюється за допомогою впровадження виробничих інновацій і проведення технологічної модернізації;
- ринкова (об'єкт – система поставки і збуту) – присвячена формам управлінської діяльності і передбачає оцінку, подальший вибір і формування ефективної організації систем поставок і збуту підприємств;
- фінансова (об'єкт – грошові потоки усередині підприємства) – традиційно є основним напрямом у комплексі заходів з реструктуризації підприємства. Це пов'язано з тим, що головна мета реструктуризації для підприємства на сьогодні – виведення підприємства з кризи;
- соціальна (об'єкт – трудові ресурси) – визначається як спосіб зняття суперечностей у соціально-економічній діяльності підприємства на тривалий період за допомогою невідкладних заходів, як правило, за рахунок власних ресурсів. Це торкається основної господарської діяльності підприємства, результатом якої є стійкий соціальний клімат;
- екологічна (об'єкт – взаємодія з навколишнім середовищем) – розглядається з погляду загального задуму індивідуального проекту трансформації підприємства, здійснюється в довгостроковому періоді, ґрунтується на результатах оперативної реструктуризації і передбачає залучення як вну-

трішніх, так і зовнішніх джерел фінансування з метою ліквідації загроз порушення екологічної рівноваги в ділянці функціонування підприємства [15].

Багатоаспектність процесу реструктуризації відображається в роботі Г.Ю. Олійник у найрізноманітніших підходах до сутності та змісту цього поняття: адаптаційному, системному і структурному. Так, згідно з адаптаційним підходом реструктуризація це сукупність заходів щодо комплексного приведення умов функціонування у відповідність до умов ринку, що постійно змінюються, і виробленої стратегії його розвитку; процес адаптації до вимог закономірностей функціонування і розвитку ринкового господарства; перебудова капіталів відповідно до критеріїв і вимог ринку.

З позицій системного підходу реструктуризація розглядається як: комплексні і взаємозв'язані зміни структур, що забезпечують функціонування в цілому; процес комплексної зміни методів функціонування; комплексне перетворення з метою забезпечення конкурентоспроможності в нових умовах.

Згідно зі структурним підходом реструктуризація визначається як: радикальна зміна структури господарської організації (активів, власності, фінансів, управління, кадрів та ін.); структурна перебудова з метою забезпечення ефективного розподілу і використання усіх ресурсів, що полягає в організації, розподілі, з'єднанні, ліквідації структурних підрозділів, поглинанні інших підприємств; постійні та послідовні перетворення структури з метою підвищення ефективності функціонування, інвестиційної привабливості і конкурентоспроможності послуг, продукції, що надається, випускається; структурна реорганізація, а також комплекс робіт з активізації його внутрішнього потенціалу [13].

Відмінність реструктуризації від інших типів перетворень, на думку В.Н. Парахіна, Л.С. Максименко і С.В. Панасенко, полягає в тому, що цей інноваційний процес включає всі три можливі групи нововведень [14]:

- 1) продуктових – нова продукція, що споживається у сфері виробництва (як засіб виробництва) чи у сфері споживання (як предмет споживання);
- 2) технологічних – нових технологій виробництва продукції, що випускається або нової;
- 3) організаційно-управлінських – нові методи організації робіт і управління виробництвом.

Концентруючись тільки на здійсненні перетворень із впровадженням різного роду нововведень, автори передбачають використання стратегічної форми реструктуризації, втім оперативна реструктуризація дозволяє створювати більш прийнятні умови для формування стратегії та розробки стратегічного плану її проведення.

На думку О.Б. Мних, параметри діючої чи новостворюваної організаційної структури повинні бути настільки пристосованими до прийнятої стратегії формування вартості, щоб повномасштабно задіяти потенціал підприємства – техніко-технологічний, маркетинговий, логістичний, організаційний, кадровий тощо і зміцнити конкурентні позиції. Це пояснюється тим, що будь-які інновації, в тому числі організаційні і соціальні, порушують структуру попиту і пропозиції, змінюють критерії вибору рішень інтегрованого бізнесу в регіональній економіці, а також основних змінних у моделі інноваційного розвитку економіки [12, с. 9].



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В економічній думці превалює підхід однорівневої побудови класифікацій реструктуризації, разом із тим, враховуючи розвиток підприємства та перехід його від одного збалансованого стану до іншого, здатність його розвитку за спіраллю, доцільно представити її у вигляді певної ієрархії (див. табл.). Для підприємств реального сектору економіки така типологія є раціональною, оскільки спирається на ієрархії потреб підприємства, які змінюються в процесі його розвитку та збільшення масштабів; підвищення підприємницького потенціалу та зростання компетентнісних характеристик керівництва.

Самоідентифікаційна реструктуризація виділена як окремий тип, оскільки вона представляє собою певний симбіоз інших виділених типів нижнього рівня, акумулює в собі на різних етапах розвитку підприємства актуальні напрями та види діяльності, здебільшого використовується лідерами галузі. Вона охоплює підприємства як цілісний соціально-економічний організм, тісно вбудований у зовнішнє середовище, ґрунтується на поєднанні методів та інструментів стратегічного, фінансового та корпоративного менеджментів. Має на меті активний перерозподіл ринкової влади.

Онтологічні напрями створюють філософське підґрунтя для синтезу взаємозв'язків «від космогонії до етики і виявити актуальні рішення, які визначають долю людства як необхідний етап його розвитку» [1]. Серед характерних рис соціальної дійсності І. Лакатос виділяє: об'єктивну визначеність; єдність загального, особливого і одиничного, що забезпечує існування реальних конкретностей та історизм. У характеристиці буття він акцентує увагу на тому, що воно завжди змінюється і є незворотним, а також, що розглядати буття слід у конкретній єдності предметності і процесуальності. Ця єдність виявляється в тому, що старе в суспільстві «знімається» новим, а всі частини і елементи нового буття є складними і невичерпними за змістом комплексами, які перебувають один з одним у невичерпних взаємодіях і в яких формуються можливості виникнення нових можливостей. Надають підставу для поєднання економічного підґрунтя через матерію і свідомість та являють собою системоутворюючий елемент, що створює перспективи впровадження економіки знань [11].

Компетентнісно-інтелектуальна включає багатостадійний процес, що ґрунтується на ретрансляції знань та компетенцій працівників підприємства у продукти, технології. Саме здатність до руху знань та їхні інтегративні властивості дозволяють накопичувати людського капіталу індивідуума й інтелектуальний капітал підприємства, підвищити його інтелектуальний потенціал. Характерною рисою даного типу реструктуризації є наявність підприємницької ініціативи, яка відіграє особливу роль в економічному зростанні під-

приємства, стає джерелом глибоких структурних зрушень в діяльності підприємства, його проактивної господарської поведінки у ринкових відносинах, надає динамізму в прогресивних перетвореннях.

Капіталово-майнова об'єднує капіталоутворення з процесами формування майна підприємством. Капітал і майно це фундаментальні категорії, що є спорідненими та не еквівалентними, тому мають власне змістовне наповнення та поєднуються як джерела та напрямки вкладання коштів, їхній взаємний перетік можливий завдяки господарській діяльності та економічній вигоді, яку приносять їй в майбутньому матеріальні й нематеріальні активи, що є об'єктами власності підприємства та є його майном. Зазначені економічні ресурси можуть сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу та характеризуються вартістю, продуктивністю й здатністю генерувати дохід.

Оскільки джерела утворення майна підприємства поділяються на два види: власний капітал (внески власників, прибуток, резерви, фонди, безповоротне фінансування тощо) та зобов'язання (залучені кошти – кредити, кредиторська заборгованість тощо), то ці дві складові забезпечують кругообіг капіталу.

Процеси капіталоутворення пов'язують здебільшого з інвестиційною діяльністю транснаціональних корпорацій. Реалізація даного типу реструктуризації може спиратися також на використання фінансового капіталу та відповідних спекуляцій з цінними паперами та процедурами банкрутства, злиття і поглинання великих і середніх компаній.

Корпоративно-організаційна ґрунтується на збалансуванні бізнес-системи, бізнес-процесів, бізнес-структури, ув'язує до єдиного системного процесу управлінські і підприємницькі функції, які реалізуються персоналом підприємства з метою запобігання організаційних конфліктів при здійсненні змін та перетворень. Включає також проведення гармонізації взаємовідносин між власниками та керівництвом задля знаходження компромісів та оптимального балансу відповідальності і поділу функцій акціонерів, менеджменту, наглядової ради, що пов'язане зі змінами в партнерських стосунках, обслуговуванням нових ринків тощо. Втілюється у вертикальній та горизонтальній інтеграції, кооперації різних типів, змінах в організаційних структурах управління.

Імперативні напрямки кваліфіковані так автором тому, що вони мають чітко позначені дії та зазначену їхню послідовність, їх базовий рівень стає основою для функціонування та без їх здійснення підприємство не може існувати як суб'єкт господарювання. До імперативних напрямів слід віднести: ресурсно-технологічну, маркетингову, логістичну реструк-

### Багаторівнева ієрархічна класифікація реструктуризації підприємства

Потреба підприємства в	Тип реструктуризації	Напрями
Місії	Самоідентифікаційна	Принцепасійний напрямок
Іміджу	Компетентнісно-інтелектуальна	Онтологічні напрямки
В безпеці та гарантіях	Капіталово-майнова	
Культури та організації	Корпоративно-організаційна	
Зв'язках	Логістична	Імперативні напрямки
Продукті (послугі)	Маркетингова	
Ресурсах, технології	Ресурсно-технологічна	



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

туризації, оскільки через них підприємство задовольняє свої базові потреби. При їхньому здійсненні не допускаються відхилення від вичерпного переліку завдань, прав і обов'язків суб'єктів та структурних підрозділів, оскільки це обумовлює відповідність вимогам якості продукції та послуг; забезпечує цінність партнерства. Набір альтернативних варіантів управлінських рішень носить обмежений характер.

Логістична включає систему зв'язків та комунікацій підприємства, технологію їхнього формування та використання, організацію руху ресурсів, товарів, послуг. Обумовлена специфікою бізнес-процесів, ресурсоемністю продукції, моделлю руху матеріальних та фінансових потоків, їхньою взаємодією і взаємозалежністю. Синхронізація і координація потоків відбувається в просторі і часі з метою ефективного використання як предметів праці, тобто сировини, матеріалів і напівфабрикатів, так і базисних ресурсів виробництва, основних фондів і працівників у вираженні трудових ресурсів.

Маркетингова реструктуризація включає трансформації у вигляді зміни цінової, товарної, територіальної, інформаційної стратегій, диверсифікацію тощо. Причини таких перетворень зумовлені зменшенням обсягів збуту продукції, «виснаженням» або зниканням традиційних сегментів ринку, загостренням конкуренції.

Маркетинг на підприємстві поділяють на маркетинг сировини, технологій і виробництва, готової продукції. Останнім займаються всі, нехтуючи в основному двома попередніми. Та важливо знайти оптимальне співвідношення ціни, кількості та якості в усіх трьох підрозділах маркетингу. Не можна нехтувати й роботою з клієнтами, і сервісом зокрема, післяпродажними гарантіями і обслуговуванням [8].

Ресурсно-технологічна ґрунтується на технологічному способі одержання продукції і є основою для визначення виробничого потенціалу підприємства; підґрунтям, що визначає технологічний спосіб одержання продукції; підставу для обґрунтування потужності та масштабу його функціонування; сукупність факторів, які обумовлюють здійснення операційної діяльності підприємства; комплекс ресурсів, поєднаних у процесі виробництва. Тому здійснення ресурсно-технологічної реструктуризації дозволяє змінити технологічний спосіб одержання продукції, активних компонент процесу виробництва та технології, що стає підставою формування технологічного укладу підприємства та відображає ступінь досконалості продукції та послуги.

### Висновки

Різномірність думок вчених економістів щодо виділення типів, видів реструктуризації через їх сутність, об'єкту приналежність та по елементну зв'язковість.

Використання в управлінській діяльності такого підходу, який враховує розвиток підприємства та перехід його від одного збалансованого стану до іншого, здатність його розвитку за спіраллю, доцільно представити її у вигляді певної ієрархії. Для підприємств реального сектору економіки така типологія спирається на ієрархії потреб підприємства, які змінюються в процесі його розвитку та збільшення масштабів; підвищення підприємницького потенціалу та зростання компетентнісних характеристик керівництва. Такий підхід є основою авторської наукової парадигми.

Принцепасійний напрям реструктуризації симбіоз інших виділених типів нижнього рівня, акумулює в собі на різних етапах розвитку підприємства актуальні напрями та види діяльності, здебільшого використовується лідерами галузі

Онтологічний напрям реструктуризації ґрунтується на здійсненні удосконалень у розбудові нових сфер діяльності, оновлення асортименту виробництва, опанування нових ринків збуту, впровадження якісно нової техніки та технології, удосконалень структури та процесу прийняття управлінських рішень, що ґрунтується на використанні нових знань та вмінь, а також переосмислення працівників свого місця в системі розвитку підприємства.

До імперативного напрямку слід віднести удосконалень процесу організації праці, підвищення якості вироблюваної продукції, зміни у підвищення кваліфікації кадрів та їхнього відношення до праці.

Типи реструктуризації, що входять в даний напрям, потребують негайних змін та здійснення поточних заходів задля підвищення економічних показників та запобігання ризику втрати ліквідності. Вони спрямовані на зупинення дії негативних явищ та їх впливу на базові потреби підприємства у здійсненні комерційно-виробничої діяльності та є основою формування бізнес-моделі діяльності підприємства.

### Список використаних джерел

1. Бабиц В.П. Основи сучасної онтології. Методологія, проблеми, перспективи / В.П. Бабиц. – Харків: ІД «ИНЖЭК», 2006. – 295 с.
2. Бардаков В.А. Менеджмент організацій. Конспект лекцій: – Харків: ХНАМГ, 2007. – 176 с.
3. Блауг М. Методологія економічної науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг; [пер. с англ. под ред. В.С. Автономова]. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики». – 2004. – 416 с.
4. Василик О.Д. Аналіз інноваційних моделей реструктуризації сучасних підприємств / О.Д. Василик // Вісник Хмельницького нац. уні-ту. – 2009. – №5. – С. 134–138.
5. Грешко Р.І. Парадигма фінансової санації в умовах реструктуризації підприємств // Вісник. – Львів, 2005. – №8. – С. 179–185.
6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (із внесеними змінами та доповненнями) // Урядовий кур'єр. – 2002. – 13 квіт.
7. Історія економічних учень: Хрестоматія / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1198 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Експрес-курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; [пер. с англ. Б. Пинскер]. – М.: Новое издательство. – 2007. – 224 с.
10. Кохан М.О. Організаційно-економічний механізм санації: теоретичний зміст та структуризація // Наук. вісн. – Львів, 2006. – Вип.1 (3). – С. 43–53.
11. Лакатос І. Методологія наукових дослідницьких програм // І. Лакатос // Вопросы философии. – 1995. – №4. – С. 135–154.
12. Мних О.Б. Системний підхід до реструктуризації підприємства як соціально-економічного простору впровадження інноваційних рішень // О.Б. Мних // Економіка: реалії часу. – 2013. – 3(8). – С. 5–10.
13. Олійник Г.Ю. Теоретико-методологічні основи реструктуризації залізничного транспорту України // Ефективна економіка. – 2014. – №4. [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua)

14. Парахина В.Н. Стратегический менеджмент / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – М.: Кнорус. 2005. – 360 с.

15. Финанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф.

А.М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2005. – 546 с.

16. Штангрет А.М., Копилюк О.І. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. – К.: Знання. 2007. – 335 с.

I.V. TYUKHA,  
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,  
P.V. RUDNITSKA,  
магістр, Національний університет харчових технологій

## Вибір оптимальної форми розрахунків в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств харчової промисловості

У статті розглянуто основні документарні форми міжнародних розрахунків, їхні переваги та недоліки. Проаналізовано фактори, що впливають на вибір форми міжнародних розрахунків. За проведеними дослідженнями встановлено, що оптимальною формою розрахунків для підприємств харчової промисловості є документарне інкасо.

**Ключові слова:** міжнародні розрахунки, банківський переказ, інкасо, акредитив, розрахунки за відкритим рахунком.

I.V. TYUKHA,  
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,  
P.V. RUDNITSKA,  
магістр, Национальный университет пищевых технологий

## Выбор оптимальной формы расчетов в управлении внешнеэкономической деятельностью предприятий пищевой промышленности

В статье рассмотрены основные документальные формы международных расчетов, их преимущества и недостатки. Проанализированы факторы, влияющие на выбор формы международных расчетов. В результате проведенных исследований установлено, что оптимальной формой расчетов для предприятий пищевой промышленности является документальное инкассо.

**Ключевые слова:** международные расчеты, банковский перевод, инкассо, аккредитив, расчеты по открытому счету.

I.V. TYUKHA,  
PhD economic sciences, National University of Food Technologies,  
P.V. RUDNITSKA,  
master, National University of Food Technologies

## Choosing the optimal form of payments of international management in the food industry enterprises

This article considered the main documentary forms of international payments, their advantages and disadvantages. Analyzes the factors influencing the choice of form of international payments. According to studies found that the optimal form of payments for the food industry enterprises is a documentary collection.

**Keywords:** international accounts, bank transfer, letter of credit, collection, payment on open account.

**Постановка проблеми.** На сьогодні Україна досить широко залучена в процес міжнародних торговельних відносин. У зв'язку з постійним здійсненням експортно-імпорتنих операцій питання організації міжнародних розрахунків є дуже актуальним як для вітчизняних економічних суб'єктів, так і для їх іноземних контрагентів.

Міжнародні розрахунки – це грошові розрахунки між суб'єктами міжнародної діяльності, що пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей і послуг у міжнародному обігу.

Форма міжнародних розрахунків – це спосіб оформлення, передавання та оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, що використовуються в міжнародній практиці. Виділяють чотири основні форми міжнародних розрахунків: банківський переказ, розрахунки за відкритим рахунком, інкасо, акредитив [1].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам розвитку міжнародних розрахунків підприємств

присвятили свої роботи такі науковці та вчені, як І.Т. Балабанова, І.О. Береславська, Н.А. Боднар, І.О. Губарева, В.М. Домрачев, І.А. Іваненко, А.І. Кредисов, А.М. Мороз, О.М. Музичко, Н.В. Соловей, Г.В. Ставицька, Н.Д. Фаюра, Н.М. Чиж, Е.Ф. Югас, Л.О. Ющишина та ін. Вибір найбільш оптимальної форми розрахунків на підприємстві можна здійснити за допомогою економічно-математичних методів, зокрема методом лінійної оптимізації, яку запропонував О.Т. Левандівський.

**Мета статті** – запропонувати оптимальну форму розрахунків для підприємств харчової промисловості.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні харчова промисловість посідає одне з провідних місць в економіці України: частка галузі в загальному обсязі промислового виробництва займає друге місце після чорної металургії і досягає 18%.

Зростає конкурентоспроможність українських продуктів харчування на внутрішньому і зовнішньому ринках. Майже 95%

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

продовольчих товарів, що реалізуються на внутрішньому ринку, є продуктами вітчизняного виробництва. Продовольчі товари з України експортуються до понад 40 країн світу.

Вибір форм безготівкових розрахунків передбачає визначення критеріїв їхньої ефективності як основних важелів управління організаційною структурою безготівкового платіжного обороту. Питання визначення критеріїв ефективності форм розрахунків має дискусійний характер. Деякі економісти оцінюють форми розрахунків шляхом порівняння часу, що витрачається постачальником продукції на одержання відповідного платежу, з тривалістю виробничого процесу. Вони вважають, що якщо, наприклад, тривалість виробництва товару становить один день, а тривалість розрахунків – десять і більше днів, то обрана форма розрахунків є не-ефективною. Тривалість виробництва і тривалість обігу тісно взаємопов'язані. Більше того, зменшення обігових коштів в обігу дає змогу збільшити їхній обсяг у сфері виробництва.

Але ця взаємозалежність не може бути підставою для економічного обґрунтування тривалості розрахунків шляхом порівняння її із тривалістю виробництва. Так, у сільському господарстві тривалість виробництва може вимірюватися місяцями, а тривалість розрахунків – протягом кількох днів. Однак ця обставина ще не свідчить про високу ефективність обраної форми розрахунків.

Не враховуючи трудомісткості розрахункових операцій, слід відзначити, що ефективність форм розрахунків напряму залежить від швидкості зарахування коштів на рахунок постачальника. Однак цей критерій сам по собі не може характеризувати ефективність форм розрахунків через те, що час надходження коштів на рахунок не завжди охоплює весь період розрахунків.

Ефективність вибору тієї чи іншої форми розрахунків не можна розглядати лише на основі визначення тривалості виробництва і надходження платежу. Можна скоротити час, необхідний для розрахунків, до мінімуму, але нижче вартості реалізованої продукції не вдається зменшити потребу в обігових коштах для сфери обігу. Необхідно звертати увагу також і на величину обігових коштів, залучених у розрахунки.

Ефективність форм безготівкових розрахунків можна обчислити за формулою:

$$E_p = T_r / T_p, \quad (1)$$

де  $E_p$  – ефективність форм безготівкових розрахунків;  $T_p$  – тривалість руху товару від постачальника до покупця;  $T_r$  – тривалість відволікання обігових коштів у розрахунки.

Співвідношення у часі руху товарів і коштів у розрахунках може мати і вартісний вираз. Ефективність форм без-

готівкових розрахунків визначається як відношення вартості товару, який реалізується, до суми обігових коштів і банківських ресурсів, залучених у процес його реалізації, визначається за формулою:

$$E_p = V_t / (V_{o.k} + V_{b.p.}), \quad (2)$$

де  $V_t$  – вартість товару, який реалізується;  $V_{o.k}$  – сума обігових коштів, залучених у розрахунки;  $V_{b.p.}$  – сума банківських ресурсів, залучених у розрахунки.

Вартісний вираз коефіцієнта ефективності форм безготівкових розрахунків дає змогу виявити резерви обігових коштів, які підлягають вилученню з обігу і направляються у сферу виробництва. Вибір форм безготівкових розрахунків за допомогою цього коефіцієнта сприяє вкладенню коштів у сферу обігу до рівня, який необхідний для організації безперебійного кредитно-грошового обігу в народному господарстві, що може значно скоротити неплатежі підприємств і тим самим підвищити роль безготівкових розрахунків у прискоренні оборотності обігових коштів, а отже, і в покращанні фінансового стану підприємства.

Будь-яка організація розрахункових відносин пов'язана з певними витратами, які, своєю чергою, визначаються показниками ефективності використання обігових коштів на підприємстві. Чим тривалішим є термін відволікання із господарського обороту обігових коштів, тим більше зростає у підприємства потреба в обігових коштах, і воно несе додаткові витрати.

Термін відволікання обігових коштів з обороту підприємства, своєю чергою, залежить від часу документообігу тієї чи іншої форми безготівкових розрахунків.

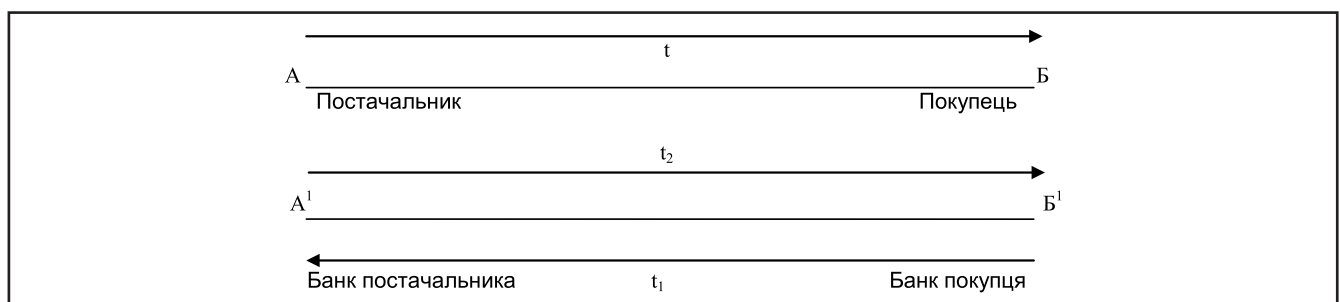
Документообіг являє собою систему оформлення, використання і руху розрахункових документів (див. рис.).

З наведеної схеми можна визначити в технології розрахунків такі функціональні залежності:  $B = A, t$ ;  $B^1 = A, B, t_1, t_2$ . Коли оплата постачальнику відбувається після відвантаження продукції, то  $A^1 = B^1, t_2$ .

Якщо у розрахунках використовується такий розрахунковий документ, як платіжна вимога-доручення, то:  $A^1 = t_1, B^1, t_2$ .

Для визначення витрат постачальника ( $B_1$ ), які пов'язані з відсутністю в його обороті коштів протягом певного періоду, потрібно враховувати таку залежність:  $B_1 = t, t_1, t_2$ . Покупець, своєю чергою, також може визначити свої витрати ( $B_2$ ), які пов'язані з відсутністю в його обороті коштів протягом певного часу. Для цього він може використовувати залежність типу:  $B_2 = t_2, t, A, B$ .

Використовуючи акредитивну форму розрахунків, необхідно враховувати, що кошти перераховуються з рахунку покуп-



### Технологія руху документів і здійснення безготівкових розрахунків

Примітки:  $A$  – дата відвантаження продукції постачальником;  $B$  – дата надходження продукції покупцеві;  $A^1$  – дата надходження платежу на рахунок постачальника;  $B^1$  – дата списання коштів з рахунку постачальника;  $t$  – час руху продукції від постачальника до покупця;  $t_1$  – часу руху розрахункових документів від постачальника до покупця;  $t_2$  – час руху розрахункових документів від покупця до постачальника.

ця у банк постачальника і депонуються на окремому рахунку до появи розрахункових документів, які підтверджують фактичне відвантаження продукції. Таким чином, дата відвантаження продукції постачальником і дата надходження платежу на його рахунок збігаються, тобто  $A = A^1$ . При цьому витрати постачальника  $B_1 = 0$ . Це означає, що при використанні такої форми розрахунків вилучення коштів з обігу відбувається тільки у покупця на термін використання акредитиву.

Таким чином, на основі порівняння витрат постачальника чи покупця при здійсненні розрахунків можна визначити найбільш ефективну форму безготівкових розрахунків для конкретних умов [3].

Дослідження валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів показало, що при проведенні торговельних операцій важливим є правильний вибір форми розрахунків, оскільки він дає змогу контрагентам зменшувати витрати і ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом.

На вибір форм міжнародних розрахунків впливає ряд чинників: вид товару, який є об'єктом зовнішньоторговельної угоди; наявність кредитної угоди; платоспроможність і репутація контрагентів, що визначає можливість компромісу між ними; рівень попиту і пропозиції на даний товар на світових ринках [4].

За даними декількох провідних банків, в Україні структура зовнішньоекономічних розрахунків розподіляється приблизно таким чином: на частку банківських переказів припадає близько 90%, на частку акредитива – 9%, на інкасо – 1% [2].

Банківський переказ (bank transfer) – просте доручення банку своєму банку-кореспонденту виплатити певну суму грошей на прохання і за рахунок переказодавця іноземному отримувачу (бенефіціару) з визначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми [4].

Банківський переказ є найбільш поширеною формою безготівкових розрахунків в Україні, що зумовлюється технологічною простотою його здійснення та короткими строками розрахунків. Проте при використанні розрахунків банківським переказом немає гарантії для експортера на оплату відправлених ним товарів, і тому виникає ризик щодо втрати валютних коштів. У міжнародній практиці для забезпечення платежів використовується банківська гарантія фінансового платежу. Але банківський переказ регулюється національним законодавством, і тому виникають суперечності при використанні такої форми розрахунків із іноземними партнерами, оскільки в Україні не застосовується така банківська гарантія фінансового платежу [6].

Розрахунки за відкритим рахунком передбачають періодичні платежі імпортера експортеру після одержання товару. Сума поточної заборгованості враховується в книгах торговельних партнерів. Відкритий рахунок використовують при розрахунках між: фірмами, пов'язаними традиційними торговельними відносинами; ТНК та їх закордонними філіями за експортними поставками; експортером і брокерською фірмою; змішаними фірмами за участю експортера; за товари, відправлені на консигнацію для продажу зі складу; за реалізацію власного товару іноземній філії. Розрахунки за відкритим рахунком найвигідніші для імпортера, оскільки він має певну відстрочку оплати за відсутності ризику щодо обсягу

комплектації і термінів поставки товару. Для експортера ця форма розрахунків найменш вигідна, тому що не гарантує своєчасної плати, уповільнює оборотність капіталу, інколи спричиняє необхідність вдаватися до банківського кредиту.

Інкасо – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку. При цьому інкасо являє собою тільки інкасування паперів і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги. Інкасова форма розрахунків певною мірою вигідна експортеру тим, що дає захист його прав на товар до моменту оплати документів (якщо, звичайно, експортер не дав інструкції про видачу документів без оплати). Ця форма розрахунків також вигідна імпортерам, оскільки вона припускає оплату реально поставленого товару, а витрати з проведення інкасової операції є відносно невеликими. Застосування інкасо регулюється «Уніфікованими правилами інкасо», прийнятими в 1978 році Міжнародною торговельною палатою [7].

Інкасова форма розрахунків пов'язана з ризиками неплатежу і тому зазвичай використовується з банківськими гарантіями.

Банківська гарантія – це зобов'язання банку перед бенефіціаром (особою, на користь якої надана гарантія) здійснити виплату грошової суми відповідно до умов гарантії у випадку порушення принципалом (особою, що є боржником перед бенефіціаром) своїх зобов'язань, забезпечених гарантією.

Використання банківських гарантій значно підвищує вартість використання документарного інкасо. За даними ПАТ КБ «ПриватБанк», вартість банківської гарантії становить 4560–25120 грн.

Акредитив – договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитиву, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж [8]. Акредитив для імпортера передбачає: високу комісію; використання банківського кредиту; іммобілізацію та розпилення його капіталу – відкриття акредитиву до отримання і реалізації товарів.

Акредитив для експортера означає: зобов'язання банку оплатити; надійність розрахунків і гарантію своєчасної оплати товарів, тому що це здійснює банк; швидкість отримання платежу; отримання дозволу імпортера на переказ валюти в країну експортера при виставленні акредитиву в іноземній валюті.

Застосування акредитивів у міжнародних розрахунках регулюється Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів, які розроблені і затверджені Міжнародною торговою палатою (1993) [9].

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України та НБУ «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» №444 від 21.06.95 найбільш вигідними для України формами розрахунків є документарний акредитив та документарне інкасо [10].



Акредитивна форма розрахунків мало використовується в Україні, оскільки має високу вартість і складність виконання. Хоча з 2008 року зросла тенденція до зростання обсягів використання такої форми розрахунків. Це пов'язано з нестабільною економічною ситуацією у світі та недовірою до ділових партнерів. Крім того, такою формою розрахунків можуть скористатися тільки ті суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють операції на великі суми грошей. Перевагу такої форми розрахунків надають підприємства авіапромисловості, машинобудування та кораблебудування [6].

Проаналізувавши кредитування підприємств при здійсненні операцій за експортними акредитивами, ми прийшли до висновку, що лідером у 2009 році був ОТП Банк, сума зобов'язань якого становила 161 643 тис. грн., найменша сума зобов'язань (1588 тис. грн.) була у Правекс-Банку. Щодо кредитування операцій за імпорнтними акредитивами, то можна спостерігати, що тут лідером у 2009 році був Укрексімбанк із зобов'язаннями в 947 544 тис. грн., а на останньому місці – «Райффайзен Банк Аваль» із зобов'язаннями 49 246 тис. грн.

У 2010 році першість у кількості наданих кредитів за імпорнтними операціями перейшла до ПриватБанку та становила 2 326 000 тис. грн. Найменше зобов'язань спостерігається знову ж таки у «Райффайзен Банку Аваль» – 3110 тис. грн. Згідно із зазначеним можна відзначити досить жваву діяльність банків у кредитуванні акредитивних операцій, а отже й обслуговуванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств, хоча зростання даних зобов'язань супроводжується значними ризиками для банку.

## Висновки

Таким чином, враховуючи вище сказане, оптимальною формою розрахунків для підприємств харчової промисловості є документарне інкасо з таких причин: на відміну від банківського переказу, який найчастіше використовується на даний час, розрахунки за інкасо регулюються не лише нормами національного законодавства, а й міжнародними правилами, що не викликатиме суперечностей між партнерами; це досить недорога форма розрахунків, і тому вона застосовується для виконання угод на незначні суми.

Окрім цього, інкасо має суттєві переваги, які позитивно вплинуть на управління зовнішньоекономічною діяльністю: зручність (банк, який має відділення та мережу корес-

пондентів, допомагає уникнути різних проблем пов'язаних з міжнародними розрахунками (інкасо), застосувавши ефективний спосіб обробки документів, розрахунків і зв'язку); збільшення конкурентоспроможності (для експортера інкасо виступає менш тривалим та обтяжливим засобом досягнення домовленості, ніж акредитив. Отже, у експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність); зменшення ризику дострокової передачі товарів (експортер може захиститися від передачі товарів до того, як імпортер здійснить платіж. Інкасо передбачає менший ступінь безпеки для експортера, ніж передплата готівкою чи акредитив. Але якщо експортеріві не потрібен надійний захист від політичного та комерційного ризику за даної концентрації угод або негайна оплата товарів є необов'язковою, інкасо може бути оптимальною формою розрахунку).

## Список використаних джерел

1. Петрашко Л.П. Міжнародні фінанси / Петрашко Л.П. [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц]. – К.: КНЕУ, 2003. – 221 с.
2. Стадницький Ю.І. Сучасні аспекти розвитку міжнародних розрахунків вітчизняних підприємств / Стадницький Ю.І., Коваль Л.М., Савицький А.В. – К.: Інноваційна економіка. – 2012. – №11. – С. 52.
3. Рибіна Л.О. Безготівкові розрахунки / Л.О. Рибіна. – Суми: Довкілля, 2006. – 245 с.
4. Бердар. М.М. Фінанси підприємств / Бердар. М.М. [навч. посіб.] – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
5. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
6. Види безготівкових розрахунків в іноземній валюті / Михасик О.Д. // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – №3 [54].
7. Міжнародні фінанси [Д'яконова І.І., Макаренко М.І. та ін.]; [навч. посібник]. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 548 с.
8. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» (Інструкція, п.1.4) 21.01.2004 №22.
9. Міжнародна економіка [Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін.]; [підручник] / За ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
10. Використання акредитива при розрахунках. / Бондаренко І.А. // Фінанси України. – 2009. – №3. – С. 114.

УДК 336.71.078.3

К.Ю. ЦИЦИК,  
аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

## Питання управління системними ризиками в контексті забезпечення фінансової стійкості банківського сектору

Стаття присвячена дослідженню та визначенню сутності поняття системного ризику. Розкрито методологічні засади відстеження системних ризиків у фінансовій сфері та визначено механізми управління ними. Особливу увагу приділено питанню ролі пруденційного банківського нагляду в управлінні системними ризиками з метою забезпечення фінансової стійкості банківського сектору.

**Ключові слова:** системний ризик, пруденційний банківський нагляд, банківські ризики, система оцінки ризиків, фінансова стійкість.



## Вопрос управления системными рисками в контексте обеспечения финансовой устойчивости банковского сектора

Статья посвящена исследованию и определению сути понятия системного риска. Раскрыты методологические основы отслеживания системных рисков в финансовой сфере и определены механизмы управления ими. Отдельное внимание уделено вопросу роли пруденциального банковского надзора в управлении системными рисками в целях обеспечения финансовой устойчивости банковского сектора.

**Ключевые слова:** системный риск, пруденциальный банковский надзор, банковские риски, система оценки рисков, финансовая устойчивость.

## Systemic risks management within the context of ensuring banking sector financial sustainability

The article is intended to investigate the nature and define the concept of systemic risk. Methodological principles of systemic risks' tracking in the financial sphere are revealed, as well as their management mechanisms are defined. Special attention is paid to the role of prudential banking supervision in systemic risks management to ensure financial sustainability of the banking sector.

**Keywords:** systemic risk, prudential banking supervision, banking risks, risk assessment, financial sustainability.

**Постановка проблеми.** Світова фінансова криза, що розпочалася в 2008 році та отримала новий імпульс в Європі в 2012 році, наочно показала необхідність переосмислення підходів до економічної політики, зменшення негативного впливу системних ризиків, вдосконаленню набору інструментів ризик-менеджменту, що дають змогу передбачити та пом'якшити ризики. В Україні додатковим фактором поглиблення проблеми ефективного функціонування фінансової системи є наявна політична криза, що поступово призводить до економічного спаду в країні. За таких умов постає питання захисту не окремої фінансової установи, а системи в цілому, адже наявна фінансово-економічна кон'юнктура не сприяє активізації розвитку та підтриманню стабільного функціонування учасників фінансової системи, а гальмує ці процеси, ускладнюючи умови діяльності суб'єктам ринку. У зв'язку з цим серед науковців, урядовців, фінансистів та банкірів з особливою гостротою постало питання виявлення, оцінки та управління системними ризиками.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанню управління системними ризиками в розвинутих країнах в останні роки приділяють значну увагу як науковці, так і практики. За даним науковим напрямом було здійснено ряд досліджень, серед яких роботи О.І. Барановського, Я.В. Белінської, О.Д. Говтвань, Т.Т. Ковальчука, А.О. Крилової, А.Я. Кузнецової, А.К. Мансурова, В.І. Міщенко, С.Р. Моїсєєва, С.В. Науменкової, І.В. Патіної, Т.С. Смовженко та інших вчених. Окремо слід відмітити роботи Дж. де Ніколо та М. Лучетта, присвячені дослідженню макроекономічного аспекту системних ризиків, а також праці П.В. Каллаур, Д. Унгур, що розкривають особливий зв'язок між управлінням системними ризиками та забезпеченням фінансової стабільності. Роль банківського регулювання в управлінні системними ризиками є предметом дослідження науковців Дж. Кауфмана та К. Скотта. Проте, незважаючи на значний рівень дослідження даного питання, нові виклики, що мають місце у банківській системі України, спричинені як внутрішніми змінами політико-економічного характеру, так і зовнішніми факто-

рами міжнародного впливу, спонукають науково-практичну спільноту до пошуку нових підходів до визначення системних ризиків, методів їх оцінки та інструментів управління з метою забезпечення фінансової стабільності.

**Мета статті.** У контексті постановки проблеми та актуальності обраної теми метою нашого дослідження є визначення поняття системного ризику та його характеристика, розкриття методологічних засад відстеження системних ризиків у фінансовій сфері та визначення механізмів управління ними. Окрема увага в роботі приділена питанню ролі пруденційного банківського нагляду в управлінні системними ризиками з метою забезпечення фінансової стійкості банківського сектору.

**Виклад основного матеріалу.** Системний ризик як поняття набуло особливо широкого вжитку після глобальної економічної кризи 2008 року. За своєю природою він виступає ймовірністю збою всієї системи у зв'язку з невідомістю окремих частин або компонентів та є наслідком паралельної динаміки (кореляції) між більшістю або усіма елементами системи [1].

Системний ризик розглядається як потенційна небезпека виникнення ситуацій, за яких індивідуальна реакція економічних агентів на ризики призводить не до кращого їх розділення, диверсифікації, а навпаки – до підвищення загальної їх неадекватності [2, с. 24]. Відповідно до даного бачення мікроекономічні ризики та поведінки окремих фінансово-кредитних установ формують системний ризик. Використання набору інструментів даними установами для зменшення ризику, як –от спеціалізація, диверсифікація та страхування, може призвести до протилежного синергетичного ефекту – збільшення загального колективного ризику. Дії окремих фінансово-кредитних установ, що розглядаються ними як раціональні, у цілому можуть дестабілізувати ринок та збільшити системний ризик.

Потенційно системний ризик присутній у всіх фінансових системах, однак його реалізація відбувається лише в умовах критичного накопичення дисбалансів і наростання невизначеності у функціонуванні всієї системи чи в діяльності окремих установ унаслідок втрати керованості чи зумисних дій [3, с. 189].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У поширенні системного ризику ключову роль відіграють взаємозалежність суб'єктів фінансового ринку, міжбанківська система, глобальна фінансова система тощо. Важливим, своєю чергою, є взаємозв'язок між джерелами та об'єктами ураження. Так, одночасно і джерелом і об'єктом ураження можуть бути фінансові установи, фінансовий ринок, фінансова інфраструктура тощо (табл. 1).

Ураховуючи особливе значення банківських установ у фінансовій системі протягом останнього періоду, суттєвий акцент переноситься на питання системного ризику саме банківського сектору. До причин виникнення та нагромадження системного ризику зазвичай відносять ідентичну поведінку банківських установ, залежність ступеня ризикуваності рішень банків від фази економічного циклу, щільний взаємозв'язок банківських установ тощо. Такі фактори, як нестабільність банківської системи і створення банківської паніки, відносяться переважно до інституційного джерела системного ризику.

Поява системних ризиків банківського сектору може бути викликана цілим рядом причин. Так, джерелом системного ризику може виступати сама модель банків як фінансових посередників, що перетворюють короткострокові зобов'язання в довгострокові кредити. Проте ця модель втрачає чинність, коли вкладники будуть намагатися терміново повернути свої вклади. Одним із припущень щодо поведінки банків є їх недооцінка ступеню ризику в період зростання. Це призводить до нового імпульсу пропозиції кредитних ресурсів. У період спаду банки занадто обережні, й пропозиція кредитних ресурсів занадто мала. В цьому випадку підґрунтям для системного ризику може стати схильність фінансово-кредитних установ до занадто великих зовнішніх ризиків (кредитних, ринкових, ліквідності) за економічного зростання (агрегований ризик) або наявність прямих та опосередкованих міжбанківських фінансових зв'язків, що є причиною ураження.

Друга причина появи системних ризиків у банківському секторі має інформаційний характер. Нездатність одного банку забезпечити свої зобов'язання може призвести до втечі вкладників з інших. Це призводить до серії банкрутств унаслідок недостатньої інформованості клієнтів про реальний фінансовий стан банків. Вважається, що система взаємного гарантування вкладів гальмує чи усуває ефект поширення системного ризику. Це працює за умови, коли обсягів системи гарантування вистачає на забезпечення вимог вкладників. Ситуація ускладнюється й тим, що банки не здатні передбачити ефект поширення своїх дій на інші елементи системи, що й породжує мережний ризик, або так званий ефект доміно. В цьому контексті необхідною умовою системного ризику є банкрутство невеликої кількості великих фінансових інститутів. Це призводить до фінансової паніки, населення намагається вилучити залишки з інших інститутів, що ставить під сумнів усю фінансову систему. На наш погляд, ефект доміно є зовнішнім проявом системного ризику і механістичним аналогом для фінансової сфери. Першою причиною системних проблем є поганий сигнал. Він служить поштовхом для колективно нераціональної поведінки, яка є в той же час з погляду окремого індивіда індивідуально раціональною. Йдеться про фінансову та банківську паніку, намагання власників депозитів врятувати частку своїх вкладів, гублячи всю систему в цілому і зрештою перетворюючи індивідуальну раціональність у свою протилежність.

У зв'язку з цим постає питання відстеження системних ризиків, їх оцінки та управління ними з метою забезпечення фінансової стійкості банківського сектору. Так, можуть бути запропоновані такі етапи відстеження та зменшення системних ризиків банківського сектору, що представлені у табл. 2.

Оцінка системних ризиків може здійснюватися за різними методиками. Так, агентство Fitch використовує два індикатора оцінки системного ризику: BSI та MPI. Індикатор банківської

**Таблиця 1. Матриця поширення та ураження системним ризиком**

		Об'єкти ураження		
		Фінансові установи	Фінансовий ринок	Фінансова інфраструктура
Джерела ураження	Фінансові установи	Вразливість до ризиків; взаємопов'язаність акціонерів; умовні кредитні лінії; система гарантування вкладів (депозитів); узгодження між фінансовими установами з доступу до фінансової інфраструктури	Крупні фінансові установи встановлюють ціну на ринку; продаж активів через кредитні дефолтні СВОПи; «пожежний» продаж активів призводить до падіння вартості й зменшення ліквідності; оцінка активів у зв'язку з ринком може призвести до значних втрат в торгових портфелях	Ринкові невдачі ключових фінансових установ можуть створити проблеми у функціонуванні окремих компонентів інфраструктури, якщо відсутні надійні системи захисту. Останні реалізуються за принципами «поставка – платіж», «платіж – платіж» в розрахунках по фінансових активах
	Фінансовий ринок	Несприятливі зміни на фінансовому ринку можуть призвести до втрат фінансових установ	Проблема на одному ринку може призвести до звуження обсягів продаж й втрату ліквідності на іншому	Зменшення вартості забезпечення застави може спонукати до збільшення додаткової застави, потягнути за собою закриття коротких позицій шляхом продажу довгих
	Фінансова інфраструктура	Перебої у функціонуванні фінансової інфраструктури може потягнути затримку платежів, ускладнення управління ліквідністю	Операційні проблеми в інфраструктурі, що обслуговує ринок (торгові платформи, клірингові та розрахункові системи), можуть вплинути на ринковий оборот активів й процес формування цін	Перебої у функціонуванні критично важливих телекомунікаційних та інформаційних систем можуть поширюватися через технічні та інформаційні системи

Джерело: побудовано автором із використанням [5].

**Таблиця 2. Процес відстеження системних ризиків банківського сектору**

Етап процесу відстеження	Напрямок дій	Методи аналізу системних ризиків
I	Виявлення джерел системного ризику, системно значущих інститутів, установ, ринків, платіжних систем та взаємозв'язків між ними	Мережевий аналіз, зокрема, стохастичних мереж (описують мережну структуру, елементи якої та зв'язки мають імовірнісний характер)
II	Визначення показників (індикаторів) надійності банківського сектору, фінансової системи, платіжних систем, економіки в цілому	Методичні підходи міжнародних рейтингових агентств та МФО до визначення системи показників та їх агрегування (агентство Fitch, МВФ, БМР, Базельський комітет тощо)
III	Визначення структури управління системним ризиком	Системи гарантування та страхування депозитів, наявність кредитора останньої надії, система нагляду за банками, банківською, платіжними системами, системно важливими фінансовими посередниками
IV	Визначення організаційної структури відстеження та управління системним ризиком	Структурно-логічний аналіз з метою побудови цілісного механізму управління системним ризиком банківського сектору

Джерело: побудовано автором із використанням [6, с. 58].

системи (BSI) використовується для оцінки якості внутрішнього стану банківського сектору. Він набуває значення від «А» (дуже висока якість) до «Е» (дуже низька якість). Макропруденційний індикатор MPI вимірює рівень, за якого зростання кредитування, цін на активи і реального обмінного курсу валют роблять банківську систему потенційно вразливою до корегування цін на активи та обмінного курсу, а також до впливу економічного спаду, що може бути наслідком такої корекції. MPI варіюється від «1» (низький) до «3» (високий). Два індикатори використовуються в матриці системних ризиків. Матриця системних ризиків будується на припущенні, що якісніші та стійкіші банківські системи більш здатні подолати різкі зміни.

Банк міжнародних розрахунків пропонує методіку вимірювання та стрес-перевірки системних ризиків фінансових інститутів. Системний ризик вимірюється як розмір плати за страхування фінансової кризи. Плата визначається на очікуваних показниках імовірності дефолту окремих банків та прогнозованих кореляціях з дохідністю активів.

Міжнародний валютний фонд, своєю чергою, використовує систему параметрів для ідентифікації фінансової установи, як системно важливої. Критеріями визначення системності слугують розмір та взаємозв'язок з іншими установами. Ці параметри дозволяють оцінювати наслідки банкрутства фінансової установи на функціонування фінансових ринків та ступінь заміщення послуг установи. Пропонуються також такі параметри, як розмір активів та пасивів банку, види його діяльності, його роль як контрагента в ділових операціях. У продовженні цієї методіки Рада з фінансової стабільності визначає системно значущі фінансові інститути як установи, що характеризуються суттєвим обсягом і складністю операцій, системною пов'язаністю та складною заміненістю, а порушення чи диспропорції в їхній діяльності можуть призвести до значних збитків для фінансової системи та економіки в цілому [3, с. 190].

Як альтернативний підхід Базельський комітет з банківського нагляду пропонує методіку виявлення системно значущих банків. Методіка містить п'ять груп зважених індикаторів. Серед них індикатори: міжнародної діяльності (міжнародні вимоги й зобов'язання), розміру банку (сукупні активи), взаємопов'язаності (активи, пасиви, частка ринкового фінансування в сукупних зобов'язаннях), заміщення (активи, що зберігаються в банку, обсяг розрахунків, що

здійснюються через платіжні системи, обсяг розміщених заявок на ринку цінних паперів), ступеню складності установи (номінальна вартість похідних фінансових інструментів на позабіржовому ринку; неліквідні активи, чия вартість не можливо визначити з використанням ринкової ціни або моделі; обсяг торгового портфелю і портфелю цінних паперів, що призначається для продажу).

Порівняно з іншими методиками Базельський комітет з банківського нагляду пропонує методіку з двома нововведеннями. По-перше, вона використовує індикатори міжнародної діяльності, що є фільтром для глобальних банків, по-друге, враховуються індикатори ступеню складності установи. Зокрема, методіка використовувалася для ранжирування банків за ступенем значущості.

Доцільним є використання методу відстеження процесів нагромадження системного ризику на фінансовому ринку, розробленого А.К. Мансуровим [7]. Метод базується на діагностиці кризового потенціалу засобами фрактального аналізу ринкових настроїв, дослідженні умов поширення системного ризику між інститутами та ринками засобами моделювання з використанням авторегресійних моделей.

Ураховуючи особливості наявних методик виявлення, оцінювання та управління системним ризиком, вважаємо, що вони могли б знайти більш широкий практичний вжиток в Україні. Для цього, на нашу думку, доцільно впровадити підхід до оцінювання рівня системного ризику банківського сектору, що включає:

- оцінку за допомогою індексу фінансового стресу, що пропонується Міжнародним валютним фондом;
- оцінку показника валютних диспропорцій, що відображає вплив глобальної фінансової системи на національні економіки [8];
- оцінку реального та фінансового системного ризику [9].

Проте в процесі побудови механізму управління системними ризиками банківського сектору не слід нехтувати значенням регулювання даних процесів. Особливо це стосується ролі пруденційного банківського нагляду в забезпеченні фінансової стійкості банківського сектору. Враховуючи той факт, що з методичного погляду антитезою системного ризику є стійкість, саме дослідження фінансової стійкості банківського сектору є корисним доповненням до аналізу системного ризику.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

За своєю природою фінансова стійкість має системний характер, що проявляється в якості стійкості банківського сектору і досягається як синергетичний ефект від взаємодії банківського сектору, ринків, інфраструктури, а також фінансових відносин в реальній економіці. Стійкість банківського сектору досягається в багатьох станах, кожен з яких має свій запас міцності. Дане поняття відрізняється динамічним характером, адже залежить від часу. Характерним є те, що фінансова стійкість, як стан, має відносний характер, адже ймовірність дестабілізації не зникає навіть у найбільш стійких банківських системах. Особливим є те, що за достатнього рівня стійкості створюється можливість до абсорбції негативних внутрішніх банківських шоків.

Так, залежно від рівня стійкості до фінансових шоків банківський сектор може сприйматися в контексті трьох основних станів: зони стійкості, зони розбалансування та зони кризи [6, с. 25–27].

Зона стійкості характеризується таким станом, коли банківський сектор у цілому стійкий і має тенденцію залишатися таким у короткостроковому періоді. В цьому випадку уповноважений орган має здійснювати загалом превентивну політику. Вона має бути спрямована на підтримку стійкості, використовуючи механізми підтримки ринкової дисципліни й державний нагляд й моніторинг. Важливу роль у цьому відіграватиме взаємний обмін інформації між сторонами.

Зона розбалансування є таким станом банківського сектору, коли він перебуває в межах стійкості, але наближається до них. В цьому випадку для збереження стійкості можуть використовуватися корегуючі заходи. Серед них: моральний вплив, більш інтенсивний нагляд.

Зона кризи характеризується станом, коли банківський сектор нестійкий і втрачає здатність ефективно розподіляти ресурси в часі й між видами діяльності, оцінювати фінансові ризики, керувати ними або пом'якшувати збурення. В цьому випадку необхідна стратегія «протидії», спрямована на відновлення стійкості, зокрема на врегулювання кризи.

Вказані зони умовно обмежені такими граничними станами стійкості банківського сектору:

– абсолютна стійкість – стан, за якого банківський сектор не переходить до стану кризи при значних шоківих впливах на економіку. Банківський сектор виконує всі функції в повному обсязі з максимальною ефективністю;

– початкове розбалансування – в результаті впливу зовнішніх та внутрішніх факторів банківський сектор може перейти в цей стан, проте він зберігає значний запас міцності порівняно з іншими можливими станами розбалансування. В той же час існують шоки, які можуть перевести банківський сектор у стан нестійкості (кризи);

– перехід до кризи – початок кризи – початкові стани, за яких банківський сектор перестає виконувати в повному обсязі свої функції;

– абсолютна нестійкість – банківський сектор не переходить до стану стійкості, навіть при інтенсивних регулюючих впливах на економіку.

Управління системним ризиком з метою забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості банківського сектору забезпечується проведенням пруденційного банківського нагляду. Так, виконуючі базові функції, такі як превентивну, захисну, стратегічну, адаптивну, попереджуючу тощо, пруденційний банківський нагляд покликаний, перш за все, запобігати виникненню системних ризиків у банківському секторі, а також має бути спрямований на підвищення прозорості та ефективності, адже він представляє собою специфічний режим, комплекс методів та інструментів банківського нагляду, що використовуються з метою виявлення зон підвищеного ризику в діяльності банківських установ, запобігання загрозливим факторам впливу з метою забезпечення достатнього рівня стійкості банківської системи країни.

Однак з метою вирішення завдань та виконання покладених на нього функцій пруденційний банківський нагляд має реалізовуватися на двох рівнях: мікропруденційного та макропруденційного нагляду. Порівняння макро- та мікропруденційного банківського нагляду представлено у табл. 3.

**Таблиця 3. Порівняння макропруденційного та мікропруденційного банківського нагляду**

Характеристика	Макропруденційний банківський нагляд	Мікропруденційний банківський нагляд
Кінцева мета	Зменшення витрат нестабільності, пов'язаних з фінансовою кризою	Захист інтересів вкладників та кредиторів банків
Проміжна мета	Підтримання фінансової стабільності в цілому	Запобігання неспроможності окремих банків
Макроекономічний фактор	Макроекономічні умови розглядаються як ендогенний фактор	Макроекономічні умови розглядаються як екзогенний фактор
Модель ризиків у фінансовому секторі	Загальні та корельовані шоки	Шоки індивідуального характеру
Оцінка перспектив	Імовірнісний підхід, що базується на оцінках ризиків, акцент на сценарному аналізі	Підхід, що базується на аналізі формальної звітності, акцент на внутрішньому контролі та перевірці
Взаємозв'язки та загальні ризики учасників ринку	Основоположні фактори	Не враховуються
Налаштування пруденційних норм	Підхід «згори донизу»: відстеження системних шоків фінансового сектору	Підхід «знизу догори»: відстеження ризиків окремих учасників ринку
Розкриття інформації	Широке оприлюднення результатів оцінки, зокрема, показників фінансової стійкості, макропруденційних індикаторів, сигналів раннього оповіщення	Стандартизовані звіти та конфіденційна інформація з метою нагляду

Джерело: побудовано автором із використанням [10, с. 13].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Макропруденційний банківський нагляд реалізується в напрямі контролю ринкової дисципліни з відповідною орієнтацією на системні ризики. Він є комплексом запобіжних заходів, спрямованих на мінімізацію ризику системної фінансової кризи, тобто ризику виникнення ситуацій, за яких значна частина банківського сектору стає неплатоспроможною або неліквідною. Мікропруденційний банківський нагляд, своєю чергою, фокусується на діяльності окремих банківських установ та орієнтується на індивідуальних ризиках банків. Очевидно, що макропруденційний банківський нагляд не в змозі досягти поставлених цілей без постійного зв'язку з мікропруденційним наглядом, тоді як мікропруденційний нагляд не здатен самостійно забезпечити фінансову стійкість без відповідного врахування результатів макроекономічного розвитку.

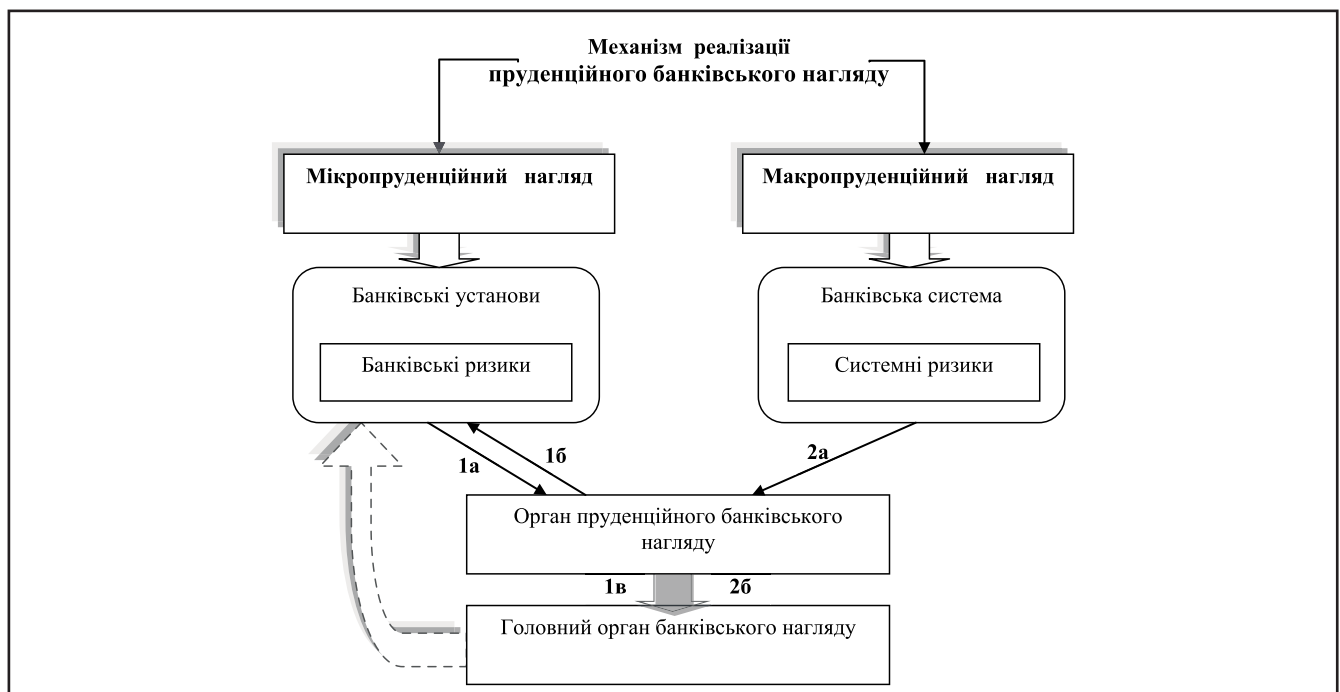
До кола завдань макропруденційного банківського нагляду відноситься: підтримання стійкості банківського сектору до агрегованих шоків, що містять рецесію та зовнішні шоки; обмеження надлишкових фінансових ризиків в цілому; зменшення амплітуди фінансового циклу: запобігання «мільних бульбашок» на ринках фінансових активів, якщо вони мають потенційну загрозу стійкості банківського сектору. Додатково одним із завдань макропруденційного банківського нагляду є пригнічення проциклічної поведінки банківських установ й заохочення ациклічної. Проциклічна поведінка применшує ризикованість інвестицій, фінансових операцій у період підйому економіки та завищує ризик у період спаду. Це призводить до перегріву фінансових ринків за зростання та зневодненню фінансової та банківських систем за рецесії.

Важливим є той факт, що ефективний банківський нагляд має бути неперервним. Це може бути забезпечено головним чином за рахунок поєднання нагляду як на мікро-, так і на макропруденційному рівні. Отже, на нашу думку, пруденційний банківський нагляд має реалізовуватись через механізм, зображений на рисунку.

Відповідно до схеми в даному процесі беруть участь такі суб'єкти, як: орган пруденційного банківського нагляду, головний орган банківського нагляду та банківські установи як представники банківського сектору країни. Пруденційний ризик-орієнтований банківський нагляд реалізується таким чином, що на основі представлених банківськими установами періодичних звітів та інформації про ризики і методи управління ними (1а) орган пруденційного банківського нагляду оцінює поточний стан банківської установи та здійснює ідентифікацію проблемних з точки зору визначених критеріїв банків. Як результат, орган пруденційного банківського нагляду надає проблемним банкам свої рекомендації (1б) стосовно виявлених аспектів, що потребують додаткової уваги та відповідного виправлення. Інформація про банки, що потрапили до групи таких, що знаходяться під загрозою надмірних ризиків, передається від органу пруденційного нагляду до головного органу банківського нагляду (1в) з метою його своєчасного втручання, проведення інтервенцій до банківських установ, які не відповідають критеріям стійкості до ризиків і становлять загрозу стабільності банківської системи країни.

Паралельно з цим органом пруденційного банківського нагляду проводиться макропруденційний нагляд із зосередженням уваги на системних ризиках банківської системи країни (2а). Метою даного процесу є здійснення розрахунку впливу макроекономічних шоків на стійкість банківських установ на індивідуальному рівні з використанням різних факторів ризику. Отримані результати зіставляють з даними мікропруденційного аналізу. Надалі сигнали про «нездорові» банки та виявлені зони загрози стабільності банківської системи передаються до головного органу банківського нагляду (2б) з ціллю проведення подальших дій та заходів.

Узагальнюючи зазначене вище, сучасні світові тенденції доводять той факт, що система банківського нагляду, за умови її оптимальної організації, покликана стимулювати розвиток сис-



**Механізм реалізації пруденційного ризик-орієнтованого банківського нагляду**

Джерело: побудовано автором.



тем ризик-менеджменту банківських установ шляхом постійного моніторингу та забезпечення їх стійкості. Розроблені Базельським комітетом у 2004 році Нові угоди про капітал (Базель II) містять сучасні підходи до банківського регулювання та нагляду, основною метою якого поряд із забезпеченням достатності капіталу банків та рівнем його адекватності є вдосконалення системи управління ризиками на етапах їх ідентифікації та обмеження, що сприятиме стабільності функціонування банківської системи в цілому. Оптимізація вищезазначеного процесу буде досягнута у випадку, якщо система банківського нагляду та система управління ризиками розвиватимуться паралельно одна до одної. Так, на нашу думку, найбільш оптимальним і ефективним є механізм здійснення нагляду, коли вимоги до банків повинні підвищуватися за сприятливих економічних умов і знижуватися за несприятливих, відповідно. До того ж система пруденційного банківського нагляду буде ефективною в тому випадку, якщо вона забезпечуватиме здійснення безперервного моніторингу та буде здатна оперативно реагувати на сигнали фінансової системи. Для цього банківський нагляд має активно впроваджувати технічні інновації в банківській індустрії.

У цілому остання криза стимулювала проведення глибоких реформ у провідних країнах світу. Серед спільних рис реформ у США, Європейському Союзі, Великій Британії чітко відзначається посилення контролю та державного регулювання фінансового сектору.

На даний момент в Україні послідовно здійснюються реформи у фінансовій сфері. З одного боку, реалізуються реформи державних фінансів, що передбачають: стабілізацію дефіциту державного бюджету, оптимізацію державного боргу, підвищення ефективності державних видатків, удосконалення управління державними фінансами, посилення фінансової та фіскальної дисципліни, реформу міжбюджетних відносин. З іншого боку, проводяться реформи фінансового сектору, що спрямовані, зокрема, на утримання низького рівня інфляції, підвищення стабільності та рівня капіталізації фінансової системи, збільшення обсягу надання фінансових послуг, відновлення кредитування економіки з одночасним зниженням рівня ризиків фінансової системи, зростання і розвиток фондового ринку та ринку фінансових послуг. Проте в реальності має місце ситуація, коли фінансова система, покликана забезпечувати сталий економічний розвиток держави, не здатна повноцінно функціонувати та виконувати покладені на неї функції. Серед таких причин: зменшення обсягів надання фінансових послуг, особливо обсягів кредитування бізнесу і населення; брак довгострокових фінансових ресурсів; низький рівень розвитку і низька прозорість фінансового ринку тощо.

Додатковим фактором поглиблення проблеми ефективного функціонування вітчизняної фінансової системи є наявна політична криза, що поступово призводить до економічного спаду в країні. За таких умов постає питання захисту не окремої фінансово-кредитної установи, а системи в цілому, адже наявна фінансово-економічна кон'юнктура не сприяє активізації розвитку та підтриманню стабільного функціонування учасників фінансової системи, а гальмує ці процеси, ускладнюючи умови діяльності суб'єктам ринку.

### Висновки

Проведене дослідження дає можливість зробити такі висновки.

По-перше, посилення зовнішніх і внутрішніх викликів світової економіки та загострення політико-економічної ситуації в країні об'єктивізує необхідність поглиблення підходу до управління системними ризиками насамперед не як категорії фінансової науки, а як практичної цілі в межах забезпечення стабільного функціонування фінансової системи. В цьому контексті під системним ризиком розуміється потенційна небезпека виникнення ситуацій, за яких індивідуальна реакція окремих фінансово-кредитних установ на ризики призводить не до кращого їх розділення, диверсифікації, а навпаки – до підвищення загальної їх ненадійності.

По-друге, в роботі визначено, що системний ризик виступає об'єктом пруденційного банківського нагляду в контексті забезпечення фінансової стійкості банківського сектору шляхом підтримання його стійкості до агрегованих шоків, обмеження надлишкових фінансових ризиків, зменшення амплітуди фінансового циклу та пригнічення проциклічної поведінки банківських установ і заохочення ациклічної.

По-третє, викладені в роботі методики відстеження та оцінювання системних ризиків доцільно використовувати і на національному рівні з метою досягнення стабільного функціонування банківської системи країни. Стабільність у цьому випадку досягається шляхом забезпечення синергетичного ефекту від взаємодії банківського сектору, фінансових ринків, фінансової інфраструктури, відновлення довіри до банків, можливості абсорбції внутрішніх негативних банківських шоків. Головним елементом у забезпеченні фінансової стабільності є стійкість до зовнішніх та внутрішніх факторів впливу. В цьому контексті доцільним є конструювання та імплементація інституційного поля для інструментів відстеження та мінімізації системних ризиків з метою забезпечення стійкості банківського сектору та стабільного функціонування банківської системи України.

### Список використаних джерел

1. Kaufman, G., Scott, K. What is Systemic Risk, and do Bank Regulators Retard or Contribute to it? – 2003. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.independent.org/pdf/tir/tir\\_07\\_3\\_scott.pdf](http://www.independent.org/pdf/tir/tir_07_3_scott.pdf)
2. Говтвань О.Д. Системный риск в финансовой сфере: теоретический анализ и подходы к оцениванию / О.Д. Говтвань, А.К. Мансуров // Проблемы прогнозирования. – 2011. – №2. – С. 24–36.
3. Міщенко В.І. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно занчущих банків / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2014. – Вип. 1 (105). – С. 186–196.
4. A Framework for Assessing Systemic Risk / Policy Research Working Paper. World Bank. – 2010. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.worldbank.org/docserver/download/5282.pdf?expires=1380540844&id=id&accname=guest&checksum=7903EA9111BBC2777F41E8256B815B3F>. – 30 р.
5. Каллаур П.В. Концепт «финансовая стабильность» // Белорусский экономический журнал. 2007. – №1. – С. 25–27.
6. Унгур Д. Управление системным риском и финансовая стабильность / Д. Унгур // Банкаускі веснік. – 2011. – №32(540). – С. 31–38.

7. Мансуров А.К. Прогнозирование валютных кризисов с помощью методов фрактального анализа // Проблемы прогнозирования. 2008. №1. – С. 145–158.

8. Romain Ranciere, Aaron Tornell and Athanasios Vamvakidis New Index of Currency Mismatch and Systemic Risk / IMF Working paper. – November 2010. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org

9. Gianni De Nicrolo and Marcella Lucchetta Systemic Risks and Macroeconomy / IMF Working Paper. – WP 10/29. – February 2010. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org

10. Hirtle B., Schuermann T. and Stroh K. Macroprudential Supervision of Financial Institutions: Lessons from the SCAP. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports №409, november 2009. – P. 13.

Д.І. ГОЛУБЕВ,

викладач НФ, Запорізький національний університет

## Розробка стратегії управління інвестиційною політикою підприємств машинобудування

*Досліджено сутність поняття «інвестиційна політика» та визначено її взаємозв'язок зі стратегічними напрямками управління. Встановлено, що стратегічні інвестиційні рішення не повинні носити жорстко детермінований характер і мати певний запас маневреності в досягненні поставлених стратегічних інвестиційних цілей. Виокремлено основні етапи процесу ухвалення стратегічних інвестиційних рішень підприємства. Запропоновано матрицю можливих стратегічних напрямів інвестиційного розвитку підприємства та етапи розробки інвестиційної політики.*

**Ключові слова:** інвестиційна політика, стратегія, розвиток, цілі, напрями, стратегічні інвестиційні рішення, ризик, прибутковість, інвестування.

Д.И. ГОЛУБЕВ,

преподаватель НФ, Запорожский национальный университет

## Разработка стратегии управления инвестиционной политикой предприятий машиностроения

*Исследована суть понятия «инвестиционная политика» и определена ее взаимосвязь со стратегическими направлениями управления. Установлено, что стратегические инвестиционные решения не должны носить жестко детерминированный характер и иметь определенный запас маневренности в достижении поставленных стратегических инвестиционных целей. Выделены основные этапы процесса принятия стратегических инвестиционных решений предприятия. Предложена матрица возможных стратегических направлений инвестиционного развития предприятия и этапы разработки инвестиционной политики.*

**Ключевые слова:** инвестиционная политика, стратегия, развитие, цели, направления, стратегические инвестиционные решения, риск, прибыльность, инвестирование.

*Essence of concept is investigational investment policy and her intercommunication is certain with strategic directions of management. It is set that strategic investment decisions the hardly determined character and mother must not carry certain supply of manoeuvrability in the achievement of the put strategic investment aims. The basic stages of process of acceptance of strategic investment decisions of enterprise are distinguished. The matrix of possible strategic directions of investment development of enterprise and design of investment policy times are offered.*

**Keywords:** investment policy, strategy, development, aims, directions, strategic investment decisions, risk, profitability, investing.

**Постановка проблеми.** Інвестиційна політика – це комплекс заходів з організації і управління інвестиційною діяльністю, спрямованих на забезпечення оптимальних обсягів і структури інвестиційних активів, зростання їхньої прибутковості при допустимому рівні ризику. Вона припускає формування системи цільових орієнтирів інвестиційної діяльності, вибір найбільш ефективних способів їх досягнення.

**Мета статті.** Інвестиційна політика є складовою частиною загальної фінансової стратегії підприємства і націлена на забезпечення оптимального використання інвестиційних ресурсів, раціональне поєднання різних джерел фінансування. Іншими словами, інвестиційна політика – це зведення правил, методів і засобів, що визначають обсяг, структуру і напрями інвестування.

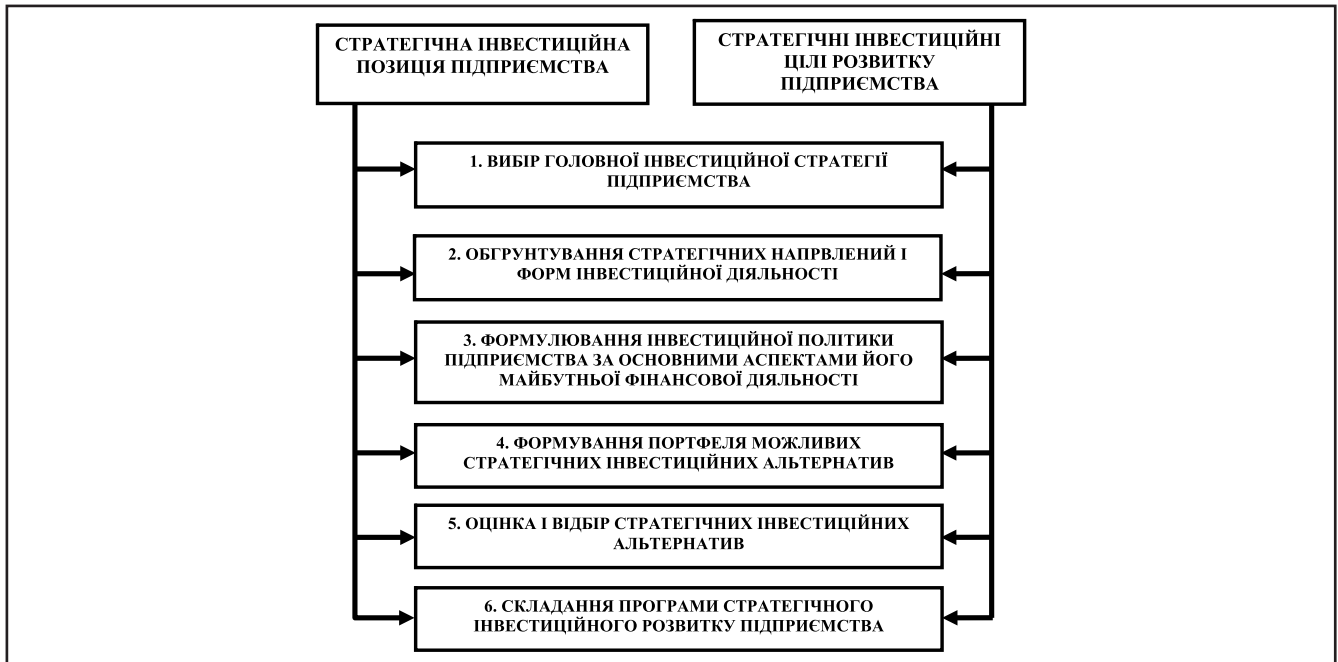
**Виклад основного матеріалу.** Стратегічні інвестиційні рішення, що приймаються інвестиційними менеджерами, надзвичайно складні, оскільки вимагають обліку багатьох чинників загального економічного і соціального розвитку

підприємства. Ця складність визначається також високим рівнем невизначеності, генерованої нестабільністю зовнішнього інвестиційного середовища. Тому стратегічні інвестиційні рішення не повинні носити жорстко детермінований характер і мати певний запас маневреності в досягненні поставлених стратегічних інвестиційних цілей.

Виходячи зі стратегічної інвестиційної позиції і стратегічних цілей інвестиційного розвитку підприємства процес ухвалення стратегічних інвестиційних рішень здійснюється по наступних основних етапах, одних з яких являється «формулювання інвестиційної політики підприємства по основних аспектах його майбутньої фінансової діяльності», – етап 3 (рис. 1).

На цьому етапі стратегічний вибір підприємства охоплює окремі напрями інвестиційної діяльності, визначаючи види і типи інвестиційної політики.

Інвестиційна політика є формою реалізації інвестиційної філософії і головної інвестиційної стратегії підприємства в розрізі найбільш важливих аспектів інвестиційної діяльності.



**Рисунок 1. Основні етапи процесу ухвалення стратегічних інвестиційних рішень підприємства**

Інвестиційна політика може розроблятися на весь стратегічний період або на конкретний його етап, що забезпечує рішення окремих стратегічних завдань (наприклад, регіональна політика здійснення реальних інвестицій). Більше того, на окремих етапах стратегічного періоду інвестиційна політика підприємства може кардинально змінюватися під впливом непередбачуваних змін зовнішнього інвестиційного середовища, будучи при цьому спрямованою на реалізацію його головної інвестиційної стратегії.

Очевидно, що інвестиційна політика підприємства має бути синхронізована з державною і регіональною політикою.

Формування інвестиційної політики підприємства по окремих аспектах інвестиційної діяльності підприємства носить зазвичай багаторівневий характер (число таких рівнів визначається передусім обсягом фінансової діяльності підприємства і необхідністю концентрації зусиль на рішенні окремих стратегічних завдань). Насамперед інвестиційна політика розробляється по окремих сегментах домінантних сфер (напрямів) стратегічного інвестиційного розвитку підприємства, а усередині них – по окремих видах інвестиційної діяльності.

Інвестиційна політика характеризується двома основними параметрами – її функціональним видом і пріоритетним типом реалізації.

За видами інвестиційна політика підприємства диференціюється таким чином:

- політика реального інвестування;
- політика фінансового інвестування;
- політика формування інвестиційних ресурсів.

Кожен з видів функціональної інвестиційної політики має бути диференційований по типах її реалізації. Тип інвестиційної політики характеризує співвідношення рівнів результатів (прибутковості, ризику інвестиційної діяльності в процесі реалізації стратегічних інвестиційних цілей).

В інвестиційному менеджменті виділяють зазвичай три типи інвестиційної політики підприємства – агресивний, помірний і консервативний.

«Агресивний тип інвестиційної політики» характеризує стиль і методи ухвалення управлінських інвестиційних рішень, орієнтованих на досягнення найбільш високих результатів в інвестиційній діяльності незалежно від рівня супроводжуваних її інвестиційних ризиків. Оскільки рівень результативності інвестиційної діяльності по окремих її параметрах зазвичай кореспондує з рівнем інвестиційних ризиків, можна констатувати, що агресивний тип інвестиційної політики генерує найбільш високі рівні інвестиційних ризиків.

«Помірний тип інвестиційної політики» характеризує стиль і методи ухвалення управлінських рішень, орієнтованих на досягнення середньогалузевих результатів в інвестиційній діяльності при середніх рівнях інвестиційних ризиків. При цьому типі інвестиційної політики підприємство, не уникаючи інвестиційних ризиків, відмовляється проводити інвестиційні операції з надмірно високим рівнем ризиків навіть при очікуваному високому інвестиційному результаті.

«Консервативний тип інвестиційної політики» характеризує стиль і методи ухвалення управлінських рішень, орієнтованих на мінімізацію інвестиційних ризиків. Забезпечуючи достатній рівень інвестиційної безпеки підприємства, такий тип інвестиційної політики не може забезпечити досить високих кінцевих результатів його інвестиційної діяльності.

Рекомендації з вибору типу інвестиційної політики з урахуванням виду головної інвестиційної стратегії і моделі стратегічної інвестиційної позиції підприємства представлені в таблиці.

Аналіз стратегічної інвестиційної позиції підприємства базується на основному методі стратегічного аналізу – SWOT-аналізі.

Назва цієї системи представляє аббревіатуру початкових букв термінів, що характеризують об'єкти цього аналізу:

- S – Strengths (сильні сторони підприємства);
- W – Weaknesses (слабкі сторони підприємства);
- Op – Opportunities (можливості розвитку підприємства);
- T – Threats (загрози розвитку підприємства).

Будується матриця можливих стратегічних напрямів інвестиційного розвитку підприємства (рис. 2).

Рекомендовані типи інвестиційної політики для реалізації окремих видів головної інвестиційної стратегії підприємства з урахуванням моделі його стратегічної інвестиційної позиції

Тип інвестиційної політики підприємства	Вид головної інвестиційної стратегії підприємства	Варіант моделі стратегічної інвестиційної позиції підприємства
Агресивний	Стратегія інвестиційної підтримки прискореного зростання підприємства	«Сила і можливості» «Сила і загрози» «Стабільність і можливості»
Поміркований	Стратегія інвестиційного забезпечення стійкого зростання підприємства	«Стабільність та можливості» «Сила і загрози» «Стабільність і загрози»
Консервативний	Антикризова інвестиційна стратегія підприємства	«Слабкість і троянди» «Слабкість і можливості»

		ПОЗИЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА		
		«Сильна»	«Нейтральна»	«Слабка»
ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА	Сприятливі можливості	Ф-1 «Сила та можливості»	«Стабільність та можливості»	Ф-3 «Слабкість та можливості»
	Загрози	Ф-4 «Сила та загрози»	Ф-5 «Стабільність та загрози»	Ф-6 «Слабкість та загрози»

Рисунок 2. Матриця можливих стратегічних напрямів інвестиційного розвитку підприємства

Розробка інвестиційної політики включає такі етапи:

1. Формування окремих напрямів інвестиційної діяльності підприємства відповідно до стратегії його розвитку.
  2. Дослідження і облік умов зовнішнього інвестиційного середовища і кон'юнктури інвестиційного ринку (вивчається інвестиційний клімат).
  3. Пошук окремих об'єктів інвестування і оцінка їх відповідності напрямам інвестиційної діяльності підприємства.
  4. Визначення рівня ефективності інвестиційних проєктів.
  5. Забезпечення мінімізації рівня ризику по інвестиційних ризиках. Проєкт поділяють на етапи і на кожному етапі прагнуть мінімізувати ризик.
  6. Забезпечення ліквідності інвестицій. Під ліквідністю інвестицій розуміють можливість реалізації проєкту у разі зміни умов його здійснення, тобто розробляються заходи по виходу з проєкту.
  7. Визначення джерел фінансування інвестиційного проєкту і оптимізація їхньої структури.
  8. Формування інвестиційного портфеля підприємства з проєктів із різною прибутковістю, різною тривалістю, що знаходяться на різній стадії експлуатації.
  9. Забезпечення шляхів прискорення реалізації інвестиційних проєктів. (Швидше отримувати прибуток.) Припускає моніторинг реалізації окремих проєктів по стадіях.
- Встановлено, що інвестиційна політика підприємства диференціюється по таких видах:
- політика фінансового інвестування або політика управління фінансовими інвестиціями;
  - політика реального інвестування або політика управління реальними інвестиціями;

– політика формування інвестиційних ресурсів.

### Висновки

Інвестиційна політика підприємства є складною і взаємозв'язаною сукупністю видів діяльності підприємства, спрямованою на його подальший розвиток, отримання прибутку і інших позитивних ефектів у результаті інвестиційних вкладень.

Розробка інвестиційної політики припускає: визначення довгострокових цілей підприємства; вибір найбільш перспективних і вигідних варіантів вкладень капіталу; розробку пріоритетів у розвитку підприємства; оцінку альтернативних інвестиційних проєктів; розробку технологічних, маркетингових, фінансових прогнозів; оцінку наслідків реалізації інвестиційних проєктів.

Інвестиційна політика є складовою частиною загальної фінансової стратегії підприємства і націлена на забезпечення оптимального використання інвестиційних ресурсів, раціональне поєднання різних джерел фінансування, досягнення позитивних інтегральних показників ефективності проєкту і в цілому на економічно доцільні напрями розвитку підприємства.

### Список використаних джерел

1. Gotze U., Northcott D., Schuster P. Investment Appraisal: Methods and Models. – Springer. – 2008. – 391 с.
2. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: [моногр.] / О.М. Ястремська. –Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 2-е вид. – 488 с.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: [Навч. посібник] / Т.В. Майорова. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 376 с.

## Дослідження ефектів від рекламних звернень підприємства та їх графічний аналіз

У статті представлені методи визначення ефективності рекламних звернень підприємства в умовах конкуренції, що ґрунтуються на реальних відгуках на рекламні звернення. Розглядаються тимчасовий поточний короткостроковий та довгостроковий ефекти від рекламних звернень підприємства. Аналізується динамічний ефект від рекламних звернень підприємства, що характеризується явищами посилення та зносу. Розглядаються контентний та медіа-ефекти. Графічно ілюструється моделювання розподіленої затримки ефектів від рекламних звернень підприємства.

**Ключові слова:** економічна ефективність рекламних звернень, тимчасовий поточний ефект від рекламних звернень, короткостроковий та довгостроковий ефекти від рекламних звернень, динамічний ефект від рекламних звернень підприємства, контентний та медіа-ефекти.

## Исследование эффектов от рекламных обращений предприятия и их графический анализ

В статье представлены методы определения эффективности рекламных обращений предприятия в условиях конкуренции, основанные на реальных отзывах на рекламные обращения. Рассматриваются временный текущий краткосрочный и долгосрочный эффекты от рекламных обращений предприятия. Анализируется динамический эффект от рекламных обращений предприятия, характеризующийся явлениями усиления и износа. Рассматриваются контентный и медиаэффекты. Графически иллюстрируется моделирование распределения задержки эффектов от рекламных обращений предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность рекламных обращений, временный текущий эффект от рекламных обращений, краткосрочный и долгосрочный эффекты от рекламных обращений, динамический эффект от рекламных обращений предприятия, контентный и медиаэффекты.

The paper presents methods for determining the effectiveness of advertising appeals of the enterprise in competition based on actual responses to advertising appeals. We consider the current temporary short-term and long-term effects of advertising appeals enterprise. The dynamic effect to enterprise advertising appeals that is characterized by strengthening and wear phenomena. We consider the content and media effects. Graphically is illustrated a distribution of delay effects of enterprise advertising appeals.

**Keywords:** cost-effectiveness of advertising messages, the current temporary effect of advertising appeals, short-term and long-term effects of advertising messages, the dynamic effect of advertising appeals enterprises, content and media effects.

**Постановка проблеми.** Економічна ефективність реклами характеризується впливом рекламних звернень підприємства на його збут і враховує такі показники, як рівень прибутку, частки ринку тощо. Формалізація при моделюванні повинна враховувати не тільки складне відокремлення рекламних зусиль від інших, які стосуються, наприклад, просування продукції підприємства, а також вплив конкуренції, економічного та політичного клімату, технологічні чинники та соціокультурне середовище.

Для оцінки економічної ефективності рекламних звернень підприємства необхідно порівняти обсяги збуту продукції підприємства до і після рекламних звернень, а також проаналізувати співвідношення одержаних доходів з витратами на рекламні звернення.

**Виклад основного матеріалу.** В роботі [1] аналізується післядія рекламних звернень підприємства. Поточний ефект від рекламних звернень моделюється лінійною регресійною моделлю вигляду:

$$Y_t = a_0 + a_1 A_t + a_2 P_t + a_3 R_t + a_4 Q_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

де  $Y_t$  – збут продукції підприємства;  $A_t$  – інтенсивність рекламних звернень підприємства,  $P_t$  – середня ціна на продукцію підприємства по різних групах,  $R_t$  – просування продукції підприємства,  $Q_t$  – якість продукції підприємства,  $t$  – період часу,  $\varepsilon_t$  – помилки, які незалежні і відповідають нормальному розподілу.

Для ілюстрації впливу синергетичного ефекту незалежних змінних моделі на збут продукції підприємства використовують мультиплікативну модель вигляду:

$$Y_t = \text{Exp}(a_0) \times A_t^{a_1} \times P_t^{a_2} \times R_t^{a_3} \times Q_t^{a_4} \times \varepsilon_t, \quad (2)$$

або після логарифмування:

$$\log(Y_t) = a_0 + a_1 \log(A_t) + a_2 \log(P_t) + a_3 \log(R_t) + a_4 \log(Q_t) + \varepsilon_t. \quad (3)$$

У багатьох рекламних ситуаціях змінні дійсно можуть взаємодіяти між собою і впливати синергетично. Наприклад, реклама в поєднанні з падінням ціни може значно збільшити обсяг продажів, ніж реклама і зменшення ціни, що відбуваються окремо. Зауважимо, що мультиплікативна модель (2) не може описувати логістичну реакцію збуту і в ній враховується постійна еластичність збуту за рекламою.

Як правило, економічну ефективність  $E$  від рекламних звернень підприємства визначають за формулою [1, 2]:

$$E = \frac{T \cdot (I_p - I) \cdot B \cdot H}{(100 - Bp)}. \quad (4)$$

де  $I_p$  – відношення індексу товарообігу рекламованого товару до індексу товарообігу порівняного торговельного об'єкта, що не піддає свій товар впливу реклами;  $(I_p - I)$  – приріст індексу середньорічного обороту за рахунок рекламного заходу;  $T$  – товарообіг;  $B$  – середньорічний товарообіг у до-рекламний період;  $H$  – торговельна націнка на рекламований товар у рекламний період;  $Bp$  – сума витрат на рекламу.



Поточний ефект від рекламних звернень моделюється лінійною регресійною моделлю вигляду:

$$Y_t = a_0 + a_1 A_t + a_2 P_t + a_3 R_t + a_4 Q_t + \varepsilon_t, \quad (5)$$

Де  $Y_t$  – збут продукції підприємства;  $A_t$  – інтенсивність рекламних звернень підприємства,  $P_t$  – середня ціна на продукцію підприємства по різних групах,  $R_t$  – просування продукції підприємства,  $Q_t$  – якість продукції підприємства,  $t$  – період часу,  $\varepsilon_t$  – помилки, які незалежні і відповідають нормальному розподілу.

У роботах [3–5] показано, що поточний ефект впливу ціни на продукцію підприємства переважає ефект від рекламних звернень. У роботі [4] показано, що такий ефект від рекламних звернень не проявляє стійкості. Тимчасові ефекти від рекламних звернень підприємства описуються моделлю Койка, що доповнює модель (5) і включає затримку залежною змінною у вигляді незалежної змінної [6,7]:

$$Y_t = a_0 + \mu Y_{t-1} + a_1 A_t + a_2 P_t + a_3 R_t + a_4 Q_t + \varepsilon_t. \quad (6)$$

Це означає, що збут залежить від збуту попереднього часового періоду та незалежних змінних, що викликали продаж у попередньому періоді, а також від поточних значень тих же незалежних змінних.

У цій моделі тимчасовий поточний ефект від реклами характеризується коефіцієнтом  $a_1$  – коефіцієнт при  $A_t$ , а перехідний ефект від реклами визначається у вигляді  $\frac{a_1 \mu}{(1-\mu)}$ . Якщо  $\mu$  збільшується, тимчасовий поточний ефект подовжується, і якщо  $\mu$  зменшується, тимчасовий поточний ефект стає коротшим. Сумарний ефект від рекламних звернень буде визначатися, як  $\frac{a_1}{(1-\mu)}$ .

Мета статті. Найпростішим методом визначення ефективності рекламних звернень підприємства в умовах конкуренції є моделювання інтенсивності рекламних звернень по

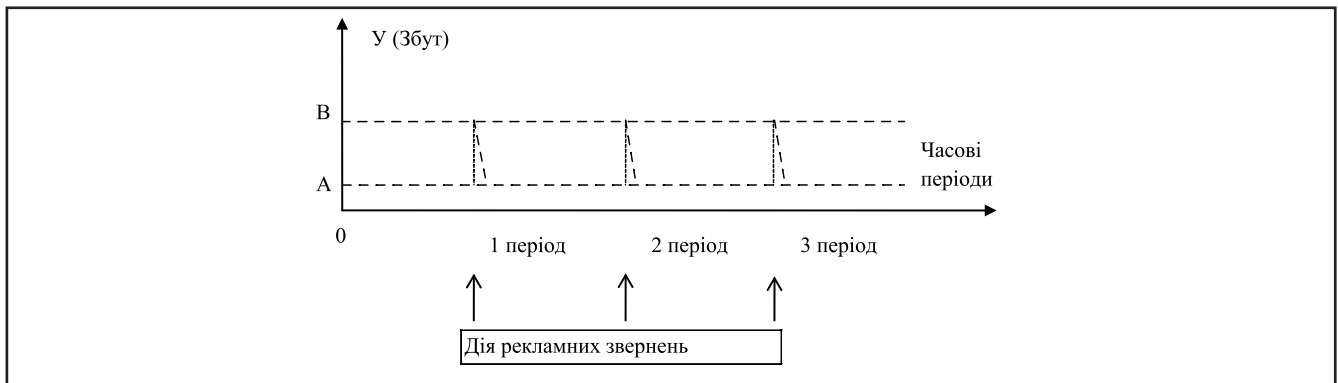
відношенню до всіх інших рекламних звернень в полі ринкових відносин підприємства з урахуванням тимчасових ефектів, які можуть бути як короткостроковими, так і довгостроковими. Такі ефекти викликаються такими чинниками [5–7]:

- затримка впливу реклами [5];
- затримка відгуку споживача [6];
- затримка покупки через наявність запасів продукції у споживачів [7];
- затримка покупки від споживачів, які дізналися про продукцію від когось, хто побачив рекламу першим [7].

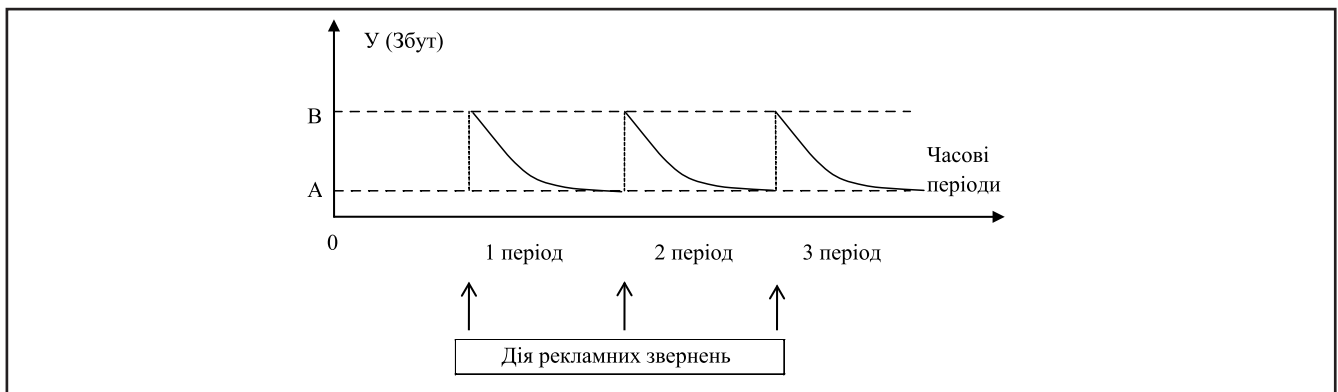
Отже, для вирішення завдання визначення ефективності рекламних звернень підприємства в умовах конкуренції необхідно проаналізувати види поточних ефектів від рекламних звернень та знайти способи визначення їхньої ефективності.

Виклад основного матеріалу. На рис. 1 представлені види аналізу ефективності рекламних звернень підприємства. Представимо поточний ефект від рекламних звернень на рис. 1, де по осі ОХ відкладемо час, по осі ОУ – збут продукції підприємства. Пунктирна лінія  $Y=A$  ілюструє базовий рівень збуту. Пунктирна лінія  $Y=B$  ілюструє досягнутий рівень збуту у вигляді стрибка збуту до точки В після дії рекламних звернень, і викликається такий стрибок дією рекламних звернень.

З рис. 1 видно, що стійкість поточного ефекту від рекламних звернень незначна. У випадку поточного ефекту від рекламних звернень можна визначити ефективність рекламних звернень як відношення прибутку, одержаного від реклами, на суму витрат на рекламні звернення. Прибуток від реклами визначається відсотком добутку суми покупок під впливом реклами, кількості приходів у фірму і рентабельності. Отже, поточний ефект від реклами характеризується



**Рисунок 1. Поточний ефект від рекламних звернень**



**Рисунок 2. Тимчасовий поточний короткостроковий ефект від рекламних звернень підприємства**

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

збільшенням збуту товару, який відбувається відразу після впливу рекламних звернень.

На рис. 2 зображено тимчасовий поточний короткостроковий ефект від рекламних звернень підприємства, що ілюструється продовженням поточного ефекту протягом часового періоду після дії рекламних звернень від одного часового періоду до іншого.

Як правило, тимчасовий поточний ефект від рекламних звернень підприємства є короткостроковим [7], як показано на рис. 2, рідше довгостроковим [5], як на рис. 3, який виявляється завдяки підсумовуванню даних за тривалий період часу [3].

На рис. 3 зображено тимчасовий поточний довгостроковий ефект від рекламних звернень підприємства, що ілюструється продовженням поточного ефекту протягом двох-трьох часових періодів після дії рекламних звернень.

На рис. 4 представлено довгостроковий стійкий ефект від рекламних звернень підприємства, коли базовий рівень збуту  $Y=A$  підвищується і переходить на рівень  $Y=A_1$ .

Зауважимо, що довгостроковий стійкий ефект від рекламних звернень підприємства являється незвичайним ефектом реклами, який зустрічається досить рідко і залишається навіть після того, як рекламна кампанія завершена. Як правило, цей ефект викликається тим, що реклама створює так званий ефект запам'ятовування зв'язку або відношень невідомих фактів.

На рис. 5 представлено динамічний ефект від рекламних звернень підприємства (змінюється в часі) [6]. Наприклад, якщо рекламні звернення проводяться протягом місяця, причому рівномірно розподілені між тижнями, проявляється невеликий сплеск у збуті, що виявляється разом із кож-

ним впливом, які зростають до третього тижня, хоча рівень рекламних звернень – постійний. Даний ефект називається явищем посилення. Потім знову продажі повертаються до базового рівня збуту – виявляється так званий ефект зносу: зменшення реакції продажів на рекламу від одного часового періоду до іншого з ходом рекламних звернень, навіть тоді, коли інтенсивність рекламних постійна [6].

Зауважимо, що рекламні звернення підприємства здійснюються в умовах конкуренції, і неврахування цього може приводити до помилкових оцінок еластичності [4].

Таким чином, суттєву роль відіграє конкурентна позиція підприємства на ринку та впізнаваність продукції підприємства споживачами. Наприклад, великі підприємства можуть отримувати більший дохід, ніж менші, при однаковому рівні інтенсивності рекламних звернень через більшу популярність і лояльність споживачів. Цей ефект називається диференційованим. Конкурентна реклама знижує ефективність реклами окремо взятого підприємства. Найпростішим методом визначення відгуку на рекламу в умовах конкуренції є вимірювання та моделювання збуту і реклами цільового напрямку по відношенню до всіх інших цільових напрямів на ринку.

Крім ефектів від рекламних звернень підприємства представлених на рис. 2–6 виділяють ще контентний та медіа-ефекти. Контентні ефекти – це відмінності в реакції на рекламні звернення. Як правило, розробники моделей описують реакцію споживачів або ринків на рекламу, виміряну в агрегованих величинах (в ум.од.) без урахування змісту. Актуальним завданням є врахування виміру змісту рекламних звернень підприємства в моделюванні функції реакції рекламної активності підприємства. Що стосується медіа-ефекту, то в моделюванні функції реакції рекламної актив-

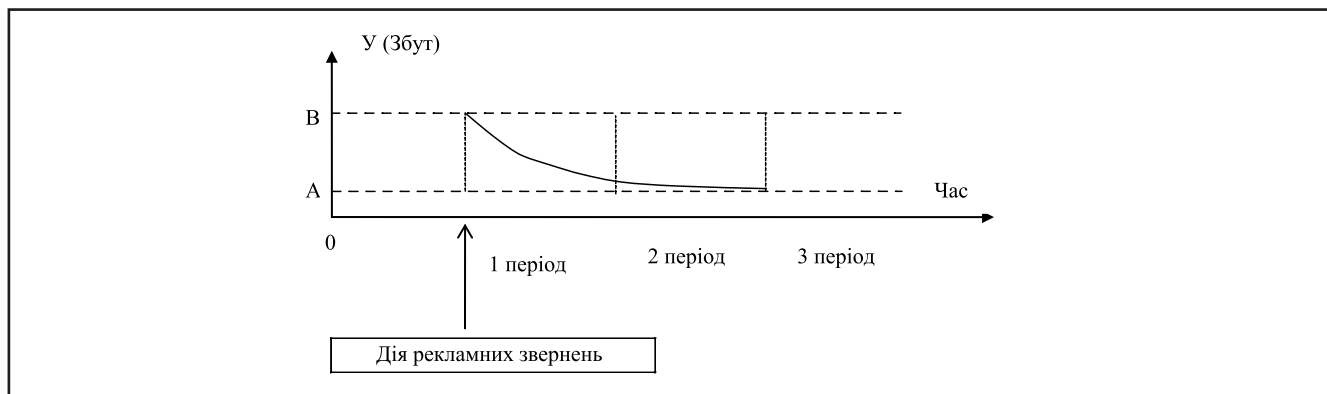


Рисунок 3. Тимчасовий поточний довгостроковий ефект від рекламних звернень підприємства

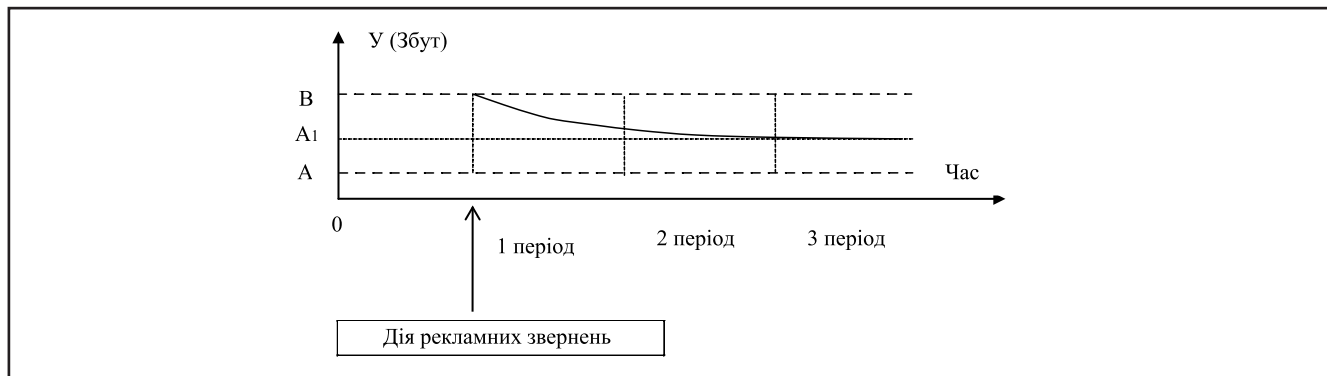


Рисунок 4. Довгостроковий стійкий ефект від рекламних звернень підприємства

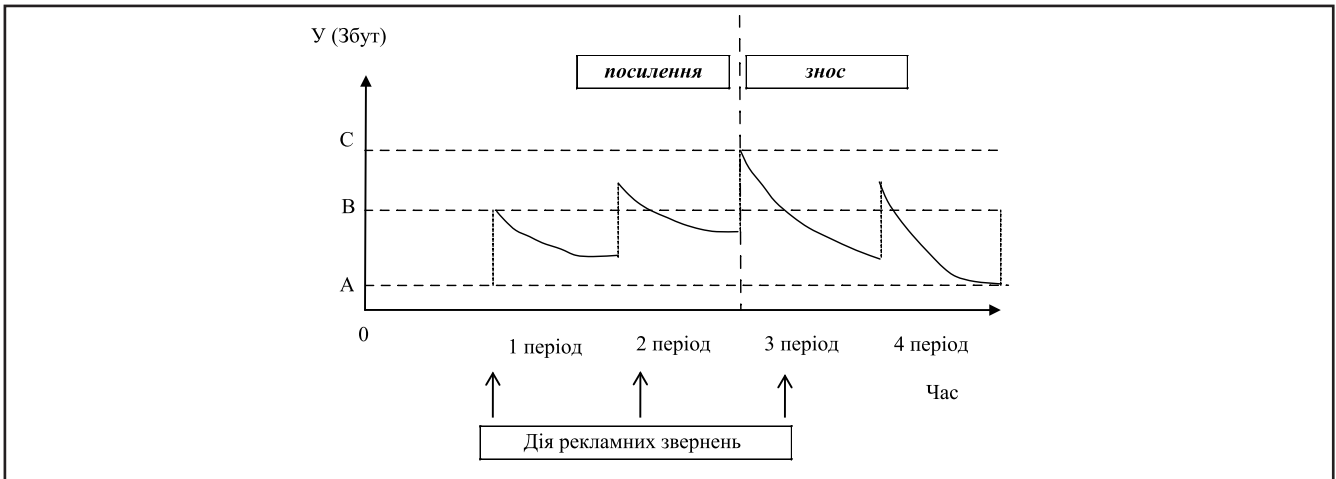


Рисунок 5. Динамічний ефект від рекламних звернень підприємства

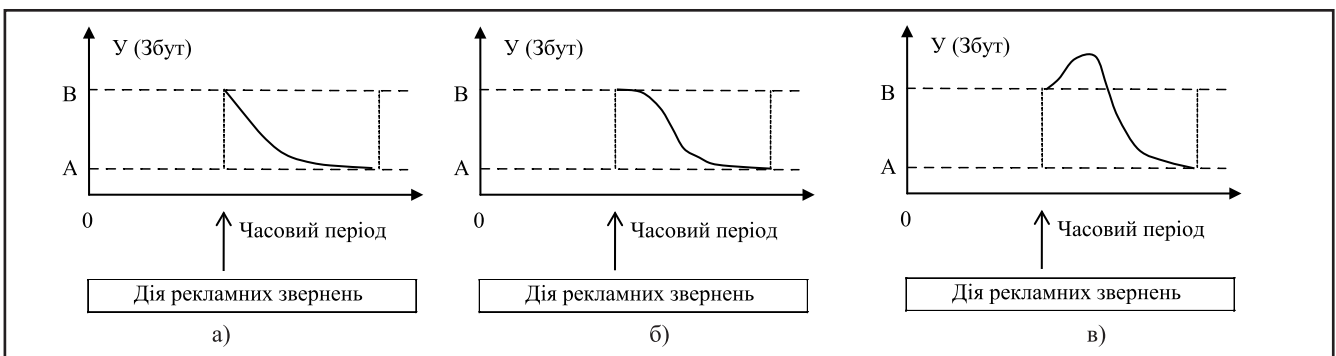


Рисунок 6. Модель розподіленої затримки ефектів від рекламних звернень підприємства

ності підприємства необхідно враховувати розподіл рекламного бюджету в різних медіа.

Розглянемо модель розподіленої затримки ефектів від рекламних звернень підприємства, в якій присутня запізнення, як в залежній, так і в незалежних змінних у вигляді формули [7]:

$$Y_t = a_0 + \mu_1 Y_{t-1} + \mu_2 Y_{t-2} + \mu_3 Y_{t-3} + a_{10} A_t + a_{11} A_{t-1} + a_{12} A_{t-2} + a_{13} A_{t-3} + a_2 P_t + a_3 R_t + a_4 Q_t + \varepsilon_t \quad (7)$$

Розв'язки рівняння (7) представлені на рис. 6 а)–в) у вигляді монотонних або випуклих функцій спадання. Модель (7) називається узагальненою моделлю Койка, і її можна розглядати як частинний випадок моделі розподіленої затримки ефектів від рекламних звернень підприємства з одним значенням запізнення залежної змінної, представленої у вигляді (6).

Оцінку ефективності рекламних звернень підприємства необхідно проводити із застосуванням еластичності. Еластичність збуту по відношенню до реклами (так звана рекламна еластичність) називається відсоткова зміна збуту на 1% зміни в ефектах рекламних звернень. На високих рівнях інтенсивності рекламних звернень зі збільшенням на 1% виходить обернена реакція у відсоткове зменшення частки ринку, яка найбільшим чином реагує на рекламні зусилля.

### Висновки

Таким чином, представлені види аналізу та класифікація способів визначення ефективності рекламних звернень підприємства, що ґрунтуються на реальних відгуках на рекламні звернення (рис. 1, 2). Розглядаються тимчасовий поточний

короткостроковий та довгостроковий ефекти від рекламних звернень підприємства. Як правило, тимчасові ефекти від рекламних звернень підприємства являються продовженням поточного ефекту протягом часового періоду після дії рекламних звернень.

Аналізується динамічний ефект від рекламних звернень підприємства, що характеризується явищами посилення та зносу. Динамічний ефект проявляється невеликим сплеском у збуті, що виявляється разом із кожним впливом рекламних звернень. Розглядаються контентний та медіа-ефект, які повинні бути виміром змісту рекламних звернень підприємства в моделюванні функції реакції рекламної активності підприємства. Графічно ілюструється моделювання розподіленої затримки ефектів від рекламних звернень підприємства.

### Список використаних джерел

1. Chandy R., Tellis G.J., MacInnis D., &Thaivanich P. (2001). What to say when: Advertising appeals in evolving markets. *Journal of Marketing Research*, 38, 399–414.
2. Clarke D.G. (1976). Econometric measurement of the duration of advertising effect on sales. *Journal of Marketing Research*, 13, 345–357.
3. Cooper L.G., & Nakanishi M. (1988). *Market share analysis*. Norwell, MA: Kluwer.
4. Guadagni P., & Little J. D. C. (1983). A logit model of brand choice calibrated on scanner data. *Marketing Science*, 2, 203–238.
5. Tellis G.J. (1986). Beyond the many faces of price: An integration of pricing strategies. *Journal of Marketing*, 50, 146–160.
6. Winer R. (1986). A reference price model for demand of frequently purchased goods. *Journal of Consumer Research*, 13, 250–256.

7. Гусейнова М.А. Анализ экономического эффекта моделирования финансового состояния компаний с учетом инвестиций в рекламу / Гусейнова М.А., Теунаев Д.М. // Политематический

сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – 2012. – №75.

УДК 658:339.138

О.В. ВЕЛИЧКО,

к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

## Маркетинг людських ресурсів у сучасних умовах господарювання підприємств галузі АПК

У статті досліджено теоретичні аспекти маркетингу людських ресурсів. Визначено завдання та систематизовано чинники маркетингу персоналу аграрного підприємства. Доведено, що застосування маркетингових технологій у сфері управління персоналом сприятиме найму кращих спеціалістів, їх професійно-кваліфікаційному просуванню, формуванню гнучкого трудового колективу, що дасть змогу підприємствам підвищити свою конкурентоспроможність.

**Ключові слова:** маркетинг людських ресурсів, чинники маркетингу персоналу, маркетингові дослідження, ринок праці, робоча сила, управління.

А.В. ВЕЛИЧКО,

к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

## Маркетинг человеческих ресурсов в современных условиях хозяйствования предприятий отрасли АПК

В статье исследованы теоретические аспекты маркетинга человеческих ресурсов. Определено задание и систематизированы факторы маркетинга персонала аграрного предприятия. Доказано, что применение маркетинговых технологий в сфере управления персоналом будет способствовать найму лучших специалистов, их профессионально-квалификационному продвижению, формированию гибкого трудового коллектива, что даст возможность предприятиям повысить свою конкурентоспособность.

**Ключевые слова:** маркетинг человеческих ресурсов, факторы маркетинга персонала, маркетинговые исследования, рынок труда, рабочая сила, управление.

O.V. VELICHKO,

Ph.D., associate professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

## Marketing of human resources in modern terms of manage enterprises of aic industry

The theoretical aspects of marketing human resources are researched in this article. Objectives and systematic factors of marketing personnel in agricultural enterprises are identified. The application of marketing technologies in the field of human resource management will lead to the recruitment of the best specialists of professional qualification advancement, a flexible labor group, which will allow companies to increase their competitiveness.

**Keywords:** marketing human resource factors marketing staff, marketing research, labor market, labor, management.

**Постановка проблеми.** Ситуація, що складається на ринку робочої сили, ставить перед аграрними підприємствами принципово нові проблеми, вирішення яких потребує досконалого механізму управління, здійснення маркетингових досліджень з питань формування трудового потенціалу як на сучасний період, так і на перспективу. В умовах глобальної конкуренції якісно новий рівень розвитку підприємства все більшою мірою залежить від потенціалу персоналу і його ефективного використання. Сучасні концепції управління людськими ресурсами ґрунтуються на визнанні зростаючої ролі особистості працівника, на знанні його мотиваційних установок, вмінні їх формувати і направляти на досягнення завдань, що стоять перед організацією. У зв'язку з цим в управлінні персоналом використання маркетингового інструментарію є своєчасним і обґрунтованим. Маркетинг людських ресурсів стає одним із важливіших чинників виживання підприємства в умовах ринкових відносин. Тому обрана тема дослідження є актуальною та своєчасною.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження проблем маркетингу людських ресурсів в тео-

ретичному і практичному аспектах проведено у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме В.Д. Ардзінової, В.В. Бесчастнова, О.В. Желєзцова, А.Я. Кібанова, О.Ю. Клімової, О.В. Кобяк, В.М. Колпакова, Ю.Я. Криворучка, В.І. Крупко, С.В. Легомінової, О.В. Мартиненко, Н.К. Мойсєєвої, Л.В. Пашук, І.В. Петрової, Ж.І. Торяник, А.Т. Тлеубердінової, В.В. Томілова, В.А. Савченка, Л.М. Семеркової та ін. Проте окремі питання щодо теоретико-методичних засад маркетингу людських ресурсів у системі управління підприємств галузі АПК залишаються розглянутими недостатньо.

**Метою статті** є визначення суті маркетингу людських ресурсів та обґрунтування доцільності впровадження маркетингу персоналу на підприємствах галузі АПК.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні сільськогосподарські підприємства України через низький рівень забезпеченості трудовими ресурсами відчувають гостру нестачу одного з ключових факторів виробництва – праці. Агропромисловий сектор економіки залишається мало привабливим для потенційних працівників у зв'язку з низьким рівнем оплати праці, обмеженим переліком можливостей та пер-

спектив, які можуть бути отримані при працевлаштуванні. При цьому нелегкі умови праці спонукають сільських мешканців до пошуку альтернативних варіантів трудової зайнятості. У зв'язку з непередбаченою соціальною та економічною політикою суспільні процеси на ринку праці в сільському господарстві набувають стихійного характеру.

Перед підприємством постає завдання створення умов, що забезпечують оптимальне використання людських ресурсів в обсязі збалансованих потреб та інтересів підприємства і кожного працівника. Досягнення цієї збалансованості може бути забезпечене за рахунок упровадження маркетингу в управлінні персоналом. Це дасть змогу узгоджувати ринкові умови, можливості підприємства з інтересами кожного його працівника, відстежувати зміни у професійно-кваліфікаційній структурі кадрів, виявляти тенденції у розвитку робочої сили на ринку праці та вчасно визначати якісні й кількісні вимоги до неї.

Діяльність сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах пов'язана з необхідністю забезпечення їх конкурентоспроможності на основі впровадження нової техніки, використання новітніх технологій виробництва. Інноваційний розвиток висуває нові вимоги до якості персоналу підприємств, до яких відносяться: висока професійна компетентність, інтелектуальний і творчий потенціал, здатність сприймати інновації та бути учасниками нововведень; професійна мобільність і адаптивність до мінливих умов виробництва; готовність до безперервного професійного розвитку. Нові вимоги до робочої сили, пріоритет кваліфікованої праці потребує вдосконалення, перегляду традиційних підходів до регулювання ринку робочої сили і на цій основі запровадження маркетингового підходу.

На основі маркетингового підходу можна досягти збільшення реальної віддачі і результативності виробництва без залучення додаткових ресурсів. Розвиток даного напрямку в ринковому середовищі, що формується, повинен включати створення концептуальних основ маркетингу робочої сили, освоєння процедур і методів маркетингу в даній сфері, розробку необхідного інструментарію маркетингової діяльності.

Варто відзначити, що сьогодні в наукових публікаціях щодо маркетингу людських ресурсів (Human Resources-marketing) широко використовують такі поняття: кадровий маркетинг (marketing of staff), персонал-маркетинг (personnel-marketing), маркетинг персоналу (marketing of personnel), маркетинг людського капіталу (marketing of Human Capital). Проаналізувавши зазначені поняття у контексті їх застосування, ми погоджуємося з думкою М.А. Шостака, що вони мають споріднене змістове навантаження, тому часто вживаються як синоніми [1, с. 182]. Проте необхідно розуміти, що зазначені поняття чітко відповідають історичним етапам переходу від кадрового сприйняття персоналу до концепції людського капіталу.

Маркетинг людських ресурсів – вид управлінської діяльності, спрямований на визначення і покриття потреби в персоналі. При цьому маркетинг персоналу рекомендується розглядати в широкому значенні – як певну філософію і стратегію управління людськими ресурсами, та вузькому – як особливу функцію служби управління персоналом. Мета маркетингу персоналу – володіти ситуацією на ринку праці, забезпечуючи задоволення потреби в персоналі. Роль маркетингу персоналу полягає в приведенні системи підготов-

ки фахівців у відповідність до попиту на робочу силу на ринку праці сьогодні, завтра і в майбутньому.

У сферу вітчизняного наукового пошуку питання маркетингу людських ресурсів вніс В.М. Колпанов [2], що дослідив теоретичні основи, узагальнив досвід практичної діяльності та запропонував різні варіанти шляхів удосконалення маркетингу персоналу.

Даний напрям для досліджень також обрав Ю.Я. Криворучко у напрямі формування цільових завдань маркетингу персоналу [3], а Ж.І. Торяник [4] зосередилася на сферах застосування маркетингу в системі управління людськими ресурсами тощо.

Існують різні підходи до трактування сутності маркетингу людських ресурсів. Так, В.А. Савченко розглядає маркетинг людських ресурсів як філософію та стратегію управління людськими ресурсами, які, орієнтуючись на життєві та трудові запити працівників, одночасно відповідають інтересам політики підприємства [5].

Маркетинг людських ресурсів у розумінні Т. Савенкової – це вид управлінської діяльності, спрямованої на покриття потреби в персоналі в постійно змінному середовищі; планування і сукупність всіх видів діяльності персоналу; вивчення факторів зовнішнього і внутрішнього ринків, які впливають на вакансію, ймовірність та швидкість її заповнення, умов схвалення кандидатури [6]. При цьому маркетинг людських ресурсів як функція управління персоналом визначається Ю.Г. Одеговим, у той час як його складові у більшості випадків аналізуються несистемно [7].

На думку багатьох науковців, під маркетингом людських ресурсів слід розуміти таку філософію і стратегію управління людськими ресурсами, які, орієнтуючись на життєві та трудові запити працівників, одночасно відповідають інтересам політики підприємства. Маркетинг людських ресурсів – це вид управлінської діяльності, спрямованої на найбільш ефективне планування потреби в персоналі, забезпечення підприємства персоналом, розвиток і використання персоналу, мотивацію працівників для досягнення цілей підприємства і реалізації потреб персоналу.

Головними завданнями маркетингу людських ресурсів є: дослідження ринків, зокрема ринку праці та ринку освітніх послуг, з метою визначення поточних і перспективних потреб організації в персоналі в професійному та кваліфікаційному розрізах; вивчення перспектив розвитку виробництва і надання послуг споживачам для встановлення кількості нових робочих місць та їх вимог до рівня професійної підготовки персоналу в навчальних закладах та безпосередньо на виробництві; пошук і визначення витрат на придбання та використання персоналу, характеристики якого відповідають потребам організації.

Маркетинг персоналу підприємства орієнтується на: виявлення потенційних інтересів підприємства щодо кількісного і якісного складу працівників, можливостей їх найму на довготермінову перспективу; вимоги роботодавців до структури персоналу за спеціальностями, кваліфікацією та віком, що дозволяє розробити систему заходів щодо оптимізації складу персоналу з врахуванням вимог робочих місць і посад; вивчення запитів працівників, їх здатності адаптуватися до мінливих умов праці, режимів роботи та рівня оплати.



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сутність маркетингу персоналу підприємства полягає в одночасному вивченні ринкового і внутрішнього середовища, що дозволяє визначити обсяг інформації необхідної для вирішення виявлених проблем, підібрати методи їх збору, організувати та здійснити процес обробки інформації і на цій основі розробити рекомендації щодо прийняття управлінських рішень з проблем формування й використання персоналу.

Отже, маркетинг персоналу – це цілеспрямований поетапний процес збору достовірної інформації про кон'юнктуру ринку робочої сили, стан забезпечення підприємств трудовим потенціалом для розробки стратегічних, тактичних і оперативних планів, дій щодо формування кадрових стратегій. Маркетинг персоналу розглядається як специфічна функція управління, завданням якого є комплексне дослідження, облік, аналіз, оцінювання попиту, вивчення конкретних вимог до претендентів на робочі місця, визначення професійної орієнтації молоді.

Варто виділити такі етапи маркетингу персоналу аграрного підприємства [8]:

- вибір і аналіз джерел інформації з маркетингової діяльності;
- маркетингові дослідження: аналіз зовнішніх факторів (дослідження ситуації на ринку праці, дослідження розвитку техніки і технологій, аналіз політико-правових факторів, дослідження кадрової політики конкурентів); аналіз внутрішніх факторів (аналіз місії, цілей і завдань); оцінка фінансових ресурсів; діагностика кадрового потенціалу підприємства;
- розробка заходів щодо напрямків маркетингу персоналу: комплексу вимог до персоналу; визначення потреби в персоналі; розрахунок планових витрат; вибір шляхів покриття потреби в персоналі; визначення комплексу процедур щодо розвитку персоналу; визначення змісту і результатів праці на робочих місцях; розробка форм і методів мотивації результатів праці і поведінки персоналу;
- формування і реалізація плану маркетингу персоналу; визначення стратегічних альтернатив; вибір стратегії управління персоналом; реалізація стратегічного плану; перегляд стратегії.

Вихідною інформацією для визначення напрямків маркетингу персоналу організації, формування плану персонал-

маркетингу та заходів з його виконання є аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів. Такий аналіз являє собою відповідну точку маркетингової діяльності організації. Проведення зазначеного аналізу обумовлено необхідністю визначення поточної і перспективної потреби підприємств у персоналі. Оскільки організація є відкритою системою, то її потреба в робітниках і фахівцях формується під впливом саме зовнішніх і внутрішніх факторів.

Під зовнішніми чинниками, які визначають напрями маркетингу персоналу, розуміють умови, які організація як суб'єкт управління не може змінити, але вона повинна їх враховувати для обґрунтованого визначення загальної потреби в працівниках у професійному та кваліфікаційному розрізах та оптимальних джерел покриття додаткової потреби в персоналі.

Під внутрішніми факторами, які визначають напрями маркетингу персоналу організації, розуміють такі, які в значній мірі піддаються управлінському впливу з боку організації [9]. Внутрішні чинники, які визначають напрями маркетингу персоналу, залежать перш за все від цілей організації, стратегії її розвитку і стратегії управління персоналом. Причому цілі і завдання організації формують стратегію маркетингу як у сфері виробництва і реалізації продукції (послуг), так і в сфері маркетингу персоналу.

Зовнішні та внутрішні чинники, що визначають напрями маркетингу персоналу аграрного підприємства, представлені на рисунку.

Таким чином можна зазначити, що маркетинг персоналу слід розглядати не тільки як діяльність, направлену на задоволення потреб споживачів робочої сили, але і всього працездатного населення, що виходить на ринок праці і вступає на ньому в ринкові відносини.

Для реалізації цього необхідні регулярність проведення маркетингових досліджень, прогнозування ситуації на ринку праці і відповідне планування. Результатом маркетингової діяльності на ринку праці повинно стати забезпечення гарантій стабільності положення суб'єктів на ринку. Причому така ситуація виступає як продовження конкурентної взаємодії суб'єктів. Вихідна позиція маркетингу полягає в тому, щоб кожен суб'єкт ринкових відносин, з одного боку, мав змогу максимально пристосуватись до ринку, а з іншого – активно



**Зовнішні та внутрішні чинники, що визначають напрями маркетингу персоналу аграрного підприємства**

впливати на нього, формуючи його у вигідному для себе напрямі. Для цього необхідне кваліфіковане знання ринку, що досягається за допомогою маркетингових досліджень.

Маркетингові дослідження доцільно проводити як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Метою яких є вивчення потенційних роботодавців та власників робочої сили, виявлення і комплексне врахування інтересів території, сфер виробництва, підприємств і найманих працівників. Це передбачає інтегрування всіх управлінських функцій з метою створення об'єданого впливу на формування і ефективне використання трудового потенціалу держави відповідно до визначених стратегій розвитку галузей і регіонів.

Маркетинг людських ресурсів – це ланцюг цілеспрямованих управлінських функцій із формування і раціонального використання знань, умінь і навичок різних категорій персоналу для ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств. Ця діяльність починається з визначення потреб в персоналі, маркетингових досліджень закінчується раціональним розміщенням і використанням, розвитком і рухом персоналу.

Маркетинг допомагає суб'єктам ринку робочої сили бути інформованими, покращує регулювання процесів формування і розподілу робочої сили на основі збору і аналізу інформації, отримання даних про можливі обсяги і структуру необхідних професій і спеціальностей, поділ праці. Маркетинг впливає на групову поведінку і продуктивність праці, так як зростають вимоги роботодавців до найманих працівників (висока професійна компетентність, діловитість, наполегливість, організованість, здоровий спосіб життя, знання іноземних мов, рівень культури), а в працівників формуються свої вимоги до робочого місця (висока оплата, належні умови праці, зручний режим роботи, перспективність кар'єри, соціальні гарантії).

### **Висновки**

Проведені нами дослідження дозволили зробити висновок, що маркетинг людських ресурсів починається з визначення та забезпечення потреби і вимог у кваліфікованому і професійному персоналі на підставі досліджень ринку праці, далі маркетинг персоналу створює базу для проведення реклами персоналу, відбору та комплектування кадрів, професійного навчання та оцінки працівників, їх професійного просування. Необхідно зазначити, що маркетинг людських ресурсів потрібно розглядати як процес розробки, реалізації і контролю маркетингових програм у сфері управління персоналом, спрямованих на забезпечення стабільності і задоволеності колективу підприємства та досягнення на цьому підґрунті довгострокової мети підприємства.

Отже, маркетинг людських ресурсів дозволяє узагальнити і вирішити цілий ряд питань формування високопрофесійно-

го складу працівників враховуючи їх потреби і мотиви. Враховуючи реалії сьогодення щодо забезпечення підприємств України висококваліфікованими працівниками доцільно акцентувати увагу на проведенні маркетингових досліджень на всіх рівнях з метою прогнозування ситуації на ринку робочої сили і можливостей на неї впливати.

На нашу думку, система управління підприємства галузі АПК буде більш ефективною при практичному використанні маркетингових підходів, направлених на ефективну діяльність підприємства, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Досягати цієї збалансованості можна шляхом формування та упровадження на підприємстві системи маркетингу людських ресурсів.

### **Список використаних джерел**

1. Шостак М.А. Корпоративний аналіз підходів к использованию концентрации маркетинга в управлении персоналом предприятий сферы услуг [Електрон. ресурс] / М.А. Шостак // Всеукраїнський науково-виробничий журнал (Серія «Інноваційна економіка»). – Т. 2, №16. – 2010. – С. 180–188. – Режим доступу до журналу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inec/2010\\_2/](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inec/2010_2/).
2. Колпаков В.М. Маркетинг персоналу: навч. посібник для студентів серед. і вищ. навч. закл. [Текст] / В.М. Колпаков – К.: МАУП, 2006. – 408 с.
3. Криворучко Ю.Я. Реалізація концепції відносин у межах внутрішнього середовища підприємства / Ю.Я. Криворучко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розв'язання. – 2009. – №567. – С. 266–270.
4. Торяник Ж.І. Головні напрями використання маркетингу персоналу в системі управління персоналом / Ж.І. Торяник // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2010. – Вип. №1. – С. 161–168.
5. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2009. – 351 с.
6. Савенкова Т. Маркетинг персонала в інноваційно-інвестиційній сфері / Т. Савенкова // Проблеми теорії і практики управління. – 2010. – №11. – С. 108–116.
7. Одегов Ю.Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах: учебник [Текст] / Ю.Г. Одегов. – М.: Академический Проект, 2005.
8. Пащук Л.В. Формування системи маркетингу персоналу на підприємстві: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Л.В. Пащук. – К.: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2009. – 20 с.
9. Обуховська К.І. Сутність маркетингу персоналу в системі управління персоналом / К.І. Обуховська // Управління розвитком. – 2012. – №1. – С. 161–164.

*І.В. ТЮХА,  
К.е.н., доц., Національний університет харчових технологій,  
Н.В. ОПРЯ,  
Магістрант, Національний університет харчових технологій*

## Кон'юнктура українського ринку пива

*Проаналізовано стан та тенденції розвитку українського ринку пива, визначено основних виробників пива та ринкові частки, які вони займають.*

**Ключові слова:** ринок пива, пивоварна галузь, виробництво, експорт, частка ринку.

*І.В. ТЮХА,  
К.э.н., доц., Национальный университет пищевых технологий,  
Н.В. ОПРЯ,  
Магистрант, Национальный университет пищевых технологий*

## Конъюнктура украинского рынка пива

*Проанализировано состояние и тенденции развития украинского рынка пива, определены основные производители пива и рыночные доли, которые они занимают.*

**Ключевые слова:** рынок пива, пивоваренная отрасль, производство, экспорт, доля рынка.

*І.В. ТЮХА,  
Candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,  
N.V. OPRYA,  
Graduate student, National University of Food Technologies*

## Conjuncture of Ukrainian beer market

*Analyzed status and trends of Ukrainian beer market, the main producers of beer and market shares that they hold.*

**Keywords:** beer market, brewing industry, production, export, market share.

**Постановка проблеми.** Ринок пива є одним з найбільш динамічних ринкових сегментів і посідає важливе місце в переробній промисловості України. Пивоварна галузь є прібутковою не лише для інвесторів та безпосередніх виробників, а й для держави, оскільки пивоварні підприємства є великими платниками податків. Пиво є досить рентабельним та популярним, тому інвестування коштів в розвиток його виробництва є фінансово доцільним та перспективним.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми розвитку пивоварної промисловості знайшли своє відображення в наукових працях таких вчених, як Є. Мазур, Б. Данилишина, В. Дегтяров, М. Ляшенко, В. Серов, О. Чирва. Але з огляду на те, що ринку пива притаманні динамічні тенденції, а продукт виробництва є підакцизним та до того ж займає значну частку ВВП, очевидним стає актуальність подальших досліджень стану та перспектив його розвитку.

**Метою статті** є аналіз стану та тенденцій розвитку українського ринку пива, виявлення провідних виробників, оцінка займаної ними ринкової частки та структури портфелю брендів.

**Виклад основного матеріалу.** Пиво – один з найбільш популярних алкогольних напоїв у світі. Про це свідчать постійно зростаючі світові обсяги виробництва пива з 1990 по 2013 рік.

Дослідження українського ринку пива показало, що 2010 рік був періодом відновлення виробництва і ринку, 2011–2012 роки були періодом стабілізації, а 2013 рік – характеризувала негативна динаміка виробництва пива і торгового балансу, що було викликано зниженням експортних поставок та попиту на даний продукт серед населення країни.

Серед основних факторів погіршення стану галузі слід виділити:

– перший фактор – завищений план виробництва пива в 2012 році. Так, підготовка до Євро–2012 сприяла зростан-

ню виробництва в травні–червні 2012, що привело до зростання обсягів ринку на 2%;

– другий фактор – доступність пива, яка залежить від купівельної спроможності споживачів. В період червень–серпень 2013 року виробники пива підняли ціни на пиво, що призвело до зниження попиту на даний продукт;

– третій фактор, – динаміка експортних поставок, яка у 2013 році мала негативну тенденцію (обсяги експорту скоротилися на 18% у порівнянні з 29,28 млн. дал. 2012 року, до 24,18 млн. дал. пива). Різниця в обсягах щодо 2012 року становила 5,1 млн. дал.

Основною причиною скорочення експортних поставок стало блокування відвантаження українських товарів на російському кордоні в зв'язку з жорсткою перевіркою російською митницею та складною політичною ситуацією між країнами.

Аналіз пивоварної галузі дозволив нам встановити, що негативні зовнішні і внутрішні чинники привели до скорочення виробництва пива у 2013 році на 8,9%, до 273,7 млн. дал. При цьому експорт пива з України скоротився на 17,5%, до 24,18 млн. дал., а імпорт збільшився на той же відсоток, до 4,66 млн. дал. У підсумку торговий баланс скоротився на 7,6%, до 254,19 млн. дал.

Зростання відпускних цін на 10,3% зумовило підвищення середніх роздрібних цін протягом 2013 року на 9,3%, до 11,65 грн. за літр пива при зіставленні даних за грудень 2012 і 2013 років. Середньозважені роздрібні ціни 2013 зросли на 8,9%, до 11,3 грн. за літр.

На основі даних про динаміку зростання роздрібних цін і розрахунковими даними про торговельний баланс ми оцінили динаміку ринку пива в грошовому вираженні. У 2013 році він виріс на 0,37%, до 28,7 млрд. грн. У доларовому вираженні, навпаки, був невеликий спад, який склав 0,24%, до 3,52 млрд.

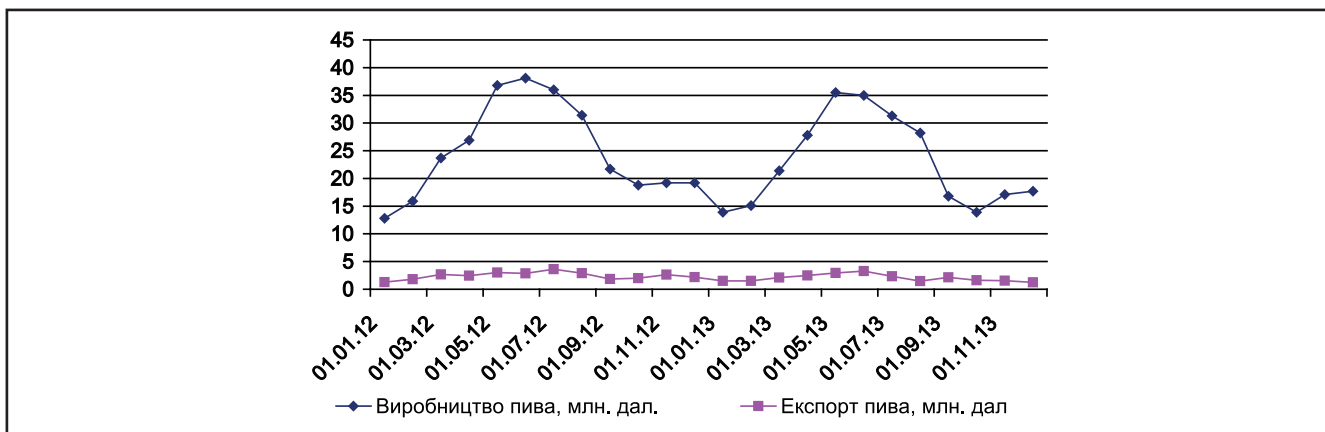


Рисунок 1. Динаміка виробництва та експорту пива в Україні за 2012-2013 роки

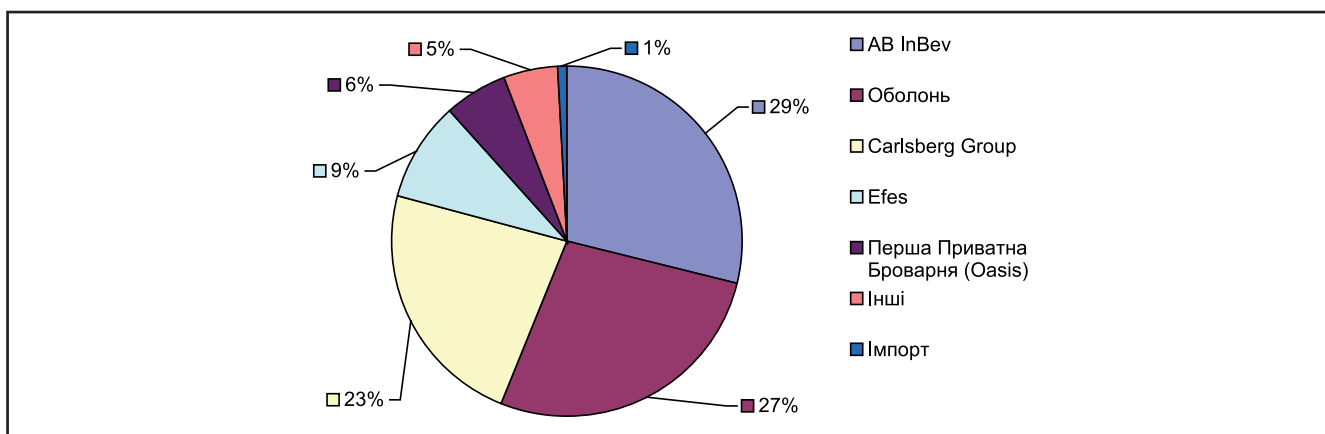


Рисунок 2. Частки ринку основних гравців на пивному ринку України в 2013 році

В результаті аналізу основних виробників пива нами було встановлено, що лідером ринку у 2013 році був AB InBev, хоча в 2013 році частка ринку AB InBev скоротилася на 4,5%, до 29%, що є безпрецедентним падінням за всю історію українського ринку.

Так, виробництво пива українськими підприємствами AB InBev в 2013 році впало на 21,4%, до 74,7 млн. дал. При цьому на 55% скоротилися обсяги експортних поставок компанії – до 1,5 млн. дал. Водночас, на 132% зросли обсяги імпорту пива, досягнувши 1,2 млн. дал. Таким чином, розрахунковий обсяг продаж компанії впав на 19,3%, до 74,4 млн. дал. Основний спад припав на 4 квартал 2013 року і склав 41,3%.

Лідерство компанії AB InBev засноване на хорошій популярності і широкій дистрибуції низки великих брендів, які вже добре відомі українському споживачеві. У 2013 році AB InBev була єдиною великою компанією, яка значно збільшила маркетингові витрати, її витрати на рекламу виросли на 81%, до 7,131 млрд. грн.

Основний негативний внесок вніс бренд «Чернігівське». Ринкова вага лідера продажів почала швидко скорочуватися ще у 2012 році. Компанія стримувала роздрібну вартість «Чернігівського», і в 2013 році ціна бренду вже могла залучити споживачів доступного пива, але частка ринку продовжувала швидко скорочуватися. Водночас, стався дрейф роздрібної вартості пива «Starogramen» із преміального сегмента до верхньої межі середньоцінового, що дозволило утримати його позиції. Сповільнилося скорочення част-

ки ринку економічного бренду «Рогань», який помітно поступився в минулі роки у зв'язку з підвищенням цін.

Новинки AB InBev хоча і привернули до себе увагу споживачів, але не настільки, щоб компенсувати загальне падіння натуральних обсягів. Невеликий за масштабом, але помітний для AB InBev внесок мала версія середньоцінового «Жигулівського» пива. «Bud», як ключовий міжнародний бренд компанії, був активно підтриманий рекламою, і за рахунок широкої дистрибуції продовжив швидко зростати. Крім того, на тлі стагнації ліцензійної «Stella Artois», компанія збільшила продажі імпортних бельгійських брендів «Hoegaarden» і «Leffe». Можливо, в майбутньому компанія активніше використає свою мережу дистрибуції для просування німецьких марок «Franziskaner» і «Spaten», які нещодавно увійшли до її портфелю.

За результатами аналізу також було встановлено, що частка ринку компанії Carlsberg group зросла на 1% і досягла 27%, що помітно наблизило Carlsberg Group до першого місця в списку лідерів на тлі спаду продажів AB InBev.

Частка ринку була визначена виходячи з того, що виробництво пива Carlsberg Group в 2013 році знизилася на 2,6%, до 71,5 млн. дал. При цьому на 51% збільшилися обсяги експортних поставок компанії – до 3,2 млн. дал. Також, у зв'язку з виведенням на ринок брендів «Tuborg» і «Балтика №7» в літрових банках, на 274% зросли обсяги імпорту пива, досягнувши 1 млн. дал. Таким чином, розрахунковий обсяг продажів компанії в Україні скоротився на 3,2%, до 69,3 млн. дал, що було досягнуто за рахунок активної брендингової політики, ринкових новацій і високих бюджетів на рекла-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

му. Хоча Carlsberg Group і скоротила витрати на рекламу на 6,5%, але залишалася найбільшим рекламодавцем серед пивоварів, витративши 8,981 млрд. грн.

Варто відмітити, що позиції Carlsberg Group в економічному сегменті українського ринку залишалися стабільними. Частка ринку бренду «Львівське» істотно скоротилася, але компенсацією стало зростання продажів пива «Жигулівське Запорізького Розливу», яке вже завоювало майже 1% ринку. При цьому частка бренду «Арсенальне» незначно скоротилася.

Середньоцінові бренди компанії погіршили своє становище в 2013 році. Скорочення частки ринку пива «Славутич» відбувається з 2008 по 2013 роки, а молодий бренд «Zatecky Gus», схоже, не зміг завоювати лояльність споживачів.

У преміальному сегменті роздрібною торгівлі компанія поступилася своєю часткою новим конкурентам та імпорту. Частка ринку найбільшого ліцензійного бренду «Балтики» скоротилася незначно і вона в рази перевищує частку найближчих конкурентів. Для підтримки продажів бренду «Tuborg» були запропоновані оригінальні дизайнерські рішення в упакуванні, на ринку з'явилася банка об'ємом 1 літр. Це дозволило змінити тенденцію швидкого падіння частки ринку, але підсумковий результат, був негативним.

Аналізуючи діяльність ПАТ «Оболонь» у 2013 році очевидно, що компанія опинилася під тиском внутрішніх і зовнішніх негативних факторів. Будучи найбільшим експортером пива, «Оболонь» помітно постраждала від торгових конфліктів між Росією і Україною, а поява безлічі нових брендів у конкурентів призвело до зниження частки компанії на українському ринку. Причиною є також незначні витрати компанії на рекламу – 853 млн. грн., що фактично залишаючись на рівні 2012 року.

Варто відмітити, що обсяги виробництва пива «Оболонь» у 2013 році знизилась на 12%, до 74 млн. дал. Але, незважаючи на істотне зниження, компанія у 2013 р знову стала лідером з випуску пива, за рахунок того, що у AB InBev виробництво впало ще нижче. Експорт пива компанії у 2013 році знизився на 11%, до 19,2 млн. дал. Таким чином, розрахунковий обсяг продажів на українському ринку в 2013 році скоротився на 12% до 59 млн. дал. Ринкова частка знизилася на 1,4 %, до 23,1%. Чистий прибуток в 2013 році скоротився на 12,8%, до 195,3 млн. грн.

В структурі продажів «Оболоні» переважають бренди економічного сегменту. У 2013 році бренди «Zibert» і «Жигулівське» дещо поступилися своїми позиціями конкурентам. В іншому кінці цінового спектру провідну роль відіграє ліцензійний бренд «Carling», який познайомилися був представлений на ринку у 2011 році. «Carling» є перспективним брендом, що поступово нарощує частку преміального ринку.

Позиції бренду «Nike» у 2013 р були відносно стабільні, а частка бренду «Zlata Praga» помітно скоротилася, хоча преміальні бренди ПАТ «Оболонь» не мають суттєвого впливу на підсумкові показники продажу.

Головною проблемою ПАТ «Оболоні» залишається падіння частки ринку титульного бренду, який поступився частиною продажів пиву «Львівське», виступаючи з ним на близькому рекламному полі. Падіння обсягів компенсовано за рахунок збільшення вартості пива «Оболонь» яка стала вище, ніж у основного конкурента – пива «Чернігівське». Найбільш успішним, за результатами аналізу, 2013 рік був для компа-

нії EFES, яка збільшила свою ринкову вагу на 2,4%, до 9,3%. При цьому з 2008 року донецьке підприємство, змінюючи форми власності, постійно нарощувало обсяги випуску пива. У 2013 році вони зросли на 26%, до 23,5 млн. дал., відносно 2012 року. Помітна частина частки ринку компанії припадає на імпортне пиво, обсяги якого постійно змінювалися і поставки якого забезпечували як незалежні дистриб'ютори, так і міжнародні підрозділи EFES безпосередньо. Коливання були пов'язані з початком поставок популярних брендів з Росії і наступним запуском їх локального ліцензійного виробництва. У 2013 році обсяг зарубіжних поставок скоротився на 11%, до 0,26 млн. дал. Відповідно, розрахунковий обсяг продажів компанії збільшився на 26%, до 23,8 млн. дал. за рахунок запуску в квітні 2013 п'яти нових брендів: «Білий Ведмідь», «Старий Мельник», «Кружка Свіжого», «Amsterdam Navigator» і «Жигулівське Розливе». Щоб задовольнити зростаючий попит, в 2013 році на заводі компанії була встановлена лінія розливу продуктивністю 60 тис. пляшок на годину.

Як наслідок, структура портфеля брендів компанії помітно змінилася. Якщо ще в 2012 році більше половини продажів припадало на економічні сорти, то в 2013 – на середньоцінові та преміальні бренди, які і забезпечили основне зростання.

Так, в економічній частині портфеля сталася заміна. Якщо раніше ключовим брендом компанії був «Сармат», то в 2013 р. на національному зроблена ринку основні зусилля були спрямовані на просування пива «Жигулівське». В результаті обсяги продажу і частка ринку «Сармата» різко впали, а «Жигулівського», навпаки, вирости.

Одним з найбільш значних подій на українському ринку в 2013 році став локальний запуск виробництва пива «Білий Ведмідь». Ще в 2012 році «Білий Ведмідь» був найбільшим імпортним брендом з часткою ринку 0,7%, а вже в 2013 році вона зросла втричі за рахунок зниження середньої ціни на 12% і значного розширення дистрибуції. Таким чином, «Білий Ведмідь» зміг частково задовільнити споживачів середньоцінових і, преміальних брендів.

Помітний внесок у зростання ринкової частки EFES належав двом преміальним брендам «Золота Бочка», яка є прямим конкурентом «Балтики», і «Старий Мельник». Так, роздрібна вартість «Старого Мельника» близька до супер-преміального сегменту, тому, не дивлячись на запуск локального виробництва, частка ринку бренда поки невелика. Інші ліцензійні бренди компанії поступилися своїми позиціями, що, пов'язано з відсутністю реклами.

Слід відзначити, що успішним 2013 рік був і для альянсу компаній Перша Приватна Броварня з Oasis (далі «ППБ»). Частка ринку об'єднаної компанії виростила на 1,5%, до 5,8%. Позитивна динаміка була досягнута за рахунок збільшення обсягів випуску пива на 24,4%, до 14,8 млн. дал. У 2012 році імпорту компанії виріс майже з нуля, до 0,21 млн. дал, а експорт скоротився на 22%, до 0,18 млн. дал. Відповідно, розрахунковий обсяг продажів «ППБ» зріс на 27%, до 14,8 млн. дал.

Основні запуски і ребрендинг деяких сортів сталися до 2013 року. Проте, ключові бренди компанії показали зростання в тій чи іншій мірі. Споживачі вже добре ознайомлені з асортиментом «ППБ», тому зростання продажів було забезпечене не ефектом новизни, як у попередні роки, а за рахунок збільшення дистрибуції в регіонах, де компанія була слабо представлена.



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основну частину портфеля на сьогоднішній день складають середньоцінові бренди: «Перша приватна броварня», «Stare Misto» і «Галицька Корона», які розподілилися за різними ціновими бар'єрами в межах одного сегмента. Водночас істотно зросли обсяги продажу преміального пива «Жигулі Барне», чому сприяло постійне розширення форматів упаковки. Але слід зазначити, що такі потенційно цікаві бренди компанії, як «Oettinger» і «Cervena Selka» у 2013 році стали аутсайдерами.

### Висновки

За результатами проведеного аналізу нами було встановлено, що виробництво та експорт українського пива у 2013 році скоротилися на 8,9% та 17,5% відповідно, в той час обсяги імпорту зросли на 17,5%, що в свою чергу призвело до скорочення торгового балансу України. Основними виробниками є AB InBev, «Оболонь», Carlsberg Group, Efes та Перша Приватна Броварня (Oasis), серед яких лідером є компанія AB InBev з часткою ринку 29%.

### Список використаних джерел

1. Виробництво пива в Україні за січень–червень 2013 року [Електронний ресурс] / Українська галузева компанія по виробництву пи-

ва, безалкогольних напоїв та мінеральних вод ПрАТ «Укрпиво». – 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrpivo.com/node/1197>

2. Впервые с начала года в Украине возросло производство пива [Електронний ресурс] / Агентство промышленных новостей. – 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrbeer.kiev.ua/news/10976>

3. Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів». Зі змінами від 04.07.2013 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Верховної Ради України. 2013. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80>

4. Здоровье окупится литрами [Електронний ресурс] / Газета Коммерсант Украина. – 2014. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/2204145>

5. Мороз Л., Савченко Ю. Стратегії та джерела формування конкурентних переваг на українському ринку пива // Маркетинг в Україні. – 2007. № 6. – С. 18–23.

6. Пивна галузь в Україні на межі [Електронний ресурс] / Українська галузева компанія по виробництву пива, безалкогольних напоїв та мінеральних вод ПрАТ «Укрпиво». – 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrpivo.com/node/1466>.

# РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

М.Д. БІЛИК,  
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,  
О.В. ПАВЛОВСЬКА,  
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Соціальна нерівність як об'єкт регуляторного впливу на бюджет міста Києва

У статті досліджено проблеми соціальної нерівності та розриву між доходами населення. Розкрито економічні відносини, що виникають у процесі розподілу і перерозподілу бюджетних коштів у місті Києві задля зменшення негативних наслідків явища соціальної нерівності. Визначено напрями вирівнювання соціальної нерівності міста Києва та скорочення соціальних диспропорцій.

**Ключові слова:** соціальна нерівність, сукупний дохід, бюджет, нерівність доходів населення, прожитковий мінімум, економічний ефект.

М.Д. БИЛЫК,  
д.э.н., профессор, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,  
А.В. ПАВЛОВСКАЯ,  
д.э.н., профессор, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Социальное неравенство как объект регуляторного влияния на бюджет города Киева

В статье исследованы проблемы социального неравенства и социального разрыва. Освещены экономические отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения бюджетных средств в городе Киеве для уменьшения негативных последствий явления социального неравенства. Определены направления выравнивания социального неравенства города Киева и сокращения социальных диспропорций.

**Ключевые слова:** социальное неравенство, совокупный доход, бюджет, неравенство доходов, прожиточный минимум, экономический эффект.

М. BILYK,  
Ph.D., professor, Kyiv National Economic University named after V. Getman,  
O. PAVLOVSKA,  
Ph.D., professor, Kyiv National Economic University named after V. Getman

## Social inequality as an object of regulatory impact on the budget of Kyiv

This article explores the problem of social inequality and social divide. Deals with economic relations arising in the process of distribution and redistribution of budget in Kiev in order to reduce the negative effects of the phenomenon of social inequality. Directions leveling of social inequalities Kyiv and reducing social disparities.

**Keywords:** social inequality, comprehensive income, budget, inequality of income, living wage, the economic effect.

**Постановка проблеми.** Необхідною умовою прогресивного розвитку суспільства є органічне поєднання економічного і соціального, що знаходить свою реалізацію у створенні в країні соціально орієнтованої ринкової економіки, підпорядкованості реформування економіки суспільним цілям. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю

реалізації в країні соціально орієнтованої ринкової економіки, підпорядкованості реформування економіки суспільним цілям. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю

тю приближення умов життя населення до рівня розвинутих країн, згладжування соціальної нерівності шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності та ефективного регулювання процесів розподілу та перерозподілу доходів у суспільстві.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Соціальна нерівність та бідність широко представлені у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. У вітчизняних дослідженнях, присвячених цій проблематиці у 20–80-х роках ХХ ст., можна відмітити певний розрив у вивченні цих питань, адже вважалося, що в СРСР суттєвої соціальної нерівності не існувало і не могло існувати. Лише наприкінці 80-х – на початку 90-х років питання соціальної диференціації та зубожіння населення стали об'єктом уваги вітчизняних економістів, соціологів та політологів, які досліджували причини, наслідки і шляхи подолання бідності, пропонували власні методики її вимірювання, намагалися обґрунтувати особливості формування нової соціальної структури українського суспільства. Серед них, зокрема, слід назвати С. Башкірова, В. Броницьку, О. Васильєва, О. Крикун, Е. Лібанову, М. Міщенко, С. Полякову, А. Реут, Н. Холод, С. Тютюнникову, Л. Шангіну, Л. Шевченко, В. Шишкіна, В. Юрчишина та ін.

**Метою статті** є поглиблення теоретико-методологічних основ дослідження явища соціальної нерівності та механізму її регулювання з метою подолання негативних соціальних наслідків.

**Виклад основного матеріалу.** Нерівність у соціальному плані – явище, що полягає у неоднакових можливостях доступу до влади, престижу, а також до матеріальних і нематеріальних благ, породжених розвитком цивілізації. Сьогодні поняття «соціально справедливе суспільство» (такий стан речей, коли суспільство сприймається громадянами як «природне», адекватне їхньому становищу, потребам, інтересам) [1], середньостатистичний мешканець України поставить на протипагу соціальній нерівності. Втім проблема соціальної справедливості є більш складною та неоднозначною.

Сучасні науковці виділяють чотири підходи до категорії справедливості:

- Утилітаризм («найбільше благо для найбільшої кількості людей») полягає в тому, що суспільний добробут базується на арифметичній сумі функцій індивідуальних корисностей, тому збільшення цієї суми завжди означає збільшення суспільного добробуту, безвідносно до того, в яких пропорціях цей приріст було розподілено.

- Егалітаризм («справедливості в розподілу талантів немає, тому на благо морально заслуговує кожен») полягає в тлумаченні найбільш справедливого розподілу благ як такого, коли вони розподілені нарівно між усіма суб'єктами. Тому додаткова одиниця добробуту біднішого члена суспільства має вищу цінність, ніж багатого. Таким чином, збільшенням суспільного добробуту можна управляти виключно за допомогою інструментів перерозподілу.

- Лібералізм («враховувати інтереси меншості, бо так чи інакше кожна людина може опинитися в меншості») – суспільний добробут визначається рівнем добробуту або корисності найменш забезпеченого члена суспільства.

- Лібертаріанство («кожна людина має право на життя, свободу, та приватну власність») являє собою повну відмову від будь-

якого навмисного перерозподілу благ у суспільстві, оскільки найбільш справедливим вважається будь-який розподіл, що склався з урахуванням стартових можливостей його членів [2].

Звичайно, що ті чи інші умови життєдіяльності суспільства сприймалися громадянами як «природні» тільки на певному історичному відрізку часу. Сучасний етап цивілізаційного прогресу характеризується передусім зміною структури чинників розвитку, зокрема домінуванням інтелектуальних технологій та людського фактора. У визначенні стратегічних напрямів розвитку на перший план виходить концепція пріоритетної необхідності забезпечення розвитку людини в інтересах людини та її власними силами. Для цього необхідно створити рівні можливості формування освітнього, творчого, трудового і людського потенціалу та умови для його реалізації. А це означає подолання всіх виявів нерівності – регіональної, етнічної, соціальної, гендерної.

Утім, говорячи про соціальну нерівність, можемо ототожнювати її з рушійною силою прогресу, що стимулює динаміку економічного розвитку. Адже саме нерівність у власності, доходах та рівні життя змушує людей аналізувати, порівнювати та робити висновки про своє власне становище. А уніфікація та егалітаризм, навпаки, гальмують процес розвитку.

Але за певними межами соціально-економічна нерівність починає відігравати іншу роль – паразитуюче багатство та маргінальна бідність гальмують, а то й взагалі пригнічують стимули розвитку, ведуть до деградації суспільства, виступають загрозою соціальній безпеці. Широкий та більш менш рівний доступ до суспільних благ (освіта, наука, культура) вирівнює шанси людей і тим самим прискорює розвиток суспільства. Соціально-економічна нерівність впливає на морально-політичний клімат у суспільстві та суспільно-політичну ситуацію.

Основними соціальними питаннями, які викликають стурбованість у кожному суспільстві, зокрема і в Україні, є проблема надто високої нерівності в розподілі багатства і доходів та існування бідності.

Для характеристики добробуту населення велике значення мають сукупні доходи.

Сукупний дохід охоплює всі види грошових доходів, вартість натуральних надходжень, отриманих від особистого підсобного господарства і використаних на особисте (домашнє) споживання. В сукупний дохід також входить вартість безкоштовних послуг, що отримуються за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів і фондів підприємств (послуги охорони здоров'я, освіти, дотації на житло, транспорт, харчування тощо).

У структурі джерел сукупного доходу сімей (як і особистого, і всього населення) за останні роки відбулися певні зміни. Частка доходів у вигляді оплати праці, що становить основну частину сукупного доходу сімей, має тенденцію до зниження; збільшується питома вага доходів від особистого підсобного господарства, питома вага інших джерел також має тенденцію до зростання. Використання сукупного доходу здійснюється за такими напрямками: споживчі витрати, податки, збори, платежі, інші витрати, накопичення. За останні роки спостерігається зростання витрат на продовольчі товари, інші витрати, збільшення оплати послуг, зниження витрат на харчування, що, своєю чергою, свідчить про те, що населення стає біднішим.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Варто зауважити, що фактичний рівень індивідуального добробуту і доходів у будь-якому суспільстві нерівний. Тому необхідно виявити основні причини нерівності в доходах.

Існує декілька основних причин нерівності в розподілі доходів населення.

1. Відмінності у здібностях і вміннях людей. Люди мають різні розумові здібності, фізичні дані, різну схильність до ризику тощо.

2. Інтенсивність праці. Люди можуть працювати різну кількість годин на день, тиждень, а якщо необхідно – і у вихідні дні.

3. Відмінності у професійних перевагах, видах занять та праці. Різні види діяльності оплачують по-різному, серед причин цього явища і різна привабливість праці, і можливі ризики захворювань чи навіть загрози для життя. Так, щоб залучити робітника на непривабливу роботу, йому слід заплатити більше, ніж за аналогічну, але привабливішу роботу. Це може бути оплата праці металурга, шахтаря в порівнянні з іншою діяльністю.

4. Відмінності в освіті та навчанні. У сучасних умовах люди з вищим рівнем освіти (магістри, кандидати наук, доктори наук, доценти, професори) можуть заробляти більше грошей і здобути більш високооплачувану роботу.

5. Інші чинники. Сюди слід віднести такі чинники, як відмінності в готовності ризикувати, нерівність у володінні власністю, нерівність у доходах, спричинена нерівністю успадкованого і набутого майна; монополія на ринку, везіння, зв'язки, нещастя, дискримінація за статтю, віком, етнічним походженням [3].

Найбільш негативним проявом соціальної нерівності є бідність. В Указі Президента України від 15 серпня 2001 року бідність визначається «як неможливість унаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу» [4]. Тобто людина внаслідок нестачі коштів не в змозі підтримувати той рівень життя, який домінує в її середовищі. Це означає, що відсутність бідності ідентифікується не тільки із забезпеченням фізичних умов життя (прийнятне житло, харчування, одяг, здоров'я), а й з можливістю жити, споживати і брати участь у суспільному житті на рівні, який відповідає найбільш поширеним якісним вимогам суспільства. Бідність обумовлена дією комплексу взаємопов'язаних факторів, знання яких принципово важливо для розробки заходів зі стабілізації та підвищення рівня життя населення.

На державу покладено функцію зниження негативних проявів соціальної нерівності шляхом фінансування соціальної сфери. Механізм державного фінансування соціальної сфери можна охарактеризувати в такій послідовності:

1. Визначення методів, форм та формул розподілу ресурсів.

2. Розподіл відповідальності між загальнодержавним і місцевим бюджетами фінансування.

3. Визначення прав суб'єктів на розпорядження фінансовими ресурсами.

4. Визначення форм відповідальності суб'єктів за результати своєї діяльності.

Заходи щодо збільшення ефективного та раціонального використання бюджетних коштів на соціальний захист у місті Києві можна умовно поділити на дві великі групи: розвиток ринку праці та підвищення рівня доходів населення, а також підвищення ефективності соціального захисту киян. Для цього з відповідного бюджету здійснюються видатки.

У місті Києві управлінням соціальною нерівністю займається відділ фінансів соціального захисту. Результатом діяльності відділу має стати наближення до соціально справедливого суспільства, тобто приближення умов життя населення до рівня розвинутих країн, згладжування соціальної нерівності шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності та ефективного регулювання процесів розподілу та перерозподілу доходів у суспільстві.

Висновки щодо наявності та масштабів соціальної нерівності в Україні роблять зазвичай на основі оцінки основних тенденцій та структурних зрушень такого елемента матеріального добробуту, як доходи. По-перше, диференціація доходів є дійсно вагомим показником прояву процесу розшарування населення. По-друге, це є найлегший спосіб виміру, оскільки в Україні аналіз якісних показників не дуже розповсюджений.

Категорія доходів населення відображає економічні зв'язки між членами суспільства з приводу споживання виробленого продукту за рахунок їх трудової активності, використання власності, яка знаходиться в їхньому розпорядженні, та соціальних трансфертів. Саме тому здійснити соціально-економічну переорієнтацію економіки без вирішення проблеми нерівномірності доходів населення неможливо, адже основні важелі, через які можна активізувати трудовий потенціал країни, знаходиться саме в цій площині, без чого не можна здійснити вихід на необхідні темпи зростання.

Наведено систему показників, що безпосередньо відображають ефективність функціонування місцевих органів влади у сфері зниження негативних наслідків соціальної нерівності, у табл. 1. Показники розраховані на основі даних Головного управління статистики м. Києва, НБУ, МФУ, Державної служби статистики України.

Для здійснення більш-менш адекватного аналізу потрібно забезпечити: по-перше, комплексність, тобто розглядати дані показники в сукупності; по-друге, оцінку динаміки цих показників, оскільки самі по собі цифри не покажуть належний висновок.

Загалом показник рівня фінансового забезпечення свідчить про те, що Київ – фінансово забезпечений регіон. Обсяг доходу, що припадає на одного мешканця, постійно зростає, але ще більшими темпами росте інфляція. Тому, щоб не псувати картину, в комітетах наводять дані щодо номінальних доходів. До того ж особливістю сучасної української економіки є значний обсяг «тіньового» сегмента, який також включає і «тіньову» заробітну плату, і приховування операцій від оподаткування, у тому числі і з оплати праці. Це означає, що дані офіційної статистики про розміри заробітної плати, різноманітних соціальних трансфертів не відображають реальну картину доходної диференціації, оскільки, з одного боку, існує заборгованість з виплат заробітної плати та соціальних трансфертів значній частині населення, а з іншого – досить значна частина доходів проходить «у тіні» у зв'язку з поширеністю офіційно не зареєстрованої зайнятості, існуванням оплати праці не через касу, «в конверті», існуванням значних обсягів тіньових доходів (до цього ще можна додати певні аспекти самозайнятості та самозабезпечення, коли половина міського населення працює на своїх присадибних і дачних ділянках, вирішуючи продовольчу проблему своєї сім'ї, тощо). В цьому контексті показовими є результати соціологічних досліджень матеріального стану домогосподарств.

Таблиця 1. Система відносні величини соціальної нерівності в місті Києві в 2009–2013 роках

Показник	Од. виміру	Формула	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг доходів, що припадає на 1 мешканця	грн.	Обсяг доходів, що припадає на 1 мешканця = $\sum \text{Дох.} / \text{Чнас.}$ $\sum \text{Дох.}$ – загальні доходи відповідної АТО $\text{Чнас.}$ – чисельність населення відповідної АТО	24960,2	27474,5	37012,7	42576,7	43324,2
Обсяг трансфертів, що в середньому припадає на 1 мешканця	грн.	Обсяг трансфертів, що в середньому припадає на 1 мешканця = $\sum \text{транс.} / \text{Кнас}$ $\sum \text{транс.}$ – сума офіційних трансфертів відповідної АТО $\text{Кнас}$ – кількість населення відповідної АТО	946,96	383,53	755,85	821,33	–
Ефективність сплати місцевих податків та зборів	грн.	Ефективність сплати місцевих податків і зборів = $\text{Qmpz} / \text{K}$ $\text{Qmpz}$ – сума місцевих податків і зборів $\text{K}$ – кількість платників місцевих податків	49,0	43,4	45,5	42,7	41,2
Ефективність бюджетних витратків на 1 особу	грн.	Ефективність бюджетних витратків на 1 особу = $v / \text{Gi}$ $v$ – обсяг бюджетних витратків $\text{Gi}$ – чисельність мешканців	274,64	188,92	207,94	103,11	290,98
Показник ВРП на душу населення	грн.	Житловий фонд у середньому на одного жителя = Житловий фонд / Чисельність населення регіону	20,6	20,9	21,0	21,0	21,7
Житловий фонд у середньому на 1 жителя	м <sup>2</sup>	Частка сімей та однаків, що одержали житло, у загальній сумі сімей та однаків, що перебували на квартирному обліку = Чисельність сімей та однаків, що одержали житло / Чисельність сімей та однаків, що перебувають на квартирному обліку * 100%	1,80	1,28	0,88	1,03	1,08
Частка сімей та однаків, що одержали житло, у загальній сумі сімей та однаків, що перебували на квартирному обліку	%	Рівень безробіття = Чисельність безробітних, які зареєстровані в державній службі зайнятості / Чисельність працездатного населення працездатного віку	3,1	6,5	5,8	5,9	5,8
Рівень безробіття	%	Житловий фонд у середньому на одного жителя = Житловий фонд / Чисельність населення регіону	20,6	20,9	21,0	21,0	21,7
Коефіцієнт обороту робочої сили: по прийому по звільненню	%	Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому (звільненню) = Чисельність прийнятих на роботу (звільнених) / Середньооблікова кількість штатних працівників * 100%	37,2 38,9	26,2 35,2	29,2 32,0	32,2 34,1	33,3 35,6
Децильний коефіцієнт диференціації доходів населення	рази	Децильний коефіцієнт диференціації доходів населення = Мінімальний рівень доходів серед 10% найбільш забезпеченого населення / Максимальний рівень доходів серед 10% найменш забезпеченого населення	3,3	3,4	4,1	3,8	4,0
Децильний коефіцієнт фондів	рази	Децильний коефіцієнт фондів = сумарні доходи 10% найбільш забезпеченого населення / 10% найменш забезпеченого населення	6,3	7,8	8,0	7,7	7,9
Індекс Джинні	–	$\text{De P}_i$ – частка населення $i$ -ї групи в загальній чисельності населення $\text{Y}_i$ – частка доходів (витрат) $i$ -ї групи населення $\text{sum Y}_i$ – кумулятивна частка доходу (витрат); $n$ – кількість груп населення	0,33	0,35	0,36	0,34	0,36



## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Судячи з розрахунків податки сплачуються все менш справно, і через те обсяг видатків на одну особу також зменшується.

Валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення зростає, і тому можна зробити висновок, що негативні тенденції в інших показниках викликані негативними тенденціями в цілому по Україні.

Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому менший, ніж по звільненню, різниця між ними досягла 2,3 пп. в 2013 році, а в 2010 році взагалі була 9 пп. Темп зростання безробіття, як можемо побачити, зупинився на рівні 5,8–5,9% (докризовий рівень – 3,1%).

Ще один цікавий момент: житловий фонд у середньому на одного жителя зростає – і це добре, а от частка сімей та однаків, що одержали житло, у загальній сумі сімей та однаків, що перебували на квартирному обліку, знижувалась до 2012 року, однак і за 2012–2013 роки докризового рівня не досягла.

Зупинимось на одній з основних проблем Києва нерівномірності доходів. Так вже склалося, що останніми роками перерозподіл доходів у Києві здійснюється на користь груп населення з високими доходами, а частка доходів бідних верств у загальному обсязі доходів, навпаки, зменшується. І, як ми можемо бачити, система пільг та виплата трансфертів не надто ефективна.

Для оцінки нерівномірності розподілу доходів було використано індекс Джинні (в Києві він становить у середньому

0,35). У країнах Скандинавії, що досягли найбільшої рівності, індекс Джинні становить 0,24. У США, де найбільша нерівність у розподілі доходів, індекс Джинні становить 0,44. Київ у даному випадку десь посередині, але даний показник у розглянутому регіоні більший, ніж у цілому по Україні, – 0,33. Для більш точного відтворення картини було використано також децильний коефіцієнт. Децильний коефіцієнт фондів – співвідношення сумарних доходів 10% найбільш та 10% найменш забезпеченого населення. В Києві даний показник знаходиться в середньому на позначці 7,5 раза, тоді як у багатьох країнах даний показник значно менший. (Для порівняння: у Німеччині доходи 10% найбагатших (верхній дециль) перевищують доходи 10% найбідніших (нижній дециль) у 6,9 раза, у Канаді та Японії – у 3,7 разу. Розрив у кінцевих доходах верхнього і нижнього децилів у Швеції становить 2,7 раза, тобто є меншим, ніж у будь-якій іншій високорозвинутій країні [5].) Можливо, не зовсім доречно порівнювати регіон з країнами, але не існує певної шкали трактування величин децильного коефіцієнта та індексу Джинні. Враховуючи все вище наведене, можна зробити висновок, що соціальні трансформації в Києві характеризуються високим ступенем соціальної нерівності, розшарування та поляризації, значною часткою бідних і злиденних верств.

Отже, можна узагальнити існування об'єктивної необхідності регулювання соціальної нерівності та бідності. У цьому зв'язку визначимо, наскільки органи управління міста Києва справляються з цією функцією.

**Таблиця 2. Порівняльний аналіз видатків загального фонду бюджету міста Києва за 2012–2013 роки**

Галузі	2012 рік			2013 рік		
	виконано			затверджено з урахуванням змін		
	видатки бюджету м. Києва на виконання делегованих державних повноважень	видатки бюджету м. Києва на виконання власних повноважень	разом	видатки бюджету м. Києва на виконання делегованих державних повноважень	видатки бюджету м. Києва на виконання власних повноважень	разом
Соціальний захист та соціальне забезпечення (установи)	164 638,5	27 946,5	192 585,0	252 220,3	42 907,6	295 127,9
зарплата з нарахуваннями бюджетним установам	131 359,4	20 262,5	151 621,9	184 836,4	28 046,1	212 882,5
в т.ч. стимулюючі надбавки	10 634,3	2 016,0	12 650,3	33 586,6	5 205,2	38 791,8
медикаменти	1 228,8	97,2	1 326,0	1 870,6	143,8	2 014,4
продукти харчування	14 729,5	1 610,4	16 339,9	27 331,8	2 639,8	29 971,6
енергоносії	11 618,6	4 532,9	16 151,5	26 209,2	9 183,4	35 392,6
відшкодування пенсій	613,8		613,8	912,3		912,3
інші видатки	5 088,4	1 443,5	6 531,9	11 060,0	2 894,5	13 954,5
Пільги та допомоги	11 822,4		11 822,4	22 848,7		22 848,7
МКП «Турбота 2006–2010 роки», Міські цільові програми («Турбота. Назустріч киянам», «Соціальне партнерство», «Діти столиці» (без установ)		84 212,6	84 212,6		500 935,1	500 935,1
в т.ч. заробітна плата з нарахуваннями за угодами		0,0	0,0		2 113,6	
в т.ч. адресна матеріальна допомога		25 918,5	25 918,5		435 020,1	435 020,1
в т.ч. оздоровлення		997,1			1 150,0	
Соціальний захист та соціальне забезпечення – разом	176 460,9	112 159,1	288 620,0	275 069,0	543 842,7	818 911,7

Початковим етапом має бути визначена ефективність витратків на соціальну сферу. Відомо, що економічний ефект передбачає будь-який корисний результат, виражений у вартісній оцінці. Проведемо порівняльний аналіз витратків загального фонду бюджету міста Києва (без врахування субвенцій з державного бюджету України) за 2012–2013 роки (табл. 2).

Як свідчать дані таблиці, за період 2012 – 2013 рр. відбулося зростання сукупних витратків на соціальну сферу у розмірі 530 291,7 тис. грн. Зокрема, за рахунок збільшення витратків бюджету м. Києва на виконання делегованих державних повноважень на 98 608,1 тис. грн. та за рахунок збільшення витратків бюджету м. Києва на виконання власних повноважень на 431 683,6 тис. грн. У 2012 році витратки на установи соціального забезпечення та соціального захисту становили найбільшу частку в структурі витратків загалом, але у структурі фінансування власних повноважень переважало програмне фінансування. В 2013 році ситуація змінюється за рахунок введення нових програм.

Економічна ефективність – це співвідношення між результатами господарської діяльності та витратами живої й уречевленої праці. Визначимо ефективність бюджетних витратків на соціальну сферу на одну особу, простеживши динаміку індексу Джинні та децильного коефіцієнта за період 2009–2013 років (табл. 3).

Показники табл. 3 розраховані авторами самостійно на основі даних у звітах КМДА.

Отже, як бачимо з наведених даних, між витратками на соціальну сферу та нерівномірністю розподілу доходів є певний зв'язок. Оскільки витрати зросли в 2013 році, також зростають показники нерівномірності розподілу доходів. Тобто бюджетні витратки на соціальну сферу неефективні та не зменшують розриву в доходах.

На нашу думку, першочерговим завданням органів місцевої влади в Києві є створення надійного вимірювання економічної нерівності та бідності на регіональному рівні, запровадження адекватних оцінок дієвості заходів із подолання бідності та ефективності соціальних програм.

Одним із важливих напрямів впливу на формування доходів населення є податок з доходів фізичних осіб. Однак з метою створення умов для економічного зростання податок з доходів має сприяти збільшенню обсягів заощаджень та трудових зусиль, а також бути нейтральним щодо економічних рішень суб'єктів господарювання. Недоліки податкової системи негативно впливають на сферу соціального захисту, а це, своєю чергою, призводить до дестабілізації суспільно-політичної ситуації в країні. Проблему соціальної нерівності можна скорегувати методами податкового регулювання, що потребують удосконалення.

Вважаємо, що важливим аспектом в цій області дослідження є визначення економічної оцінки компромісу між

ефективністю та справедливістю. Слід підкреслити, що проблема Києва не в самій соціальній нерівності, а в існуванні бідності. З позиції концепції утилітаризму (коли суспільний добробут базується на арифметичній сумі функцій індивідуальних корисностей) в Києві все стабільно та всі багаті в повній мірі компенсують бідність. Приблизно до тих же висновків підводить лібертаріанство: багатий заслуговує на багатство, а бідний – на бідність, і держава не повинна втручатися. Слід підкреслити, що егалітаристи запропонували б ввести прогресивну шкалу оподаткування для вирівнювання несправедливості, що на даний час панує в Києві. І це дійсно є дієвим у багатьох країнах Європи. Наприклад, у Швеції, якщо скупний прибуток фізичної особи не перевищує 170 тис. крон, податок становить 31%, при перевищенні вказаної суми ставка податку може зростати до 50% [6]. Ал, Швеція на відміну від України – розвинута країна. Якщо стягувати податки в Україні (в Києві) таким чином, то, по-перше, українці придумують, як обійти закон, по-друге, це ще більше пригнітить стимули до розвитку, а ми цього собі дозволити не можемо. Ось чому в умовах, що склалися на даний час в Україні, логічніше діяти виходячи з принципів лібералізму: зменшити бідність, але не завдаючи значної шкоди капіталістам.

Якщо органам влади в Києві колись вдасться знизити рівень корупції, можливим стане також введення ефективної системи податкових пільг для населення з невисокими доходами. Це матиме ефективний вплив на споживача. Однак за сучасних умов податкові пільги будуть отримувати хто завгодно, лише не ті, кому вони по праву належать. Підтвердженням даного факту є статистичні дані: розрахунки Міністерства фінансів України вказують на те, що діюча система пільг орієнтована здебільшого на забезпечене населення: якщо на одного бідного в середньому припадає 8,2 грн. на місяць у вигляді пільг, то на одного небідного – відповідно 19,1 грн. Як наслідок – пільги, допомоги та субсидії поглиблюють диференціацію в доходах. До того ж діюча система пільг та допомоги є надто розгалуженою, фінансово необґрунтованою, значною мірою декларативною, непрозорою та соціально несправедливою.

При формуванні механізму регулювання реального рівня доходів населення важливо передбачити також регламентацію припустимих пропорцій між доходами різних соціальних груп. Це необхідно для того, щоб рівень доходів громадян із фіксованими доходами (працівників бюджетної сфери, а також пенсіонерів, інвалідів, багатодітних сімей та інших категорій громадян, доходи яких забезпечуються за рахунок бюджету) надто не відставав від рівня доходів працівників виробничої сфери.

Ну і насамкінець найбільш очевидні речі: перегляд соціальних стандартів та соціальних гарантій, збільшення мінімальної заробітної плати. Будь-хто розуміє, що прожити на 1301 грн. (мінімальна заробітна плата на жовтень 2014 ро-

**Таблиця 3. Ефективність бюджетних витратків на соціальну сферу на одну особу в період з 2009–2013 років**

Показник	Од. виміру	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг бюджетних витратків на соціальну сферу	тис. грн.	752568,55	522453,8	579141,2	288620	818911,7
Децильний коефіцієнт диференціації доходів населення	рази	3,3	3,4	4,1	3,8	4,0
Децильний коефіцієнт фондів	рази	6,3	7,8	8,0	7,7	7,9
Індекс Джинні	–	0,33	0,35	0,36	0,34	0,36

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ку) неможливо. Так навіть встановлювати ці стандарти, якщо вони втрачають свою основну функцію в економіці?

Переглядаючи так званий споживчий набір, на основі якого розраховується інфляція, уряд поступово виводить з нього дешевші товари і товари, що дійсно користуються попитом, і заміщує їх іншими, ціни на які зростають повільніше. Так, після останнього перегляду споживчого набору з нього прибрали дитяче харчування, згущене молоко, оцет, господарче мило та окуляри. Натомість у ньому з'явилися оливкова олія, миючі засоби, шафи-купе, памперси та контактні лінзи, ноутбуки та флешки. Проте від 2000 року уряд так і не змінив споживчий кошик, на базі якого розраховується прожитковий мінімум, від якого, своєю чергою, залежать усі соціальні виплати, зокрема і пенсії.

Склад цього кошика досить часто порівнюють із харчовим раціоном часів блокадного Ленінграда чи пайком військово-полонених німців у сталінських таборах. Зокрема, передбачається, що за добу українець має споживати 270 грамів хліба (білого та чорного), по 5 грамів сала та гречки, 250 грамів картоплі, 50 грамів огірків чи помідорів, половину яйця, півтори склянки молока та 25 грамів ковбаси. Водночас для людей, доходи яких залежать від визначеного урядом прожиткового мінімуму, харчі – чи не найбільша стаття витрат. Вносячи у кошик, за яким розраховується інфляція, ноутбуки замість процесорів та моніторів, у кошику, за яким визначається прожитковий мінімум, уряд у той же час зберігає такі норми, як одна пара джинсів на три роки, костюм офіційний – на чотири роки, костюм спортивний – на п'ять років, зимове пальто для чоловіків – на чотири роки, а для жінок – на вісім років. Для відпочинку пропонується використовувати одні плавки у десять років, а купальник – чотири роки, а пенсіонери мають обходитися без купальних костюмів узагалі. Крім того, середньостатистична родина має 15 років користуватися одним холодильником, 10 років – телевізором і міняти люстри раз на 25 років. За підрахунками експертів, якби споживчий кошик, за яким розраховується прожитковий мінімум, було приведено у відповідність з тим, що мінімально потрібно для життя в Україні, прожитковий мінімум треба було б підвищити щонайменше на 25%. Водночас як би структура іншого кошику чи споживчого набору була приведена у відповідність із тим, що і в якій пропорції споживають українці, можна було б побачити реальні зміни у рівні цін, і різниця із нинішньою офіційною статистикою була б щонайменше у 15%.

Збереження нинішньої ситуації, з одного боку, дозволяє урядові звітувати про низьку інфляцію, а з іншого – не підвищувати гарантовані державою соціальні виплати [7].

Не менш цікавим є феномен «неоподаткованого мінімуму доходів громадян» у розмірі 17 грн. Саме поняття з'явилося ще в часи Великої французької революції. У проекті конституції, запропонованому 1793 Конвенту (проект Кондорсе), зазначалося: «Та частина доходу від виробництва або від заробітку, що визнана необхідною для існування кожного громадянина, не підлягає оподаткуванню». В Україні неоподатковуваний мінімум доходів громадян – грошова сума розміром 17 грн., встановлена пунктом 5 підрозділу 1 розділу XX Податкового кодексу України, яка застосовується при посиланнях на неоподаткований мінімум доходів громадян у

законах або інших нормативно-правових актах, за виключенням норм адміністративного та кримінального законодавства у частині кваліфікації злочинів або правопорушень, для яких сума неоподаткованого мінімуму встановлюється на рівні податкової соціальної пільги. Сума 17 грн. абсолютно нелогічна, безпідставна і, на нашу думку, непотрібна.

### Висновок

Отже, на основі проведеного дослідження, соціальна нерівність у Києві, зважаючи на її причини та наслідки, є проблемою. Актуальності питанню, що розглядається, додає бідність значної частини населення, що веде до проблем в економіці та соціальних настроїв у суспільстві.

Зрозуміло, що уряд та місцеві органи влади не могли не помітити всі масштаби проблем. Утім ситуація вимагає докорінних структурних перетворень, у той час як на даному етапі ми маємо лише компенсації та пільги, що ніяким чином не знищують причини проблем, а лише нівелює наслідки.

Нерівність є не тільки продуктом ринкового механізму, а й необхідною умовою його функціонування, створення і підтримки дієвої системи мотивації та інвестування. Проте нерегульована майнова диференціація не являється ознакою цивілізованого суспільства і соціальної держави. Вона повинна бути в розумних межах, щоб не перетворитися у фактор соціальної дестабілізації. У цьому значна роль відводиться державному регулюванню соціально-економічних процесів.

Міжнародний досвід свідчить, що всі проблеми реально вирішити, а тим паче в Києві, що є одним із найбільш розвинутих та економічно забезпечених регіонів країни.

Не потрібно ставити за мету ліквідувати соціальну нерівність зовсім. У будь-якій країні світу, де панує капіталізм, соціальна нерівність буде невід'ємною складовою розвитку. Тому першочерговим завданням є зменшення проявів бідності, не зашкодивши при цьому розвитку регіону (країни).

### Список використаних джерел

1. Кисіль Ю.М. Історико-політологічні аспекти формування соціальної нерівності та українська реальність [Текст] / Ю.М. Кисіль // Держава і право. – 2009. – Вип. 43. – С. 763–768.
2. Лекції професора Майкла Сандала. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justiceharvard.org>
3. Національна економіка: Тексти лекцій / О.П. Тищенко, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін.; За заг. ред. А.Г. Савченка. – К.: КНЕУ, 2007. – 464 с.
4. Указ Президента України «Про стратегію подолання бідності» від 15.08.2001 №637 // CD NAU
5. Оцінка структури грошових доходів населення України методом декомпозиції коефіцієнта Джинні / А.Г. Гвелесіані // Демографія та соціальна економіка – 2009. – №2. – С. 153–161. – Бібліогр.: 16 назв. – укр.
6. Державна податкова служба України. Режим доступу: <http://sts.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/sweden/>
7. Постанова кабінету Міністрів України від 14.04.2000 №656 Київ «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів продовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення».

Р.М. КРАМАРЕНКО,

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,

С.М. ГАЛЕНКО,

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## Еволюція розвитку столичних міст у глобальній економічній архітектурі

Статтю присвячено еволюції розвитку столичних міст, яка являє собою тривалий історичний процес, упродовж якого відбувалося їх формування, акселероване зростання чисельності населення та трансформація їхньої суті, ролі та функцій.

**Ключові слова:** мегаполіс, столичне місто, глобальне економічне середовище, еволюція розвитку, регіоналізація, урбанізація.

Р.М. КРАМАРЕНКО,

к.э.н., доцент, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,

С.М. ГАЛЕНКО,

к.э.н., доцент, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

## Эволюция развития столичных городов в глобальной экономической архитектуре

Статья посвящена эволюции развития столичных городов, представляющей собой длительный исторический процесс, в течение которого происходило их формирование, акселерированный рост численности населения и трансформация их сути, роли и функций.

**Ключевые слова:** мегаполис, столичный город, глобальная экономическая среда, эволюция развития, регионализация, урбанизация.

The article focuses on the evolution of capital cities, which is a long historical process during which was their formation population growth and the transformation of their essence, role and functions.

**Keywords:** megapolis, capital city, global economic environment, evolution, regionalization, urbanization.

**Постановка проблеми.** Проведення системних міжнародних досліджень завжди потребує чіткої ідентифікації ролі і місця столичного мегаполісу в умовах посилення глобалізаційних процесів та обґрунтування конкурентних моделей його розвитку, результатом чого, з одного боку, має стати системне розуміння термінів «агломерація», «мегаполіс», «столичний мегаполіс» та дотичних до них термінів, проте з іншого – виокремлення глобальної місії самого міста. Разом із тим варто зазначити, що в науці сьогодні існує чимало підходів до вальдізації визначень, проте всі вони, безумовно, ґрунтуються на первісному понятті – «місто», що є конкретним історичним утворенням, сформованим на перетині складних економічних, соціальних, політичних і військових процесів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Багато вітчизняних та зарубіжних вчених вивчали проблему розвитку столичних мегаполісів. Серед вітчизняних – В.І. Чужиков, Д. Ільницький та О. Федірко, зарубіжні економісти – А. Гриффітс та С. Уолл та ін. Щодо ідентифікації сучасного визначення міста як об'єкта наукових досліджень, то полеміка у цій сфері не вщухає й досі і, на думку окремих авторів, не припиниться ніколи [1]. Основним аргументом щодо цього є іманентні властивості цього феномену урбанізації. Водночас проблема чіткого виокремлення дефініції «місто» є надзвичайно важливою, адже потребує відповідної регламентації для публічного управління ним. Разом із тим існує чимало розбіжностей щодо критеріального підходу до визначення міста. Так, О. Бойко–Бойчук досліджуючи сутність цього поняття, наводить 48 суттєвих ознак, за якими може бути ідентифіковане саме місто, зокрема: відмінності в його розмірі та статусі; розмаїття сфер господарської діяльності; комунікативна система, інфраструктурне забезпечення, ефектив-

не використання ресурсів та управління розвитком; особливості середовища життєдіяльності громади тощо [2, с. 298].

Попри все в сучасній вітчизняній, так само як і у зарубіжній науці ще й досі не створено усталеного бачення еволюції теоретичних підходів щодо ідентифікації розвитку міст, починаючи від з'ясування економічних мотивів їхнього прискореного розвитку і закінчуючи поясненням перманентного лідерства мегаполісів як самостійних агентів глобалізованої світової економіки. Бракує також і інших атрибутів методологічної довершеності структуральних характеристик міста.

**Мета статті.** Метою дослідження є ідентифікації ролі і місця столичного мегаполісу в умовах посилення глобалізаційних процесів та обґрунтування конкурентних моделей його розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** До недавнього часу категорію «місто» відносили до понять «система розселення» та «територіальний простір». Останній, як і всі об'єкти матеріальної та нематеріальної природи, мав свої закономірності розвитку, що визначаються рівнем та умовами концентрації економічної діяльності в обмежених ареалах [3].

Сучасне визначення еволюційної компоненти розвитку міст вирізняється з-поміж загальною спрямованістю економічної та соціальної компоненти трансформації суспільства, в основу якої закладено, з одного боку, механізми посилення регіональної концентрації виробництва, а відтак й сукупної робочої сили, з іншого – суттєве зростання інтернаціоналізації, яке стало особливо помітним у другій половині ХХ ст. і суттєво посилюється у ХХІ ст.

Одні з перших теоретиків міської тематики О. Тьєрі, Ф. Гізо в основу виокремлення міст поклали розрізнення промислового і аграрного виробництва. Вони були переконані, що



## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

базовою відмінністю мають слугувати ремесла, а не землеробство. Німецька школа медієвістики (Г. фон Белов) та її російські послідовники (Д. Петрушевський) надавали перевагу еволюційному підходу щодо генезису феодалізму.

Загалом в історичному аспекті етапність розвитку міста та зміни його сутнісних й функціональних характеристик фахівцями, як правило, прийнято представляти таким історичним рядом:

- античне місто (місто давнини);
- середньовічне місто;
- промислове місто (економічне місто);
- сучасне місто;
- місто в умовах глобальної урбанізації;
- креативне місто.

Притому що історія людства нараховує десятки тисяч років, виникнення перших міст Л. Веліховим датується як 3000–3400 рр. до н.е. [4, с. 301]. Подальші історичні трансформації форми і зміни функцій міст, безперечно, пов'язані з технологічною модернізацією самого суспільства, упродовж еволюції якого, як зазначають дослідники, міста виконували й відмінні функції:

- за часів античності – релігійну, військову та роялістську;
- за часів Середньовіччя – адміністративно-захисну та торговельну;
- міста капіталістичної доби – економічну, адміністративну;
- сучасні мегаполіси – інституційну, економічну, соціальну, політичну, екологічну, креативну, локалізаційну.

Утвердження античного міста пов'язано з періодом переходу від общинного до рабовласницького ладу, а також відокремлення ремісництва від землеробства. Перші міста виникають у найбільш розвинутих землеробських районах. За регіональними особливостями того часу виокремлюють два їх типи: давньосхідний (Єгипет, Месопотамія, Індія та Китай) і античний (Давня Греція і Стародавній Рим). Так, у Римі існували міста – муніципії, які мали значну залежність щодо столиці. За часів поширення Римської імперії вже у 384–338 роках до н.е. був створений особливий клас міст, що залишалися самостійними у внутрішньому управлінні. Цей устрій тримався до 90 року до н.е., коли всі муніципії отримали повне право громадянства. Життя в муніципіях спочатку поживалось, але з кінця II ст. стало погіршуватися через обмеження їх самостійності [5].

Серед найзначніших античних міст, що існували на території сучасної України, слід назвати Ольвію, Тіру, Пантікапей та Херсонес.

Сучасні фахівці по-різному підходять до типізації античних міст. Так, С. Вобленко відповідно до поділу рабовласництва на ранню й пізню епохи виокремлює місто-фортецю та античне місто-державу [4, с. 296]. Водночас міста того періоду суттєво диференціювалися між собою за домінуючою в них функцією:

- міста-резиденції (де основним осередком міста став палац правителя, яскравим прикладом чого можуть вважатися давньоєгипетські міста Мемфіс, Фіви, Ахетатон);
- храмові міста (вони виникали навколо певної релігійної структури, особливого поширення цей тип міст набув у Малій Азії та Сирії);
- колоніальні міста (утворювалися в результаті переселення надлишку сільського населення країни, а також унаслідок військової чи торговельної колоніалізації);

– міста-держави (в них зосереджувалася привілейована частина населення, яка керувала залежними селянами. Органи міського управління одночасно були і загальнодержавними, адже територія цих держав, як правило, була невеликою. Такі міста називали «цивітас» у римлян, «поліс» у греків. Саме з останньою назвою пов'язують слово-походження сучасного терміну «мегаполіс»).

Слід відмітити, що вже в античні часи склалося поняття «міське господарство», благоустрій, муніципалітет, в основу чого був закладений принцип господарської й майнової самостійності міста. Водночас уже у ті часи місто як єдина територіально-господарська система вирішувало питання забезпечення своєї життєдіяльності, серед яких найважливішою була функція раціонального господарювання. За часів Стародавнього Риму у відповідних актах було закріплено правовий режим колективної власності, яка за своїм характером була близькою до комунальної власності. Основним її призначенням було задоволення спільних потреб громади як власника [6, с. 10, 4, с. 304].

У становленні й розвитку середньовічного міста, що охоплює період з III по XV ст., Л. Веліхов виділяє чотири етапи [7, с. 307]:

– III–IX ст. – період занепаду античного міста, пов'язаний із загальною кризою рабовласницького ладу та розпадом Римської імперії, що призвело до краху й античної системи управління соціальною структурою міст. Більшість римських міст того часу була зруйнована варварами, за невеликим виключенням тих, що існували на території Італії та Іспанії, з яких згодом почалося відродження міської цивілізації;

– IX–XI ст. – період існування міста як укріпленого сільськогосподарського поселення, на яке поширювалися феодальні закони (в тому числі й кріпосне право). Характерним прикладом цього періоду є *burg* – укріплений замок, навколо якого селилися мешканці;

– XI–XIII ст. – початок чіткого відмежування міста від села та звільнення його мешканців від феодальної залежності (зумовлене розвитком товарно-грошових відносин, що зробило вигідним для феодалів надання певної економічної свободи містам);

– XIII–XV ст. – період «комунальних революцій», про який Л.А. Веліхов пише: виробництво та приватна власність породили ринок (ярмарок), утвердження ринкових відносин на якому перетворило його на місто, ринкове (цехове) право – на міське право, ринковий суд – на міський суд (прикладом такого процесу є Корпорація Лондонського Сіті, яка й дотепер збереглася та успішно функціонує).

У більшості країн Західної Європи (яка відставала від Візантії та Сходу, де процвітали численні міста з розвиненими ремеслами, торгівлею, багатими міськими будівлями) міста організаційно почали формуватися в XI ст. Саме цей період став хронологічним кордоном між раннім Середньовіччям (V–XI ст.) та періодом розвитку середньовічної Європи (XI–XV ст.).

В епоху раннього середньовіччя запанував натуральний тип господарства, а разом з ним сільський спосіб життя, що сповільнило й процес розвитку міст. Кількість міського населення не перевищувала 5%. Навіть великі на той час міста налічували від 5 до 20 тис. мешканців. Тільки окремі столиці і великі торговельні міста досягли значних розмірів (до 200–



500 тис. чол.): в Європі ними стали Париж, Москва, Венеція, Лондон, Севілья, Мадрид, Лісабон, в Азії – Чаньян, Кайфін, Гуанчжоу, Делі [8].

У Франції в середні віки з'явилися комуни – міські громади, які користувалися повною самостійністю, організовувалися у вигляді самостійних міських республік, маленьких держав у державі. Ще за часів Риму міське життя в Галлії було сильно розвинене. З появою варварів відбувається падіння матеріального добробуту міського населення. Але згодом виникає прагнення вийти з цього безправного становища. Оживала торгівля, розвивалися промисли і ремесла, городяни стали представляти більш велику економічну силу, серед міського населення формувались товариства ремісників, цехи, торгові корпорації, благодійні братства взаємодопомоги та підтримки [5].

Визначальні функції середньовічних міст – захисна і торговельна – природно позначилися на характері планування їх території, а також типі мережі міських поселень, яка являла собою значну кількість невеликих міст, що були розташовані на відстані 20–30 і навіть 10 км одне від одного, кожне з яких відіграло роль економічного центру сільської округи. Місто з округою утворювали невеликі замкнені територіально–господарські одиниці, досить рівномірно розташовані по країні (теорія Й. фон Тюнена «Ідеальна держава», 1826 рік). Причому обмін товаром відбувався лише в межах такої одиниці, а її розміри регламентувалися можливістю для селянина протягом світлового дня дістатися міста, збути там продукцію, придбати необхідні ремісничі вироби й повернутися додому.

Таким чином, економічною базою розвитку середньовічних міст стало ремісничє виробництво та торгівля. Фахівці виділяють такі причинно–наслідкові зв'язки у розвитку середньовічного міста:

- ремісники, колишні селяни, селяться поблизу феодальних замків та монастирів, де вони можуть знайти захист і ринок збуту своєї продукції;
- ремісничє виробництво дає поштовх розвитку товарно–грошових відносин та формуванню купецтва;
- торговельна функція міста починає домінувати, і ще більшого значення для його розвитку набуває географічне положення.

Більшість процвітаючих раніше стародавніх міст поступово занепадала, якщо їх місцеположення не відповідало новим умовам. Водночас із дрібних поселень, що були розташовані на важливих торговельних шляхах, сформувалися такі потужні міста, як Константинополь, Венеція, Генуя, Барселона, Севілья, Лісабон, Брюгге, Антверпен, Лондон, Париж, Кельн.

У середньовічному місті суттєвих змін зазнав і спосіб життя його населення. Користування землею у містах також стає вільним, за нього сплачується лише грошова рента. Виникає міська фінансова система та система самооподаткування, що були скеровані на міське будівництво (передусім укріплення), витрати на санітарні потреби, поліцію тощо. Зароджується також світська інтелігенція, починає розвиватись відмінна від феодально–церковної світська культура.

На території сучасної України в цю добу міста поставали з «городів». Вони виконували оборонні функції і поступово ставали осередками князівств Київської та Галицько–Волинської Русі. У них розташовувалися резиденція місцевих князів, його військо, судові установи, монетний двір тощо.

Витоки господарської самостійності та самоврядування Києва, як відомо, теж беруть початок у праслов'янській давнині, задовго до утворення Давньоруської держави. З розпадом родового укладу громадські зв'язки поступово перетворюються на територіальну організацію. У містах ці функції здійснювали міські громади, кожна з яких мала у своїй корпоративній власності майно та землі [9, с. 104].

У процесі становлення державності східних слов'ян збільшувалася чисельність міського населення та кількість міст. Якщо в IX–X ст. у літописах згадується про існування двадцяти міст, то в XI ст. – про 80 міст. У XII ст. кількість міст збільшилася на 119, а в першому десятиріччі XIII ст. – ще на 32. За літописними даними до татаро–монгольської навали на Русі всього налічувалося 238 міст. Розташування міст на території нинішньої України було нерівномірне. Найбільше їх було на Середньому Подніпров'ї, на Волині, в Галичині.

Пізніше, у XVII та XVIII ст., активізації міського життя на теренах Південно–Східної України сприяла система козацьких військово–державних утворень. Статус полкового центру поживав соціальний розвиток таких давніх і нових міст, як Київ, Батурин, Глухів, Корсунь, Трахтемирів, Чигирин, Умань, Миргород та ін., на новоосвоєних землях Слобожанщини – Харків, Суми, Охтирка, Острогозьк, Балаклія. Ці міста й понині становлять основу міського розселення на цій території.

Крім того, у другій половині XVIII – на початку XIX ст. виникла велика група нових міст у зв'язку з колонізацією південної частини України. Перші з них з'явилися як прикордонні фортеці для охорони південних кордонів Російської Імперії – Єлисаветград, Олександрія, Павлоград, Херсон, Миколаїв, пізніше – Одеса, а в Криму – Севастополь.

Утвердження наступної еволюційної форми міста – промислового міста (міста економічного) – відбувається на фоні промислової революції, що зумовила значне піднесення торгівлі й виробництва і відповідне зростання чисельності населення міст. Це був період становлення «індустріального» суспільства, характерними рисами чого стає товарне господарство, прорив у техніко–економічній базі та організації виробництва.

Це стало значним поштовхом прискорення темпів урбанізації. Так, якщо в 1700 році в Європі налічувалося лише 14 міст із чисельністю населення понад 100 тис. мешканців, то в 1800 році таких міст стало понад 200, а до 1900 року у містах цієї категорії мешкало вже 5,5% всього населення планети. На початку XX ст. у найбільш розвинутих країнах (Англії, США, Франції, Німеччині) частка міського населення зростає до 40–70% [10].

Розвитку промислового міста також була притаманна [4, с. 319]:

– XVI–XVII ст. – перехідний період від ремісничого до економічного міста (початок епохи капіталізму призвів до появи індустріальних й торгово–промислових центрів, які у більшості лишаються типовими й дотепер. Однак це відбувалося не одразу, а в результаті накопичення відповідних передумов у самих різних сферах людської діяльності в процесі відмирання феодальних відносин);

– 1789 рік – XIX ст. – період первісного нагромадження капіталу («місто первісного накопичення» або «дворянське» місто. Це був своєрідний період до індустріальної епохи, ко-

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ли місто виступало швидше за все перевалочною базою аніж центром масового виробництва, виконувало не стільки промислову функцію, скільки політичну та культурну, причому із ярко вираженою дворянською специфікою, адже жило та розвивалось за рахунок господарства монархів, які шляхом збирання податків акумулювали у містах великі кошти; другим джерелом була земельна рента дворян і землевласників);

– початок ХХ ст. – 60–ті роки ХХ ст. – стали початком становлення економічного міста або місто фінансово–промислового капіталу (концентрація виробництва, трудових ресурсів та капіталу були найбільш характерними рисами міста того періоду, що обумовлювали такі умови, як зміна техніко–економічної бази виробництва, приплив сільського населення у міста, розвиток шляхів сполучення, ріст ефективності виробництва).

Еволюція «промислового» міста зумовила суттєві зміни в системі містобудування та управління містом, які можна звести до таких: будівництво нових заводів та фабрик, розселення їх робітників, чисельність яких невпинно зростала, створення єдиної для міста інженерно–транспортної інфраструктури, а відтак і розширення території міст, наслідком чого стало загострення екологічних проблем.

Характерною рисою капіталістичних міст стає також їхній розвиток на основі затверджених планів та правил забудови, що ґрунтуються на будівельних, санітарних та протипожежних нормах.

Поштовх до розвитку існуючих та появи нових міст на території України теж дало зародження капіталістичних відносин, а також будівництво залізниць, яке розгорнулося в другій половині ХІХ ст. У цей період стали проявлятися суттєві відмінності в темпах зростання чисельності населення й інфраструктурного забезпечення губернських і крайових центрів (Львів, Чернівці, Житомир, Кам'янець–Подільський, Ужгород, Полтава, Київ, Харків, Чернігів, Херсон, Катеринослав, Сімферополь) та решти міських поселень. Розвиткові міст Севастополя та Миколаєва сприяло виконання військових функцій, а міст Одеси та Керчі – статус «вільних міст». В Україні відбувається збільшення чисельності міського населення (протягом другої половини ХІХ ст. – у 2,2 раза), кількості великих міст з чисельністю понад 100 тис. осіб (Одеса, Київ, Харків та Катеринослав), чисельність мешканців яких становить понад 35% усього міського населення.

Таким чином, у результаті еволюції міста протягом індустріальної доби суттєво змінюються його функції. Воно стає вже не просто індустріальним центром, а й певною мірою соціальним механізмом відтворення панівної системи відносин.

Саме в цей час формуються дві протилежні концепції щодо подальшого розвитку міст взагалі. Прихильники однієї концепції – урбаністи – вважали, що місто з усіма його специфічними рисами є єдиною можливою формою майбутнього розселення. Прихильники ж іншої – дезурбаністи – вважали, що місто як історичне явище має зникнути і його замінить новий тип поселення, який поєднає риси села і міста.

Яскравим прикладом втілення ідей урбаністів можна вважати проект «сонцесейного міста» на 3 млн. осіб, що розробив Ле Корбузе. За його задумом, місто має бути поділено на зони: в центрі – діловий район, навколо нього – житлова зона, виробнича зона – на периферії. Натомість дезурба-

ністи дотримувалися ідеї деконцентрації і будівництва невеликих міст–садів. Автором цієї концепції був Е. Говард, який запропонував проект міста на 30 тис. осіб у формі кола, розділеного вулицями на шість секторів. Центральну частину міста утворював садово–парковий комплекс з вільно розташованими будівлями громадського призначення.

Однак ідеї деконцентрації не мали реального економічного підґрунтя, а розвиток великих міст диктувався об'єктивними вимогами щодо необхідності кооперування різних галузей промисловості, розвитку науки та вищої освіти; здійснення адміністративних, організаційних і розподільчих функцій, задоволення запитів населення в культурно–побутових послугах. Ефект зосередження в одному місці значної кількості населення, яке створює значний економічний та інтелектуальний потенціал, призводив до значного посилення урбанізаційних процесів у країнах–лідерах.

Отже, до 60–х років ХХ ст. місто поступово перетворилося у «соціальну машину», що формувала людину як елемент виробничого процесу, чия освіченість, здоров'я, родинні стосунки, фахові й культурні навички, а також середовище проживання відповідали стандартизованим вимогам розуміння міст [4, с. 323].

Окремим періодом в еволюції міста можна вважати період «соціалістичного» (радянського) міста. Як зазначає М. Ставнійчук, містобудування українських міст ґрунтується на «радянській експлуатаційно–споживчій моделі», що була отримана у спадок від радянської індустріальної епохи. Розвиток міст та поселень було підпорядковано принципу виробничої доцільності, а міська громада розглядалася з точки зору обслуговування економічних об'єктів.

На відміну від цього новітня економіка ґрунтується на зайнятості населення з досить високим рівнем доходів, що дозволяє здійснювати якісне відтворення населення (робочої сили); професійній різноманітності, найбільш адекватній запитам та інтересам жителів; беззбитковості виробництва щодо планувальної організації міста й екологічної ситуації. Тому одним із важливих чинників, який може істотно вплинути на процеси модернізації економіки міст, як і країни в цілому, стає якість міського середовища.

Поняття «соціалістичне місто» нерідко ототожнюють із періодом починаючи з 1917 року (Велика жовтнева соціалістична революція) до початку 90–х років ХХ ст. Ще у 1924 році в Україні було чітко визначено, що містом є населений пункт з населенням понад 10 тис. осіб, а селищами міського типу – не менше 3 тис. осіб, за умов того, що більшість його мешканців була задіяна поза сільським господарством (такі критерії збереглися в Україні і донині). В результаті перегляду мережі поселень майже 40% давніх міст втратили свій колишній статус, а містами стали досить багато містечок та великих сіл. На кінець 1925 року в Україні існувало 70 міст та 155 селищ міського типу.

Одночасно розгортається жвава дискусія щодо соціалістичних міст, у межах якої пропонувалося вирішення питань розселення, ліквідації відмінностей в умовах життя міського та сільського населення, типології населених пунктів, систем обслуговування населення, проблем сімейних відносин, типів житлових будинків тощо. Як правило, переважали думки про недоречність подальшого розвитку існуючих міст як

капіталістичного спадку та створення нових міст «з чисто-го аркушу».

Певною мірою ці ідеї були реалізовані в процесі виконання програми індустріалізації країни. В Донбасі й на Криворіжжі нові соціалістичні міста виникали при великих промислових підприємствах, шахтах, електростанціях. І навіть коли промислові підприємства розміщувалися в існуючих містах, обсяги будівництва були настільки значними, що такі міста, як Запоріжжя, Алчевськ, Донецьк, також можна вважати новими.

За роки Другої світової війни (1941–1945) багато міст було знищено, їх населення порівняно з 1940 роком зменшилося на 60%. Чисельність міського населення в Україні досягла довоєнного рівня тільки на початку 50-х років і після цього безперервно зростала.

За післявоєнний період в Україні виникло більше 160 міст. Природно, що це спричинило збільшення чисельності міського населення, яке на початку 90-х років XX ст. досягло свого абсолютного максимуму – 34,6 млн. осіб (67% всього населення). Найбільш характерною особливістю соціалістичного періоду стало нарощування соціально-економічної неоднорідності території в результаті зосередження господарської діяльності та зміни структури самих міст, а саме:

- посилення у межах міст функціональної та соціальної стратифікації території;
- переростання порівняно автономних міст в агломерації на основі виробничої кооперації, єдності ринку праці та відтворення кадрів, спільності енергетичної і будівельної бази, інженерно-транспортної інфраструктури, зон масового відпочинку;
- «дематеріалізація» функціонального профілю, що виявляється тим чіткіше, чим більше місто;
- поглинання містами нових земельних площ і погіршення стану довкілля.

У результаті «соціалістичних» урбаністичних новацій, місто втрачає цілісність, самостійність і перетворюється лише в один з елементів адміністративного механізму держави, роль якого практично зводиться до виконання двох функцій:

- невід'ємного елемента системи єдиного народногосподарського плану, що передбачало централізоване планування розвитку, регламентування, складу й чисельності населення, поглиблення спеціалізації, а також посилення концентрації виробництва;
- місто утворюючого поселення при якомусь об'єкті промисловості, що ставило розвиток міського середовища у залежність від потреб індустріалізації країни та тих ресурсів, що лишаються після задоволення цих виробничих потреб. Місто було позбавлене самостійного бюджету, власного майна, існувало за рахунок централізованих відрахувань відомчих фондів. Соціальна ж його функція була закріплена системою прописки у місті.

Відмінною рисою сучасного міста (починаючи з 60-х років XX ст.) став початок третього етапу науково-технічної революції (НТР), що передбачало інтелектуалізацію виробництва та підвищення рівня його наукоємності, запровадженням принципово нових засобів комунікацій та систем отримання інформації тощо.

Наприкінці XX століття міста стали основними центрами зосередження основної частини населення планети. У подальшому прогнозується, що ця урбанізаційна тенденція буде

лише поглиблюватись, а відтак населення міст буде зростати. За таких умов міста стають центрами концентрації людського, економічного, інституційного та креативного потенціалу.

Сучасні мегаполіси формують процеси обміну й інфраструктурного розвитку. Саме міста, здебільшого без посередництва держави, забезпечують високу якість інфраструктурних послуг, транспорт, зв'язок, фінанси, освіта, інновації, наука. Однак попри все цей комплекс розвивається вже не за державним і не за національним принципом, а за принципом взаємодії багатьох культур [11]. Відтак виходить, що вплив на розвиток міст, насамперед тих, що мають світовий рівень найбільше спричиняють глобалізаційні фактори, аніж внутрішні.

На сьогодні великі міста є основними центрами підготовки висококваліфікованих кадрів для найважливіших галузей економіки, провідними науковими центрами. На додаток до цього великим містам притаманна складна галузева структура економіки, а технологічний рівень промисловості в них – є значно вищим аніж у середньому по країні. Це стимулює зростання продуктивності праці, інтенсифікації виробництва, впровадження інновацій, створює умови для гармонійного розвитку особистості [12].

У процесі еволюції міста поступово перетворились на території не лише зосередження ресурсів, а й забезпечення їх ефективної взаємодії, внаслідок чого протягом останніх десятиріч у Західній Європі почав активно розвиватись процес формування «міста-підприємця»: регіонального утворення, яке ініціативно випереджає події і здатне об'єднати місцеві соціальні, політичні та економічні ресурси в складний поліструктурний організаційний комплекс, з метою розроблення довготривалої стратегії економічного розвитку. Особливу роль у формуванні цих міст має відігравати інфраструктура, яка, з одного боку, обслуговує економіку як сферу підприємницької діяльності (транспорт, зв'язок, освіта, наука), проте з іншого – забезпечує управління життєдіяльністю і життєзабезпеченням (нові робочі місця, соціальна креативна та житлово-комунальна сфери) [12].

## Висновки

Подальший розвиток міст, а відповідно й етап еволюції їх функцій, пов'язаний з цілою низкою глобалізаційних змін, які мають значний відбиток на характері метрополізації міст. Зокрема, йдеться про регіоналізацію, локалізацію та гіперурбанізацію глобального економічного середовища, наслідком чого має стати формування мережної структури суспільства.

Такі тенденції формують нові умови існування людини, принципово змінюючи оточуюче її середовище і способи діяльності. Всі вищезгадані тенденції не тільки розгортають нові перспективи розвитку людства, а й взаємодіють між собою, створюючи позитивні і негативні синергетичні ефекти, що посилює непередбачуваність соціальних, економічних, соціокультурних та екологічних наслідків, впливає на інтенсивність їх перебігу, а також ускладнює завдання, які постають при формуванні політики розвитку сучасного міста, адже його для сучасних високо урбанізованих країн можливо розглядати як первинний каркасоутворюючий елемент більш високого рівня соціальної організації – країни.

Аналізуючи характер зростання метрополісів в умовах формування мережного суспільства, неважко зрозуміти, що

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

саме поняття «столиця» в узагальненому вигляді передбачає собою надвисокий ступінь централізації інституційної влади в основі яких закладений відповідний баланс інтересів «столиця–периферія». Відтак виходить, що описане вище використання принципу історизму є надзвичайно важливим при виокремленні характеру розвитку міст, але має бути доповнене й цілим рядом інших, не менш значущих постулатів, зокрема:

– структурно–трансформаційним, в основі якого лежить зміна у способі виробництва суспільних благ та зумовлені цим галузеві зрушення;

– інституційним, що передбачає відмову від обтяжливої як для столиці, так і для регіонів надмірної централізації влади;

– глобалізаційним, вплив якого на формування світових міст, більшість з яких мають столичний статус, є домінуючим і передбачає не лише належність до світових мереж, а й розвиток інтразональних форм інноваційно–інвестиційного зростання (технополіси, кластери, технопарки, іннотехи, техноміста тощо).

### Список використаних джерел

1. Шевченко А. Полеміка щодо визначення поняття «місто» та його функцій / А.Шевченко. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2009-02/09saspmf.pdf](http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2009-02/09saspmf.pdf)

2. Бойко–Бойчук О.В. Проблеми міста як підґрунтя ефективного управління його розвитком / О. В. Бойко–Бойчук // Актуал. пробл. держ. упр.: зб. наук. пр. – Х.: Магістр, 2009. – Вип. 1 (35). – С. 294–302.

3. Романюк С. Роль стратегічного планування у просторовому розвитку України [Електрон. ресурс] / С. Романюк. – Режим доступу: [archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprmu/2007\\_13/1\\_Romanuk...](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprmu/2007_13/1_Romanuk...)

4. Культура городского самоуправления: учебное пособие / С.В. Вобленко, Н.А. Вобленко, Т.М. Говоренкова; под ред. С.В. Вобленко. – Николаев: ОАО «КТНК», 1997. – 367 с.

5. Дурнева Ю.А. Историко–правовые предумышленные становления коммунального сектора экономики / Ю.А. Дурнева // Экономика и право. – 2010. – №1. – С. 60–63.

6. Устименко В.А. Власність територіальної громади міста (господарсько–правові аспекти): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д–ра юр. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько–процесуальне право» / В.А. Устименко. – Донецьк, 2007. – 36 с.

7. Веліхов Л.А. Основы городского хозяйства. Общее учение о городе, его управлении, финансах и методах хозяйства / Л.А. Веліхов. – В 2–х ч. – М.–Л.: ГИЗ, 1928. – 467 с.

8. Саваренская Т.Ф. История градостроительного искусства. Поздний феодализм и капитализм / Т.Ф. Саваренская, Д.О. Швыдковский, Ф.А. Петров. – М.: Архитектура–С, 2004. – 392 с.

9. Котенко Т. Становлення та розвиток місцевого самоврядування м. Києва (IX–XIX ст.ст.) / Т. Котенко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2007. – №74–76. – С. 103–107.

10. Саваренская Т.Ф. История градостроительного искусства. Поздний феодализм и капитализм / Т.Ф. Саваренская, Д.О. Швыдковский, Ф.А. Петров. – М.: Архитектура–С, 2004. – 392 с.

11. Парцхаладзе Л. Перспективи для міської влади: усім містам присвячується / Л. Парцхаладзе // Дзеркало тижня. – 2003. – №18 (443).

12. Вакуленко В.М. Стратегічне планування на місцевому та регіональному рівнях: [навч. посібник] / Вакуленко В.М., Мамонова В.В., Шаров Ю.П. – Ужгород: Патент, 2004. – 198 с.

# СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

---

В.Е. ШЕДЯКОВ,  
к.е.н., доктор соціологічних наук

## Трансформації відчуження праці в контексті розвитку виробничої демократії

*У статті досліджуються зміни у відчуженні праці під впливом процесів трансформації. Відчуження праці розглядається в контексті завдань, можливостей і перспектив вдосконалення виробничої демократії.*

*Аналізуються різноманітні фактори впливу на відчуження праці, загрози для національної економіки у зв'язку з цим.*

**Ключові слова:** відчуження, постіндустріальна виробнича демократія, трудові відносини.

В.Е. ШЕДЯКОВ,  
к.э.н., доктор социологических наук

## Трансформации отчуждения труда в контексте развития производственной демократии

*В статье исследуются изменения в отчуждении труда под влиянием процессов трансформации. Отчуждение труда рассматривается в контексте задач, возможностей и перспектив совершенствования производственной демократии*

*Анализируются разнообразные факторы влияния на отчуждение труда, угрозы для национальной экономики в связи с этим.*

**Ключевые слова:** отчуждение, постиндустриальная производственная демократия, трудовые отношения.

V.E. SHEDYAKOV,  
Dr. Sc. in sociology, Ph. D. in Economics

## Transformations of alienation of labour in the context of industrial democracy development

*In this article changes in alienation of labour under the influence of transformation processes are examined. Alienation of labour is considered in the context of the challenges, opportunities and prospects for improvement of industrial democracy*

*Varieties of factors influencing the alienation of labour, threats in this regard for the national economy are analysed.*

*The elaboration of the complex of relations of alienation – is a complex interdisciplinary task, however, a long time economic processes were most solid its foundation and labour sphere has been the most studied field.*

*At present, there is a long scientific tradition of philosophical and political economic reflection on the nature of freedom and non–freedom and their various effects. However, a study of existing forms of alienation of labour implies, from our point of view, recognizing that: 1) a thorough analysis of the nature, content and form of alienation was conducted mainly in its «classic» status, 2) true or complete transformation to overcome some options Exclusion including the well–studied before, 3) was the emergence and spread of new, insufficiently analysed, forms of non–freedom (especially at work).*

*Thus, the purpose of the article – to study transformations of the labour aspect of alienation in the context of the growing influence of global transformation processes (eg, distribution of post–industrial forms and procedures industrial democracy) in terms of present–day Ukraine.*



## СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

*Modification of alienation caused, firstly, that enabled the development of production in a classic environment, which was associated with the capitalist project to overcome some (including the most severe) manifestations of alienation, to make the conditions for the deployment of essential and functional qualities of a person in the workplace, and Secondly, the fact that the history of countries professing communist ideology led to the success of the project will not release work and to play alienation.*

*Nowadays the emergence of economy of knowledge in global scale directly related to the knowledge society, an additional configuration changes and value components of the complex relations of alienation. But often, even positive changes: 1) are globally, but are not necessarily universal fact of steadfast, 2) are as a trend, not an automatic realizing, 3) stretched over time and contain internal contradictions.*

*Revitalization Action entry into the global economy based on economic liberalism and increasing interest of multinationals in full effect on staff leads to a wide range of activities using «corporate citizenship», «economic participation», «industrial democracy» and so on.*

*Modernization of the country requires not only massive financial manoeuvring, but the corresponding transformations in the workplace. Incentives needed to modernize the country's new transformations are applied to the whole range of possibilities, including the rise of organizational culture. Therefore, improving the efficiency of stimulating creativity requires not only separation of enclaves, but overall changes in socio-economic environment. Thus the real conditions for adequate participation in the «knowledge economy» and the more scientific breakthrough involving workers widen access to innovative information.*

*Improving the efficiency of social labour relations management through targeted incentives change requires consideration of state programs: further improvement of the regulatory and legal framework of labour relations; extension of industrial democracy; adoption and use of advanced screening prospective places of employment; more careful consideration of regional traditions and more.*

*As incentives to achieve the objectives of improving the efficiency of social labour relations management for removal are not immanent forms of exclusion should be considered in the creation and funding of public-private basis unified system on the organization of social partnership and labour relations in the country, the dissemination of information regarding positive examples of ways and methods of deploying industrial democracy in the country and abroad, encouraging enterprises to successfully implement progressive model of industrial democracy and administration, promotion companies that implement programs of social and psychological development of enterprise and entrepreneurship.*

*Further consideration of the theme implies, in our opinion, the study of conditions for the implementation of public-private partnerships and the development of organizational forms of social responsibility under the influence of transformation of labour and management relations, to be secured future Labour Code.*

**Keywords:** *alienation, (post)industrial democracy, labours relations.*

**Постановка проблеми.** На сьогодні існує довга номенклатурно-термінологічна традиція філософського роздуму відносно природи свободи та несвободи людини, їх різноманітних наслідків. Роль якості процесів олюднення-орічнення в суспільному (зокрема, економічному, ідеологічному, релігійному тощо) житті та місце людської особистості в соціальній структурі виявлялися впродовж всієї історії (що фіксувалося, наприклад, і в понятті «андропагора» – жива власність у Аристотеля). Трудовий початок суспільного життя вивчалася з позицій як вартісно-праксеологічної, так і ціннісно-аксіологічної. Для дослідження сукупної праці як єдності матеріального та ідеального боків розвинений науковий інструментарій надають концепції репрезентації і віддзеркалення, діяльнісний і ціннісний підходи (одним з рівнів реалізації яких виступає теорія відчуження), специфіка котрих закладена в аналізі з позицій вартісного та ціннісного змісту.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Роботою трудової теорії вартості, зокрема, з успіхом займалися В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, а також Ф. Бастіа, Ж.Б. Сей, П. Струве, Р. Торренс та ін. Мотив відчуження займав суттєве місце в роботах Г.В.Ф. Гегеля, Ж.Ж. Руссо, Л. Фейербаха. Хрестоматійними стали праці з інтерпретацій марксових поглядів на проблему співвідношення відчуження та свободи (й відповідальності) засвоєння світу в дослідженнях А. Агга, В. Адоратського, В. Асмуса, Г. Багатурії, І. Бичка, Л. Борісової, С. Вигодського, А. Гриценка, Ю. Давидова, С. Каве-

ріна, І. Кального, П. Копніна, М. Лапіна, В. Лебедева, О. Льовкіної, Л. Маньковського, С. Морозова, І. Нарського, Л. Науменка, М. Нечкіної, Б. Новікова, Т. Ойзермана, З. Оруджева, О. Плахотного, К. Разлогова, Д. Розенберга, М. Розенталя, В. Сагатовського, З. Сергеевої, Е. Сітнікова, Ю. Согомонова, В. Степіна, В. Теріна, В. Чіркова, О. Юдкіна, а також наукові пошуки шляхів подолання відчуження на тлі соціальних трансформацій на межі ХХ–ХХІ ст. (З. Бауман, О. Бузгалін, В. Ваюлін, І. Вітані, О. Гусейнов, І. Джохадзе, К. Кантор, В. Кизима, О. Ківа, А. Колганов, Я. Кузьмінов, В. Межуев, Е. Набіулліна, С. Платонов, В. Радаєв, К. Ріхарджик, Т. Субботіна, В. Толстих, О. Ципко та ін.). Серйозно відрізняються між собою риси неореалістського (в дусі технологічного детермінізму, коли праця розглядається як джерело споживчої вартості, а абстрактна праця редукується до конкретної), неоніоміналістського (коли праця береться як процес, що містить завідомо непізнаний аспект, а обрахована сторона неявно зміщується із зайнятостю, роботою, діяльністю і т.п.) підходів до вивчення праці.

При цьому протилежність інтелектуальної активності примусової праці фіксувалася в характеристиці творчості як не-праці, закріплювалася в віднесеності змістотворної діяльності та керування і до прерогатив панівних класів (втім, при наявності в різні епохи груп високоінтелектуальних рабів, слуг, співробітників «шарашек» і т.п.). Разом із тим інформаційна ера свідомо припускає наявність як неодмінної складової сукупного праці саме розумову працю як суспільно-необхідну, а в якості одного

з найважливіших джерел надприбутків саме розвиток і використання розумової праці, що вимагає від науки істотного переосмислення та розвитку наукової теорії праці.

За визнанням дослідників постсучасних соціально-економічних трансформацій, нині характеристикою важливих процесів є саме відчуження, а не експлуатація [1, р. 7]. Дослідження комплексу відносин відчуження – складна міждисциплінарне завдання, втім, довгий час саме економічні процеси склали його найбільш міцну основу, а трудова сфера була найбільш вивченим полем. Причому якщо модерн ознаменувався переходом від позаекономічного примусу до економічної зацікавленості, то тепер посилюється багатосторонній і різнорівневий вплив суспільного світоустрою на людину. Водночас значно підвищується вимогливість суб'єктів діяльності до умов її здійснення. Кардинально зростає роль освоєння минулої праці для досягнення необхідного рівня якості праці живої. Змінюється ступінь ресурсозабезпеченості та енергоозброєності, питома вага матеріально-технічної бази виробництва. І багато зі змін, що відбуваються, є незворотними.

У процесі трансформації особливо небезпечним є та обставина, що саме стан відчуженості формує міцні перепони не лише проведенню модернізації економіки, але й розвитку (навіть існуванню) як людини, так й цивілізації [2]. З одного боку, необхідним є використання продуктивних напрацювань Високого модерну, з іншого, – подолання кризово-рецесивних явищ та перехід до управлінсько-організаційних рішень рівня економіки знань та інноваційно-сінергетичних виробничих циклів базуються на загальній передумові: ефективно забезпечення господарської стійкості передбачає ретельне врахування (зокрема, при організації структур виробничої демократії) трансформації умов, нового балансу можливостей, небезпек і загроз, комбінацій слабких та сильних елементів тощо.

Водночас розвиток поділу та обміну праці пройшов низьку етапів, кожному з яких відповідала своя модель трудової організації праці [3, с. 31–34]. Утім дослідження наявних форм відчуження праці передбачає, на нашу думку, визнання того, що: 1) ретельний аналіз сутності, змісту та форм відчуження був проведений головним чином у його «класичному» становище, 2) здійснилася трансформація або повне подолання деяких варіантів відчуження, в тому числі й добре вивчених раніше, 3) відбулося зародження та поширення нових, недостатньо проаналізованих, форм несвободи (зокрема, в сфері праці).

Сьогодні відчуження як специфічна форма соціалізації людини й само трансформується відповідно суспільним змінам і стратегіям (насамперед – у сфері трудових відносин), котрі часто набувають наддержавного характеру та зазнають істотного впливу з боку трансформаційних особливостей останнього часу. Додаткове значення виробничої демократії як напрямку зняття комплексу відчуження та подолання стану відчуженості робітників в українських умовах пов'язане також з сутністю виробничої демократії як впливового засобу боротьби зі змістом економічних відносин олігархату, його основи в сфері праці.

Отже, **мета статті** – вивчення трансформацій трудового аспекту відчуження у контексті посилення впливу глобальних трансформаційних процесів (зокрема, розповсюдження постіндустріальних форм і процедур виробничої демократії) в умовах теперішньої України.

**Виклад основного матеріалу.** Трансформації елементів відчуження, їх вимірів та резонансу підкорюються закономірностям підвищення ролі нетрудових напрямів реалізації людини та конкурентного успіху суспільства [4–9]. Як відомо, відчуження як особливий варіант розвитку базується у своєму класичному прояві на трудових відносинах та поєднує аксіологічно нейтральне положення, пов'язане з закономірним процесом підвищення індивідуальної відокремленості людей, з аксіологічно негативним руйнуванням особистості. Перший з цих моментів (так зване позитивне відчуження, байдуже відчуження, опредмечування) – це необхідність саморозгортання сутнісних сил людини, їх реалізації як джерела додаткової соціальної сили праці, змісту суспільного багатства. Другий момент (відчуження у вузькому значенні) – це засвоєння суспільством лише частини людського потенціалу, яка вибирається випадково. Структура чотирьох класичних основних форм відчуження може розглядатися під кутом зору й фактичної даності сьогодення, й елементу історичного процесу – як відповідна антиномія, що плідно досліджувалися ще І. Кантом – А. Смітом. Відчужена праця – суспільно поділена, абстрактна, виробнича, що забезпечує у формі відчуження об'єднання та кооперацію людей. Під час цього: 1) праця належить іншому; 2) праця виснажує, закріпачує. Відповідно, у відчуженій праці людина належить не сама собі, а зовнішньому середовищу, яке стає ворожим і загрожуючим.

Модифікація відчуження спричинена, по-перше, тим, що розвиток виробництва надав можливість у класичному середовищі, котре пов'язувалося з капіталістичним проектом, подолати деякі (включаючи найбільш гострі) прояви відчуженості, скласти умови для розгортання сутнісних і функціональних якостей людини на виробництві, і, по-друге, тим, що історія країн, які сповідували комуністичну ідеологію, призвела не до успіху проекту звільнення праці, а до відтворення відчуження. Втім за припиненням існування табору реального соціалізму слідували й крах догм ліберального капіталізму, і демонстрація обмеженості потенціалу релігійного фундаменталізму. Вже очевидно: теза про «кінець історії» може викликати лише посмішку. Однак час веде до переосмислення формули Клаузевіца: сьогодні економічна конкуренція – це продовження війни іншими засобами, тоді як стан війни – один зі шляхів забезпечення переваг. Разом із тим «дипломатія канонерок» часто програє в кінцевому рахунку «третьому, котрий радіє» та поступається арсеналу «м'якої сили». Комплекс відносин відчуження формується на матеріально-річковому, соціально-матеріальному та соціально-ідеальному рівнях, фіксуючи якість взаєморепрезентації об'єктивних і суб'єктивних феноменів та динаміку ключових ціннісно-сміслових комплексів культурно-цивілізаційного світу. Коли жива діяльність додаткова до колишньої, сучасній та майбутній праці інших членів суспільства, а її зміст визначається сукупним трудом, то людина відноситься до світу предметності спочатку через сукупну і тільки потім – через власну живу працю. Протириччя родових сил (насамперед – здібностей та потреб) розгортаються у соціальні конфлікти. Якщо внутрішня характеристика сил – їхня раціонально-емоціональна визначеність, то зовнішня – поєднання речовинної сутності, форм речовинних та суспільних.

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Отже, відчуження зберігає значення разв'язного середовища людини, не тільки перетворюючи її сутнісні сили, але й надаючи можливості для соціальної та індивідуальної творчості. Водночас в аналізі феномену відчуження підвищується роль аксіологічного підходу; причому високий ступінь ціннісно-орієнтованої єдності створюється не в результаті комунікативної практики групи, а є наслідком активної спільної групової діяльності, що має суспільно корисний характер. Але саме в ході повсякденної діяльності кожна індивідуальність створює річні форми рефлексії та налаштовується на певну структуру буття, особистість набуває цілісного вигляду саме як соціальна. З одного боку, відчуження (на відміну від свобідної творчості) розділяє людину й соціальні процеси, створюючи різноманітні можливості маніпуляцій. Відтак, на базі відчуження здійснюється розвиток почуття відчуженості людини. Додатковим джерелом стану відчуженості стає персональна та соціальна незрозумілість світу, тенденцій його трансформування, а тому – його сприйняття як заздалегідь ворожого. Відповідно, політична міфотворчість як феномен культурного життя часто здійснює визначальний вплив на стан суспільної, колективної та індивідуальної свідомості. З іншого боку, розвиток політичної культури (навіть механізмами відчуження), зміцнення духовного стрижню та підйом рівня інформованості й суспільної думки – реальна надійна перепона використанню технологій маніпулювання людиною, прошарками суспільства, країною. Причому для успішного досягнення цілей нового соціального Проекту розвитку вкрай важливим є прогресивне вирішення протиріччя між творчої та споживчої ієрархіями цінностей в громадській думці суспільства. В цілому доводиться погодитися з тим, що вибух знань не створює світу, вільного від небезпек. Навпаки, рух до постіндустріального суспільству викликає безліч додаткових труднощів та нових ускладнень, у тому числі в сфері управління працею. І особливо болісно це може сприйняти населення пострадянських країн, колись звичних до всеохоплюючої соціальної турботи, отже – патерналізму та етатизму. Зокрема, збільшення частини населення, що втрачає звичні можливості через брак компетенції. Трансформується порядок підготовки та прийняття рішень. Це – проблема людського капіталу. Суспільство як ціле стикається з новими викликами, що потребують професійних відповідей постіндустріального рівня. При цьому люди, які насамперед цінують безпеку і краще працюють за наявності чітких вказівок, будуть відчувати дискомфорт у постіндустріальному суспільстві.

На тлі цього налагодження виробничої демократії – не тільки додатковий організаційний ресурс, але й безальтернативний засіб досягнення продуктивної злагоди суспільства, формування ефективного політичного середовища та пом'якшення комплексу відносин відчуження. У балансі можливостей і небезпек, які актуалізуються асоціацією з Євросоюзом, одна з найважливіших переваг пов'язана з інтеграцією досвіду та використанням передових форм виробничої демократії, перерформатуванням управлінсько-організаційних відносин у сфері праці. Взагалі економічна демократія – необхідна умова демократії політичної, а вдосконалення трудових відносин – суттєвий, навіть системостворюючий, елемент економічної демократії. У відповідь на запит практики, доцільно виділяти: за рівнем участі – демократію промислову (на одному

підприємстві) та економічну (у галузі та всій економіці); за ступенем участі – співучасть (меншіна представників персоналу в органах управління при дорадчому характері повноважень), соуправління (рівне представництво і право вето), самоврядування (всі учасники виробництва беруть участь в управлінні); за формою участі – демократія пряма або непряма, опосередкована. Доцільно також розрізняти самоврядування у сфері власності, виробництва та при вирішенні соціально-побутових питань. В управлінні власністю виробничої демократія виявляється у визначенні профілю, асортименту та масштабів виробництва, співвідношення прибутку та собівартості, формуванні фондів, кадрових переміщеннях, контролі за адміністрацією; у управлінні виробництвом – у формі участі в вирішенні питань технології контролю, забезпечення ритмічності, впорядкування внутрішньовиробничих матеріальних потоків зберігання цінностей, досягнення трудової дисципліни; в управлінні соціальною сферою – шляхом корекції постійної і змінної частин заробітку, форм стимулювання, умов праці, екологічних вимог, соціально-побутової сфери – завдяки участі в розподілі житла, можливостей використання ресурсів відпочинку, охорони здоров'я, освіти, дитячих установ тощо.

Поява у світовому масштабі когнітаріату, безпосередньо пов'язаного з суспільством знань, додатково змінює конфігурацію та значення складових частин комплексу відносин відчуження [10–12]. Причому навіть позитивні трансформації: 1) здійснюються саме в глобальному масштабі, але необов'язково стають непохитним повсюдним фактом, 2) є тенденцією, а не автоматичною трансформацією, 3) розтягнуті в часі та містять внутрішні суперечності. На сьогодні «суспільство є суспільством відчуження не тому, що валить людину в убогство або нав'язує політичні обмеження, а тому, що воно підкупав, маніпулює та нав'язує конформізм» [1, р. 9]. Проте підйом ролі розумової діяльності та творчої активності примушує використовувати більш витончений інструментарій залучення. Реальне створення умов для гідної участі в економіці знань і, тим більше, науковий прорив передбачають поширення доступу робітників до інноваційної інформації. Втім саме нові інформаційні технології як приводять до «стискання» світового простору, так і створюють передумови форсованого розвитку. Свобода та рівноправність інформаційного обміну здатні стати важливим стимулятором соціально-економічних змін та сприяє активізації участі різних груп в виробничому процесі. Разом із тим «інформаційний вибух» (за висловом С. Лема) залишив суперечливі наслідки. Хоча інформація зрівнює ви користувачів, але диференціює доступ до неї [13–15]. З одного боку, з'явився доступ до пластів найрізноманітнішої інформації, а з іншого – ускладнюється завдання виділення з інформаційних потоків потрібних відомостей. У результаті зростає обсяг «сірого шуму», а шукати інформацію, наприклад, про відкриття інколи дорожче, ніж винайти заново.

Активізація дій із входження до світової економіки на основах економічного лібералізму та підвищення зацікавленості транснаціональних корпорацій у всебічному впливі на співробітників веде до широкого застосування заходів з діапазону «корпоративного громадянства», «економіки участі», «виробничої демократії» тощо [16–22]. Господарські ознаки нового етапу розвитку проявляються, наприклад, у формуванні безпрецедентною структури споживання, коли в якості основних

предметів попиту все частіше виступає «духовна їжа» та інформация, а також засоби її доставки, обробки та аналізу. В економічній структурі пріоритетного значення набуває сфера послуг (зокрема, інформаційних), а також індустрія дозвілля. До числа характерних особливостей нової світової економічної моделі слід віднести відому гуманізацію економіки. Проте економіка, що базується на знаннях, суттєво змінює звичні для індустріальних і доіндустріальних циклів трудові ієрархії відчуження: по-перше, її результати більше залежать від застосування інноваційних ідей, ніж від фізичної сили, спритності або витривалості. По-друге, використання високих технологій важливіше, ніж переробка сировини або дешева робоча сила. Інноваційний процес, що ґрунтується на творчому підході до праці, взагалі вимагає ініціативного, висококваліфікованого, високомотивованого працівника, якого систематично залучають до прийняття управлінських і технологічних рішень. Однак саме від інтелігенції (її зацікавленості, результатів діяльності, вектору пошуків) при становленні економіки знань залежить майбутнє. Спроби ж надмірної абсолютизації простого витрачання мускульної енергії, виконавської діяльності – очевидні рудименти часів до науково-технічної революції. Відповідно, економіка знань трансформує вимоги до якості механізмів виробництва та управління.

Водночас Ж.-Ф. Ліотар, апелюючи до Дж. Хабермаса, підкреслює: «Старий принцип, за яким отримання знання невіддільно від формування (Bildung) розуму та навіть від самої особи, застаріває та виходить із вживання. Таке відношення постачальників і користувачів знання до самого знання прагне і прагнучиме перейняти форму відношення, яке виробники та споживачі товарів мають з цими останніми, тобто вартісну форму (*forme valeur*). Знання проводиться та проводитиметься для того, щоб бути проданим, воно споживається та споживатиметься, щоб знайти вартість в новому продукті, й в обох цих випадках, щоб бути обміненим. Воно перестає бути самоціллю та втрачає свою «споживчу вартість» [23, с. 18, 39]. Отже, в постринковому середовищі трансформується само поняття капіталу (включно й інтелектуального), реалізується обмеженість соціально-економічних відносин приватної власності.

Затребуваність для оптимізації результату виробничих вузлів, розташованих на різних поверхах світової економіки, створює можливості для пошуку ніш успіху на кожному з них. Однак завдання сталого довгострокового успіху вимагає орієнтації на умови верхніх ярусів економіки знань, тісно пов'язаних з інноваційною діяльністю та творчою активністю. Втім саме там найбільш помітно і змінюються зміст, характер, індивідуальні та соціальні відносини праці, а отже і її суспільно-економічна форма. Відповідно до специфіки цих економічних ярусів формуються нові вимоги до праці, нові ієрархії мотивації праці, нові пріоритети регулювання праці. Істотно трансформується цінність людських можливостей і конфігурація попиту на них, затребуваність і конкурентоспроможність професій і спеціальностей, перетворюється ринок праці. Тенденції до формування суспільства та економіки знань носять глобальний характер, тому втягують у себе повсюдно, але їх недостатній облік призводить до випадкового і часто невідповідного позиціонування на новій осі координат. Спроби ігнорувати ці глобальні трансформації не

лише ведуть до невикористання шансу кардинально змінити своє становище на краще і неотримання ренти, але і до втрати суб'єктності. Додаткові «вікна можливостей» проведення відповідних структурних змін і створення нового плідного підстави народного життя відкриваються станом виходу зі світової фінансово-економічної кризи. Характер цього впливу є достатньо багатоглибким, в ньому здатні превалювати різні аспекти. Транснаціональні корпорації можуть нести з собою не тільки екологічно суперечливі виробництва, а й свої навички внутрішньокорпоративного менеджменту, культуру спілкування тощо, а також навівати внутрісистемні погляди зовсім не тільки персоналу. С, культивування ідеології, що базується виключно на раціональному виборі, як нібито риси нового середнього класу, зокрема – менеджерів та фахівців, укупі з конкретною моделлю офісної культури здатне вносити в ранг найвищої цінності людини егоїстичні трактування кар'єри та багатства, розвивати культ споживання.

Утім ефективна організація промислових відносин, що дозволяє використовувати працю як чинник конкурентоспроможності продуктів національної економіки на світових і вітчизняних ринках в нинішніх умовах, може базуватися на системі соціального партнерства учасників промислового циклу (наприклад, на базі моделі участі у виробленні рішень представників держави, бізнесу і персоналу). У цьому контексті важливо, що ще Д. Рікардо та Дж. Ст. Мілль обґрунтували тезу про порівняльні переваги, що призводять концентрацію країни на виробництві продуктів з найбільш низькими витратами, зокрема у зв'язку з трудовим процесом. Відповідно, Е. Хекшер і Б. Олін дослідили ефективність експортної спеціалізації країни при інтенсивнішому використанні чинника, наявного в неї в надлишку. Водночас до відомої міри надлишок одного чинника може компенсувати відсутність іншого. При вичерпаності багатьох складових стандартної, звичної бази модернізації України, організація трудових відносин може стати вагомим напрямом формування моделі успіху країни.

Водночас створення можливостей застосування «гнучкої влади», «м'якої сили», «непрямих дій», «гнучкого менеджменту» тощо на основі консолідації значних ресурсних баз частково дозволяє витіснити ряд найбільш брутальних форм відчуження, деякі з яких входили до класичних [24, 25]. Новий тип економічного розвитку висунув на перший план творчу постать, таланти й здібності якої є основними двигунами науково-технічного прогресу. Водночас, сам розвиток техніки здебільшого орієнтується на якості особистості. Звідси впливає актуалізація проблеми мотивації праці, створення умов для розвитку особистості працівника, реалізації його талантів і здібностей у процесі виробництва. В умовах же інверсії розвитку (коли не громадянське суспільство створює державність, а держава забезпечує доформування та функціонування громадянського суспільства) розвинена громадськість передбачає досягнення певного економічного рівня. Подолання монополії «позаморальної» моделі діяльності, зростання антропоцентристських тенденцій збагачує творчий потенціал: людина вміє і знає більше, ніж усвідомлює. Своєю чергою, розповсюдження багатоскладової праці «кидає виклик» людині, а необхідність покладатися в рішеннях на самого себе, самокритичність взагалі не локалізуються лише у виробничій сфері. Активізація політики за-



## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

лучення найманих робітників до підприємництва вписується в загальний контекст глибоких змін у трудових відносинах виробничої демократії, які еволюціонують від системи «негативного контролю» до позитивної співпраці, децентралізації договірно-колективного регулювання, установа прямих контактів між адміністрацією та працівниками. Незважаючи на багатолітню історію існування різних систем «участі», нинішнє покоління їх має характерну особливість. На відміну від минулого вводять їх не тільки на вимогу робітників, а здебільшого за ініціативою підприємців, які відкинули деякі мотиви «гуманізації праці» та надали згаданим системам більш прагматичного характеру. У цьому виявилася кардинальна зміна в теорії та методах Human Resources Management. Від стратегії підкорення та контролю організація праці рухається до стратегії «залучення» та партнерства. Трудові відносини все більше орієнтують на вирішення проблем на підставі розвитку здібностей і обробки інформації. Виробничі ролі формуються у процесі праці, де присутній широкий діапазон нерутинних завдань і нема сталості процедур. Продуктивний механізм взаємодії учасників процесу культурно-цивілізаційного відтворення передбачає досягнення вимог збереження та розвитку різноманітних форм суспільного багатства. Здійснення цього базується на мотивуючому впливі принципу відплатності, що діє завдяки інструментарію кооперування та конкуренції й відповідно до якого не тільки компенсуються суспільно необхідні витрати праці індивіда, але і сам індивід діє в рамках передбачуваного заохочення. Визначальне місце у відносинах належить ролевим сітям, які великі, гнучкі та динамічні, а характер, довжина та місце виявлення ролей мінливі, а ступінь взаємодії вкрай високий.

Причому глобальний масштаб поділу праці дозволяє розміщати вузли виробничого циклу достатньо далеко один від іншого, підкоряючись завданням результативності. В інформаційну еру існують можливості виробництва не на абстрактний ринок, де в співвідношенні попиту та пропозиції стихійно встановлюється ціна, а на певну групу споживачів при цілком конкретних умовах і з заздалегідь прораховуваною ціною. При цьому значущим фактором участі суб'єкта господарювання у розвитку суспільного клімату стає трансформація маркетингової стратегії («реалізувати те, що вироблено» – «вироблено те, що потрібно ринку» – «виробляй те, що вимагає ринок, роблячи це краще, ніж конкуренти» – «виробляй те, що вимагають конкретні ринкові сегменти» – «виробляй те, що потрібно конкретному споживачеві») і збільшення діапазону засобів впливу на стан і тенденції зміни споживача, насамперед, неціновими факторами конкуренції (за рахунок брендінгу, формування моди тощо). Знос і старіння багатьох елементів інфраструктури та виробництва, ускладнення зовнішніх умов господарювання (глобальна криза існуючої фінансово-економічної системи, загострення конкуренції в багатьох сегментах господарювання) затівають формування тенденцій створення нових центрів сили на основі перспективних кластерів. Цілеспрямований інформаційний вплив на сприйняття людиною власних становища та життєдіяльності, а також на формування відповідних соціально-економічних умов нині дозволяє трансформувати сприйняття реальності.

Обмеження сфери діяльності при комбінуванні індивідуальних продуктивних сил в суспільні при випадковому засо-

бі розрічнення конкретного сполучення суттєвих сил людини реалізується як форма соціального розподілу праці та співробітників. Воно містить спеціалізацію (поділ на рівні річної, а не соціальної форми), але не зводиться до неї, а вимагає неприступність усієї діяльності, повноти засвоєння труда, всебічної сутності. Існування (тим більш – домінування) відчуженого засвоєння суспільного життя робить сонми перетворених та ірраціональних форм ефективними механізмами соціального управління, породжує різноманітні економічні, психологічні, культурні тощо автомати (див. їхнє дослідження: [26]). Водночас ще раз вже неодноразово наочно продемонстровано: розвиток політичної культури, зміцнення духовного стрижню та підйом рівня інформованості й суспільної думки – реальна надійна перепона використанню технологій маніпулювання людиною, прошарками суспільства, країною. Це зрозуміло: з одного боку, відчуження (на відміну від свободної творчості) розділяє людину й соціальні процеси, створюючи можливості маніпуляцій. З іншого боку, на короткій термін маніпулятивні технології виглядають переконливо завдяки економії ресурсів (насамперед ресурсу часу) при досягненні потрібного результату. Самі техніки маніпуляції – не тільки вірний признак озоніщення, але й породження та каталізатор відчуження [27]. Для високої результативності робітникам вкрай важливо поважати в собі особистість, принципово усвідомлювати, що вони не просто виконують зовнішні вимоги, а втілюють власну волю. Втім для забезпечення передбаченої поведінки керованої системи внаслідок управлінського впливу, під час його підготовки та здійснення необхідно ретельно враховувати особливості середовища та об'єкта впливу.

Причому необхідність у процесі нової модернізації України руху від раціонально-бюрократичного управління трудовими відносинами класичного модерну країн Заходу і адміністрування у соціалістичних країнах до формування гнучких управлінських композицій на основі інноваційно-синергетичних практик (пост)сучасного типу виробничої демократії приводить до заміни «жорстких» соціальних технологій «м'якими», зокрема відносно наукових кластерів, та підвищує вимоги до рівня забезпечення якісними інформаційно-комунікаційними технологіями. В умовах відсутності єдиної логіки та лінійності модерну соціальні зміни набувають багатовекторності і багатозначності, потребують урахування спонтанного та самокерованого характеру процесів. Вивчення моделей і механізмів стимулювання творчості та аналіз потенціалу перетворених соціальних форм управління надають можливість запропонувати класифікацію стимулювання праці, моделі створення і реалізації стимулів, а також практичні рекомендації, пов'язані з використанням соціального аспекту трудових відносин виробничої демократії, гнучких режимів роботи, збагачення діяльності, групової організації, корпоративної культури та впровадження проектно-матричного управління; їх потенційні можливості під час постмодернізації навіть вищі, ніж у стандартних ринкових умовах. Шляхи їх застосування розрізняються відповідно до зміни середовища організаційних структур: традиційних, раціонально-бюрократичних, раціонально-інноваційних та інноваційно-синергетичних.

Відповідно лінійно-бюрократичні організації структур, влас- тиві модерним суспільствам, доповнюються і витісняються



адаптивними до умов постмодерну проектною, матричною і інтегральною організаціями. При цьому під проектною організацією розуміють тимчасову структуру, що створюється для вирішення конкретного завдання. У матричній організації члени проектною групи підпорядковуються як керівникові проекту (адміністративно), так і лінійним керівникам функціональних відділів, у яких вони працюють постійно. Організації з адаптивними інтегральними структурами використовують поєднання різноманітних форм управління (функціональною, орієнтованою на товар або ринок). Їхнє поєднання в конгломерати відбувається через організаційну мережу та застосування принципу перетворених форм.

### Висновки

Модернізація країни потребує не тільки масштабного фінансового маневрування, але й відповідних трансформацій в сфері праці. Зняття неіманентних форм відчуження та реалізація стратегії розвитку трудових відносин, пов'язане з відходом від застарілих принципів фордизму, є невідкладною необхідністю організації системної роботи відповідно до трансформацій глобального масштабу. Для цього, зокрема, доцільне також подальше зміцнення ролі представників держави в: налагодженні партнерської інституційної взаємодії підприємців і персоналу з організаціями суспільства (екологічного спрямування, правозахисників, споживачів тощо); заохоченні до поведінки, корисної для суспільства (наприклад, на рівні надання політичних гарантій, додаткових інвестицій, розширення ресурсної бази, пільг і преференцій як загальнонаціонального рівня, так і регіональних, зокрема, пов'язаних із землевідведеннями, дозволами на забудову); врахуванні успіхів в розвитку партнерських відносин при встановленні державного замовлення на продукцію підприємств/галузей; активізації діяльності малого підприємства в системі держзакупівель; інформаційній підтримці форм системної соціально-відповідальної поведінки транснаціональних корпорацій в країні.

Стимулювання необхідних для нової модернізації країни трансформацій має застосовувати на весь діапазон можливостей, включаючи піднесення організаційної культури. Відтак підвищення ефективності стимулювання творчості потребує не тільки виокремлення анклавів розвитку, але й загальних змін соціально-економічного середовища. При цьому реальне створення умов для гідної участі в «економіці знань» і, тим більше, науковий прорив передбачають поширення доступу робітників до інноваційної інформації.

Для проведення модернізації праці в даних умовах необхідно: випереджаючий розвиток галузей і виробництв нових технологічних укладів; перекидання коштів у сферу переважно інтелектуальної діяльності; введення регуляторів ресурсозбереження і зниження цін (через податкові пільги, кредитні важелі), зниження техногенного навантаження на навколишнє середовище і самої людини. Отже, допомога держави повинна бути сконцентрована на діяльності міжгалузевого характеру зі створення, освоєння, поширення нових технологій (у тому числі за допомогою міжгалузових науково-технічних комплексів) за умови їх оцінки як здатних привести до кардинальних змін у технологічному базисі України; на найбільших міжгалузових проектах, що вимагають широкого маневру наявними ресурсами; на масованих капі-

таловкладень у гуманітарну сферу (науку, охорону здоров'я, освіту, інфраструктуру) і навколишнє середовище; на конкурентоспроможних експортних проектах у зовнішньоекономічній сфері. Відповідно необхідна пріоритетність (у кадрах, матеріальних і фінансових ресурсах, забезпеченні контактів) найбільш важливих напрямів, ставка на деякі технологічні ланцюги промислових гігантів при скиданні зайвого вантажу тощо. Державі доцільно спрямовувати зусилля на підтримку ядра наукового потенціалу, здатного забезпечити прорив на найбільш важливих напрямках модернізації. Йдеться про принципово нові галузі науки та техніки, здатні змінити технологічний уклад і забезпечити реальний перехід до нового типу споживання, стрибкоподібне зростання ефективності праці та ресурсозбереження. Іншими словами, пріоритетними напрямками модернізації виявляються: 1) селективне розвиток технологій прориву – джерела підйому експортного потенціалу та забезпечення економічної незалежності; 2) масове тиражування базових технологій – основи зростання екологічної безпеки та якісного зростання, зниження витрат виробництва і насичення внутрішнього ринку товаром; 3) ліквідація застарілих виробництв і обладнання; 4) прийняття рішень з підтримання досягнутого рівня виробництва енергії та сировини укупі з новим механізмом оподаткування, спрямованим на скорочення витрат і цін.

Підвищення ефективності соціального управління трудовими відносинами через стимулювання цільових змін потребує врахування в державних програмах розвитку: подальшого вдосконалення нормативно-законодавчого поля трудових відносин; розширення виробничої демократії (при вирішенні внутривиробничих та супутніх питань); запровадження практики відбору перспективних місць передового розвитку трудових відносин (наприклад, на базі бюджето- та містоутворюючих виробництв, багатогалузевих конгломератів та формування інтегрованих бізнес-груп під державним патронатом); більш ретельного врахування регіональних традицій тощо.

Як стимули реалізації завдань з підвищення ефективності соціального управління трудовими відносинами для зняття неіманентних форм відчуження доцільно розглядати створення та фінансування на державно-приватних засадах єдиної інформаційної мережі з питань організації соціального партнерства та розвитку трудових відносин усередині країни, інформації щодо позитивних прикладів, шляхів і прийомів розгортання виробничої демократії в країні та за кордоном стимулювання підприємств, що успішно впроваджують прогресивні моделі виробничої демократії, та їх адміністрації, стимулювання підприємств, що реалізують програми з соціально-психологічного розвитку підприємства та підприємництва.

Подальший розгляд теми передбачає, на нашу думку, вивчення умов здійснення державно-приватного партнерства та розвитку організаційних форм соціальної відповідальності бізнесу під впливом трансформацій трудових та управлінських відносин, що мають бути закріплені майбутнім Трудовим кодексом.

### Список використаних джерел

1. Touraine A. The post-industrial society: Tomorrow's social history: classes, conflicts and culture in the programmed society / A. Touraine. – N.Y.: Random House, 1971. – 244 p.

2. Грінберг Р. Інституційні уроки ринкових трансформацій / Р. Грінберг // Економіка України. – 2011. – №1. – С. 27–37.
3. Гриценко А.А. Метод «Капитала» К. Маркса і структура політичної економії в широкому сенсі / А.А. Гриценко. Автореф. ... д. з. н. – Одеса, 1989. – 44 с.
4. Лич В.М. Удосконалення методології дослідження системи економічних відносин у процесі модернізації суспільства / В.М. Лич, В.Е. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні: Зб–к наук. праць. – 2012. – №9. – С. 3–7.
5. Шедяков В.Е. Информационное общество: трудовое измерение / В.Е. Шедяков // Информационное общество: технологии, человек, бизнес: Матер. Междунар. заочн. научно–практ. конф. – Пермь, 2013. – С. 440–447.
6. Полякова Н.Л. От трудового общества к информационному: западная социология об изменении социальной роли труда / Н.Л. Полякова. – М.: Наука, 1990. – 132 с.
7. Шедяков В.Е. Творческий труд – средство преодоления отчуждения / В.Е. Шедяков // Деятельность: философский и психологический аспекты / [Под ред. В.Н. Сагатовского]. – Симферополь, 1988. – С. 64–66.
8. Шедяков В.Е. Отчуждение и творческая деятельность / В.Е. Шедяков // Культура. Деятельность. Человек: Тез. Всесоюз. научно–практ. конф. – Усть–Каменогорск, 1990. – С. 96–98.
9. Шедяков В.Е. Творчество или потребительство, новый Сверхпроект или утрата исторической субъектности? / В.Е. Шедяков // Творчество как способ бытия свободы: Матер. XII Междунар. научно–практ. конф. – К., 2013. – С. 210–212.
10. Шедяков В. Навіщо нам враховувати світові тенденції до формування економіки знань / В. Шедяков: [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/3224-navscho-nam-vrahovuvati-svtov-tendenciyi-do-formuvannya-ekonomiki-znan.html>
11. Шедяков В. Продуктивне соціокультурне поле економічного розвитку / В. Шедяков: [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/6613-produktivne-socokulturne-pole-ekonomichnogo-rozvitku.html>
12. Шедяков В. Держава: майбутнє економічного ідеалу / В. Шедяков: [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/3627-derzhava-maybutnye-ekonomichnogo-dealu.html>.
13. Шедяков В.Е. Трансформації інформаційного простору як чинник відчуження людини / В.Е. Шедяков // Політологічний вісник: Зб–к наук. праць: На замовлення Політологічного центру при КНУ ім. Тараса Шевченка, 2011. – Вип. 52. – С. 350–361.
14. Шедяков В.Е. Постсучасні трансформації комплексу відносин відчуження / В.Е. Шедяков // Мультиверсум. Філософський альманах. – 2012. – №10 (118). – С. 3–13.
15. Шедяков В.Е. Можливості ефективної організації та стимулювання бажаних трансформацій / В.Е. Шедяков // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – 2010. – Вип.19. – С. 327–338.
16. Отчуждение труда: история и современность / Я.И. Кузьминов, Э.С. Набиуллина, В.В. Радаев, Т.П. Субботина. – М.: Экономика, 1989. – 287 с.
17. Архиреев С.И. Генетические основы и сущность отчуждения / С.И. Архиреев, В.Е. Шедяков. – Деп. в ИНИОН АН СССР 2.03.89, №37019. – Харьков, 1989. – 33 с.
18. Шедяков В.Е. Місце трудових відносин у відтворенні відчуження як форми економічної соціалізації особистості / В.Е. Шедяков // Економічна теорія. – 2013. – №2. – С. 46–56.
19. Шедяков В.Е. Человек отчужденного труда в системе модернизации деятельности / В.Е. Шедяков // Вестник Харьковского ун-та. – 1993. – №378. – С. 73–83.
20. Шедяков В.Е. Человек и отчуждение труда в нашей стране / В.Е. Шедяков. – Деп. в ИНИОН АН СССР 27.03.91, №44233. – Харьков, 1991. – 221 с.
21. Шедяков В.Е. Человек в обществе отчужденного труда / В.Е. Шедяков. – Харьков: Мрія, 1991. – 157 с. – Рец.: Философская и социологическая мысль. – 1992. – №4. – С. 172–173; Акционерное дело. – 1992. – №5–6. – С. 151–159.
22. Шедяков В.Е. Відчуження як форма соціалізації особистості / В.Е. Шедяков // Сучасна українська політика. – 2012. – Спецвипуск: Інтеграційні процеси в сучасному світі: регіональні виміри. – С. 377–386.
23. Лиотар Ж.-Ф. Состояние постмодерна / Ж.-Ф. Лиотар. – М.: Институт экспериментальной социологии, СПб.: Алетейя, 1998. – 160 с.
24. Социально-философский аспект активизации человеческого фактора / И.П. Абаглова, Л.Н. Атаян, В.Е. Шедяков [и др.] // К. Маркс и актуальные проблемы аграрной теории / И.Б. Загайтов (отв. ред.). – Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1989. – Гл.2, п.3. – С. 121–150.
25. Ткаченко И.Е. Отчуждение труда: история и современность / И.Е. Ткаченко, В.Е. Шедяков // Экономические науки. – 1991. – №6. – С. 138–140.
26. Лангштейн М.С. Экономические автоматы / М.С. Лангштейн. – К.: Наук. думка, 1991. – 176 с.
27. Erikson K. On work and alienation / K. Erikson // American Sociological Review. – 1986. – №51. – P. 1–8.

УДК 314.17

В.І. НАДРАГА,

кан. наук. з держ. упр., доцент, пров. наук. співробітник,

Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України

## Ризики демографічних втрат України: зміст та фактори формування

Стаття присвячена аналізу демографічних процесів у контексті соціальних ризиків українського суспільства.

Розглянуто найбільш важливі характеристики процесів смертності, народжуваності та міграції, що склали основу для розгортання демографічної кризи в перші десятиліття незалежності України. На цій основі проведено оцінку величини демографічних втрат, понесених у період незалежності. Під демографічними втратами в дослідженні розуміється сума кількісних втрат населення від передчасної смертності (випадки смерті осіб віком до 65 років), втрат від зменшення чисельності населення, викликаного еміграцією, а також втрат унаслідок неповної реалізації дитородних установок.

Зазначається, що визначальною і найбільш негативною рисою тренду смертності в Україні стала надсмертність осіб трудоактивного віку, особливо чоловіків.

Існуючі тенденції смертності обумовили зростання в Україні за роки незалежності такого показника, як ймовірність померти у віці від 15 до 60 років, на тлі його зниження в усіх регіонах ВООЗ. Рівень дорослої смертності серед чоловіків в Україні перевищує середньоевропейський в 1,7 раза.

В Україні вже тривалий час превалює установка на створення дводітної сім'ї, однак значення сумарного коефіцієнта народжуваності, незважаючи на його зростання в останні 12 років, усе ще залишається далеким від двох.

Аналіз міграційних процесів дозволив зробити висновок, що за часи незалежності в результаті міждержавної міграції Україна втратила більш ніж 500 тис. осіб.

**Ключові слова:** соціальні ризики, склад населення, сумарний коефіцієнт народжуваності, тривалість життя, старіння.

В.І. НАДРАГА,

кан. наук. гос. упр., доцент, ведучий научний співробітник,

Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України

## Риски демографических потерь Украины: содержание и факторы формирования

Статья посвящена анализу демографических процессов в контексте социальных рисков украинского общества.

Рассмотрены наиболее важные характеристики процессов смертности, рождаемости и миграции, которые стали основой распространения демографического кризиса в первые десятилетия независимости Украины. На этой основе проведена оценка величины демографических потерь, понесенных в период независимости. Под демографическими потерями в исследовании подразумевается сумма количественных потерь населения от преждевременной смертности (случаи смерти лиц в возрасте до 65 лет), потерь от уменьшения численности населения, обусловленного миграцией, а также потерь вследствие неполной реализации детородных установок.

Отмечается, что отличительной и наиболее негативной чертой тренда смертности в Украине стала сверхсмертность лиц трудоспособного возраста, особенно мужчин.

Существующие тенденции смертности обусловили увеличение в Украине в период независимости показателя вероятности умереть в возрасте от 15 до 60 лет на фоне его снижения во всех регионах ВОЗ. Уровень взрослой смертности среди мужчин в Украине превышает среднеевропейский в 1,7 раза.

В Украине уже продолжительное время превалирует установка на создание двухдетной семьи, но значение суммарного коэффициента рождаемости, несмотря на его увеличение в течение последних 12 лет, все еще остается значительно меньше двух.

Анализ миграционных процессов позволил сделать вывод, что за время независимости в результате межгосударственной миграции Украина потеряла более 500 тыс. человек.

**Ключевые слова:** социальные риски, состав населения, суммарный коэффициент рождаемости, продолжительность жизни, старение.

V. NADRAGA,

Ph.D. in state management, associate professor,

Leading Researcher M. Ptukha Institute of Demography and Social Studies National academy of Science of Ukraine

## Risks of demographic expenditures of Ukraine: meaning and factors offormation

This article analyzes the demographic processes in the context of social risks of Ukrainian society.

The most important characteristics of mortality, birthrate and migration processes that formed the basis for the development of the demographic crisis in the first decade of independence of Ukraine have been considered. On this basis, the value of demographic losses during the period of independence has been assessed. In our scientific investigation we consider the demographic losses as the sum of quantitative population losses due to premature mortality (deaths of people under 65), losses because of population decrease caused by migration, as well as losses due to incomplete implementation of childbearing attitudes.

It has been noted that the over mortality of labor active people, especially men became the most determinative and negative feature of the mortality's trend in Ukraine. The statistical data analysis as to the distribution of deaths by sex, age and cause of death in 2013 has showed that among the causes of premature mortality the diseases of circulatory system and the external causes of death are still dominating – totally it is about half of all premature deaths. The level of stillbirth in Ukraine is one of the highest in Europe (except for Turkey, Moldova, Georgia and the Russian Federation). In Ukraine, the mortality of children aged 1–4 years old is caused by both external factors (it is more typical for developed countries) as well as infectious, parasitic diseases and specific diseases of some body systems (respiratory organs, nervous system). Infant mortality rate (age groups 5–9 and 10–14 years) is the lowest age death rate in Ukraine. The similar situation is in the age group 10–14 years (mortality rate of 25.1 children per 100000 population of the corresponding age). In terms of mortality of young people aged 20–29 years the difference between Ukraine and developed countries is about 3–4 times. In this age group, along with the mortality due to external causes, the mortality due to infectious and parasitic diseases plays the leading role. The characteristic feature of mortality in the age group 40–49 years is a significant (more than 3 times) increase of the probability of dying from diseases of circulatory system. The next characteristic feature is that the male deaths three times prevail over the female ones. In the

*age group 50–59 years the mortality from diseases of the cardiovascular system has increased three times.*

*The current trends of mortality caused in Ukraine during the independence period the growth of the probability of dying at the ages of 15–60. At the same time in all regions of World Health Organization (WHO) this probability was decreased. The level of adult mortality among the men in Ukraine exceeds the European average level 1.7 times.*

**Keywords:** social risks, population structure, total fertility rate, life expectancy, labor migrants, ageing.

**Постановка проблеми.** Демографічні процеси посідають особливе місце в системі соціальних ризиків. По-перше, збереження чисельності населення і підвищення його якісних характеристик може виступати для держави певною самоціллю. Тоді мінімізація соціальних ризиків, які негативно впливають на процес демовідтворення і є факторами формування демографічних втрат, визнаються основним завданням демографічної безпеки; по-друге, характер протікання демографічних процесів може формувати соціальні (за ознакою впливу на певну сукупність людей) ризики в системі національної безпеки. Основоположним об'єктом забезпечення національної безпеки як у цілому, так і основних її складових виступає населення, оскільки соціально-демографічна структура населення з певними характеристиками дозволяє підтримувати у стані захищеності ключові сфери національної безпеки і відповідно забезпечувати їх сталий розвиток. Тому демографічні процеси доцільно розглянути в аспекті тих соціальних ризиків, які вони несуть для різних сфер суспільного життя.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Досліджуючи демографічні зрушення протягом 22 років незалежності України в контексті соціального розвитку, академік Е. Лібанова приходить до важливих висновків: відсутність характерних для цього періоду кардинальних змін режиму смертності, що спостерігалися у більшості країн Східної Європи; формування досить значимого для демографічного розвитку країни масштабного міграційного відтоку населення; стрімке демографічне старіння; депопуляція; формування територіальної демографічної деградації; обезлюднення. У видимій перспективі, найбільш ймовірно, буде відбуватися подальше старіння і скорочення чисельності населення України. Для компенсації втрат людського і трудового потенціалу, що важливо для економіки країни, необхідне покращення якісного складу популяції – головним чином шляхом підвищення рівня освіти і кваліфікації, покращення стану здоров'я і зниження смертності, зростання активності, в тому числі і в старшому віці [1, с. 13].

Д. Мельничук зазначає, що ситуація, яка має місце в Україні нині, може бути кваліфікована як гостра демографічна криза, під чим розуміють глибоке порушення пропорцій відтворення населення. За часткою населення у віці понад 60 років Україна входить до тридцятки найстаріших держав світу. Демографічне старіння в Україні відбувається не стільки завдячуючи успіхам у справі подовження тривалості життя, яке за європейськими нормами було і залишається коротким, скільки внаслідок катастрофічного зниження народжуваності на тлі погіршення репродуктивного здоров'я громадян та їх міграції за кордон [2, с. 191–192].

І. Дудник та М. Логвин наголошують: «Поточне перевищення народжуваності над смертністю цілком може не суперечити висновку, що населення невідворотно вимирає. У поточний час ще діє порівняно високий рівень соціального захисту, що забезпечує низьку смертність. Цей рівень соціальних стан-

дартів був підготовлений попередніми поколіннями, і зараз цей запас витрачається, але не поповнюється» [3, с. 49].

**Метою статті** є аналіз демографічних процесів у контексті соціальних ризиків українського суспільства.

**Виклад основного матеріалу.** Початок періоду незалежності України ознаменувався глибокою економічною кризою, що спричинила розгортання депопуляції. У 1991 році було зафіксовано природне скорочення населення внаслідок перевищення числа померлих над числом народжених (на 39,1 тис. осіб), всього ж за період з 1990 по 2014 рік кількість наявного населення зменшилася в Україні з 51 838,5 до 45 426,2 тис. чоловік. Найбільш критичним (з демографічного погляду) періодом у новітній історії нашої країни були 1996–2005 роки, коли втрати населення становили більше 300 тис. осіб на рік (найбільше – 373 тис. у 2000 році).

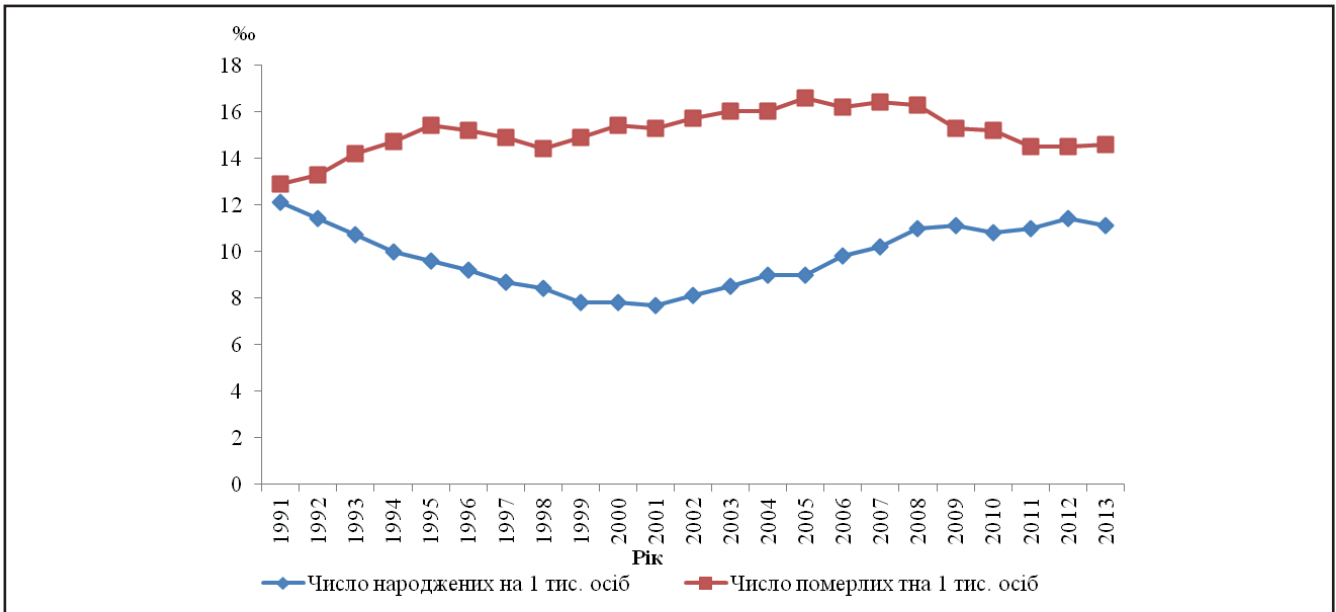
Дана ситуація склалася через формування негативних тенденцій у протіканні основних демографічних процесів – збільшення рівня смертності відбувалося одночасно з падінням народжуваності (рис. 1). Також у другій половині 1990-х років збільшилися обсяги еміграції та трудової міграції, і значна частка саме цього контингенту трудових мігрантів (які виїхали в той найскладніший період) становить незворотні демографічні втрати внаслідок міграції, адже за період тривалого перебування за кордоном вони змогли там облаштуватися і в багатьох випадках не планують повертатися на батьківщину.

Розглянемо найважливіші характеристики процесів смертності, народжуваності та міграції, що склали основу для розгортання демографічної кризи в перші десятиліття незалежності України, і спробуємо оцінити величину демографічних втрат, понесених у період незалежності. Під демографічними втратами розуміємо суму кількісних втрат населення від передчасної смертності (випадки смерті осіб віком до 65 років), втрат від зменшення чисельності населення, викликаного еміграцією, та втрат унаслідок неповної реалізації дітородних установок.

Незважаючи на зростання смертності в 90-ті роки в усіх вікових групах, визначальною і найбільш негативною рисою тренду смертності стала надсмертність осіб трудово-активного віку, особливо чоловіків. За оцінкою вчених Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, лише у період з 1990 по 2006 рік надсмертність в Україні становила 2,8 млн. осіб, або 22,2% померлих у цей період. При цьому 60% усіх надлишкових смертей становили випадки смерті чоловіків. Піки зростання числа втрачених життів припали на 1995 та 2005 роки, а в останньому за умови збереження повікової інтенсивної смертності на рівні 1989 року вдалося б уникнути більш ніж третини всіх смертей чоловіків (36,2%) та майже чверті від усіх жіночих смертей (23,5%) [4, с. 141–142].

Статистика смертності за останні дев'ять років свідчить про те, в цей період в середньому 31% смертей в Україні були передчасними (табл. 2). Найбільшою часткою померлих передчасно в загальній чисельності померлих була в 2007–





**Рисунок 1. Народжуваність і смертність населення у 1991–2013 роках**

Джерело: побудовано автором за даними Держстату України.

2008 роках (понад 34%). Серед всієї чисельності померлих передчасно переважно більшість (у середньому 70–71%) становлять чоловіки, за статистикою 2013 року майже дві третини з них були працездатного віку.

Аналіз статистичних даних щодо розподілу померлих за статтю, віком і причинами смерті в 2013 році свідчить про те, що серед причин передчасної смертності продовжують переважати хвороби системи кровообігу та зовнішні причини смерті – разом вони становили близько половини від усіх передчасних смертей в цьому році (30,71 та 21,35% відповідно); серед перших переважала атеросклеротична хвороба серця (8,4% усіх смертей), серед останніх – навмисні самоушкодження (близько 5%), випадки ушкодження з невизначеним наміром (3,1%), випадкові отруєння та дія алкоголю (2,8%). Досить вагому роль у формуванні передчасної смертності також відіграють новоутворення (близько 18% всіх смертей у 2013 році), хвороби органів травлення (10,9%), інфекційні та паразитарні хвороби (8,4%).

Проаналізуємо внесок окремих вікових груп у формування загальної картини смертності в Україні і оцінимо рівень надлишкової смертності в цих групах, здійснюючи міжнародні порівняння [5].

Рівень мертвонароджуваності в Україні є одним із найвищих в Європі (найвищий за винятком Туреччини, Молдови, Грузії та РФ) і тому залишається важливим резервом зниження дитячої смертності (оскільки 84% причин дитячої смертності практично формуються на етапі вагітності, пологів та неонатального періоду) [6].

Рівень смертності дітей до одного року, за розрахунками ВООЗ в Україні, все ще залишається високим для європейського регіону, незважаючи на зниження цього показника в останні роки. За даними Держстату України, смертність дітей до одного року була на рівні 8 дітей на 1000 народжених живими в 2013 році проти 12,8 дітей на 1000 народжених живими у 1990 році. Найвищий рівень (14 і вище) малюкової смертності був зафіксований в Україні в 1992–1997 роках. У 2013 році в цьому віці померло 4030 дітей, що становило 0,61% від усіх смертей у країні. Хоча ця цифра і не здається великою, проте її подальше зменшення, крім прямих наслідків, може опосередковано вплинути на показники народжуваності, оскільки низький рівень малюкової смертності є свідченням високої якості життя дітей і, таким чином, виступає додатковим сприятливим фактором для створення сприятливого для їх появи середовища.

**Таблиця 1**

Рік	Число померлих	Число передчасно (до 65 років) померлих	
		чоловіків	жінок
2005	781961	160382	61418
2006	758092	180518	72677
2007	762877	187511	74175
2008	754460	184774	74182
2009	706739	157396	67191
2010	698235	149109	64289
2010	698235	149109	64289
2011	664588	144238	56505
2012	663139	145116	62883
2013	662368	145386	62786

Джерело: побудовано автором за даними Держстату України.



## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В Україні смертність дітей у віці 1–4 роки практично рівною мірою зумовлена як зовнішніми причинами (що характерно більше для розвинених країн), так і інфекційними, паразитарними хворобами та специфічними хворобами окремих систем організму (органів дихання, нервової системи). Більш ніж п'ята частина дитячих смертей у цьому віці викликана природженими вадами розвитку, що в тому числі є наслідком занепаду репродуктивного здоров'я населення, недостатнім рівнем допологового нагляду.

Коефіцієнти дитячої смертності (вікові групи 5–9 та 10–14 років) є найнижчими повіковими показниками смертності в Україні і тому незначно впливають на загальну очікувану тривалість життя, проте вони все ще залишаються високими за міркою розвинених країн. Так, смертність у 5–9-річних дітей на рівні 24,1 дитини (на 100 тис. населення відповідного віку) в 2012 році була найвищою серед європейських країн, за винятком Молдови, Білорусі і РФ, ці показники були на рівні 24,8 (дані за 2012 рік), 25,9 (дані за 2009 рік) та 29,5 (дані за 2010 рік) відповідно. Серед колишніх радянських республік вищі показники смертності дітей цього віку мають країни Середньої Азії (від 33 до 40 померлих дітей на 100 тис. населення цього віку) та Грузія (26,1 дитина в 2010 році). У країнах Східної Європи цей показник 10–16 померлих дітей на 100 тис. населення відповідного віку, Західної Європи – до 10, найкращі показники мають Ісландія (4,7) та Швеція (6,3). Хоча в межах України в 2012 році цей показник помітно різниться для хлопчиків (26,4) і дівчаток (21,6), у міжнародних постатевих порівняннях місце України не змінюється, оскільки перевищення чоловічої смертності над жіночою характерне для всіх країн навіть у цьому ранньому віці.

Аналогічна ситуація спостерігається і у віковій групі 10–14 років. З коефіцієнтом смертності 25,1 дитини на 100 тис. населення відповідного віку Україна має перевагу над країнами Центральної Азії (де відповідний показник знаходиться в діапазоні від 33,1 в Азербайджані до 39,9 у Казахстані), РФ (32,2), Молдовою (32,8) і Грузією (27,9) і значно поступається розвиненим країнам, де відповідні показники приблизно дорівнюють аналогічним у попередній віковій групі. Важливим зауваженням може слугувати той факт, що якщо смертність дітей та підлітків віком 5–14 років, наприклад, від інфекційних захворювань переважає аналогічний показник у розвинених країнах в 1,5–0,7 раза, то смертність від зовнішніх причин вища за аналогічний показник у цих країнах в 3–4 рази.

Незважаючи на те що збільшення смертності підлітків у віці 15–19 років по відношенню до дитячої смертності характерне для всіх країн, за цим показником в 2012 році (56,8) Україна поступалася навіть багатьом країнам Середньої Азії (за винятком Казахстану та Киргизстану), маючи перевагу лише над РФ (85,7 в 2010 році), Молдовою (63,6 в 2012 році), Литвою (62,9 в 2010 році) та Білоруссю (58,1 в 2009 році). В цьому віці значно збільшується розрив між смертністю хлопчиків (78,4) і дівчаток (34,2), для яких цей показник виглядає дещо краще в міжнародних порівняннях.

Водночас з усіх пострадянських країн тільки РФ, Казахстан та Білорусь випереджують Україну за рівнем смертності молодих людей віком 20–29 років, а різниця між Україною і розвиненими країнами сягає 3–4 разів. У цій віковій групі поряд зі смертністю від зовнішніх причин провідну роль віді-

грає смертність від інфекційних та паразитарних хвороб. За останнім показником Україна мала сумну перевагу над такими країнами, як, наприклад, Словаччина, Чехія або Данія у 75–80 разів. При цьому розрив між смертністю чоловіків і жінок (від усіх причин) стає більш ніж триразовим.

У віковій групі 30–39 років смертність від інфекційних і паразитарних хвороб сягає своїх найвищих показників (66,1 особи на 100 тис. населення у 2012 році), значно випередивши навіть відповідні показники в РФ (приблизно в 1,5 раза) і країн Середньої Азії (приблизно в 3 рази). Водночас відбувається збільшення смертності від зовнішніх причин (у порівнянні з попередньою віковою групою) та понад як чотириразове збільшення смертності від кардіоваскулярних захворювань, від яких жінки в цьому віці помирали в 2012 році в 3,7 раза рідше, ніж чоловіки. Також у цій віковій групі в 2012 році в Україні було зафіксовано найвищий рівень смертності від онкологічних захворювань (31,9 осіб на 100 тис. населення), хоча розрив у рівнях смертності від цієї причини з розвиненими країнами в Україні був значно меншим, ніж у рівнях смертності від зовнішніх причин та інфекційних та паразитарних захворювань.

Характерною особливістю смертності у віковій групі 40–49 років є значне (більш ніж утричі) зростання ймовірності померти від хвороби системи кровообігу та збереження триразової переваги чоловічої смертності над жіночою. Іншою негативною рисою смертності осіб цього віку є найвищі в Європі і Середній Азії рівні смертності від інфекційних і паразитарних хвороб – удвічі вищі за показники навіть таких неблагонадійних у плані якості життя країн, як Молдова і РФ.

У віковій групі 50–59 років знову втричі зростає смертність від захворювань серцево-судинної системи. Крім того, спостерігаються найвищі серед усіх вікових груп рівні смертності від зовнішніх причин, і відповідний показник для чоловіків переважав у 2012 році такий для жінок у 5,6 раза. Незважаючи на те що смертність від інфекційних захворювань знижується в цьому віці майже вдвічі, її рівень в 2012 році був в Україні найвищим не тільки серед всіх європейських країн, а й серед усіх без виключення пострадянських країн. На відміну від молодших вікових груп, де провідну роль у формуванні цього виду смертності відіграє хвороба, спричинена ВІЛ, у цьому віці переважна більшість таких смертей спричинена туберкульозом. Також утричі зростає смертність від онкологічних захворювань, однак відносні показники такої смертності є співставними з такими в розвинених країнах.

Існуючі тенденції смертності обумовили зростання в Україні за роки незалежності такого показника, як ймовірність померти у віці від 15 до 60 років на тлі його зниження в усіх регіонах ВООЗ. Так, рівень смертності чоловіків цього віку зріс в Україні з 287 осіб на 1000 населення в 1990 році до 297 осіб на 1000 населення в 2012 році. Водночас у Західному Тихоокеанському регіоні цей показник зменшився на 60 осіб за відповідний період, у Південно-Східній Азії – на 54 особи, в Африці – на 52 особи. Станом на 2012 рік рівень дорослої смертності серед чоловіків в Україні перевищував середньоевропейський в 1,7 раза. Що стосується показника дорослої смертності для жінок, то в Україні він у тому ж році перевищував середньоевропейський в 1,5 раза (116 осіб на 1000 населення проти 80 осіб), однак все ж таки був

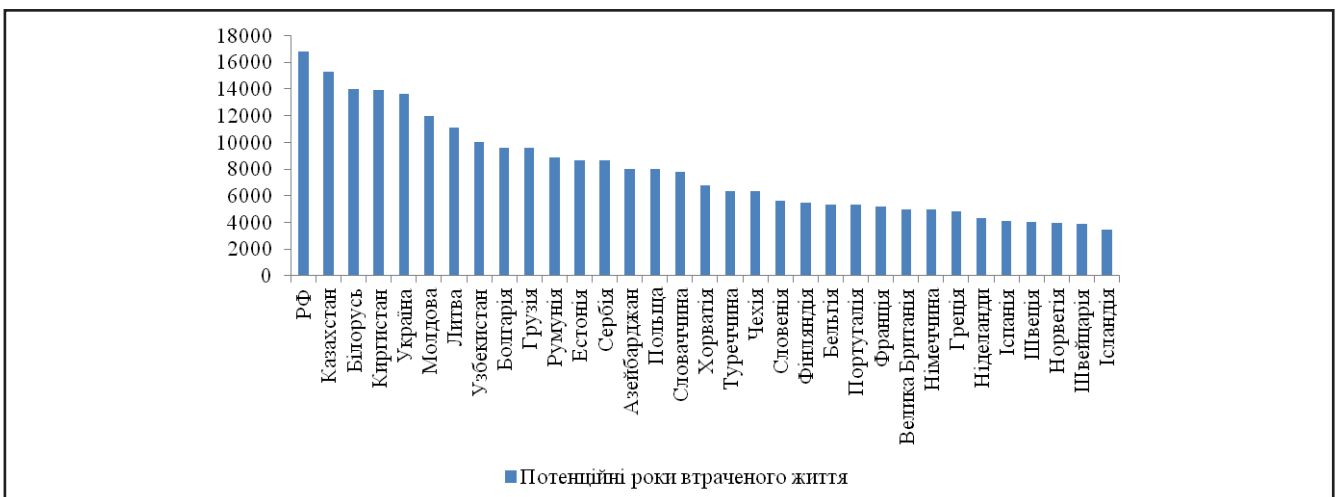
майже вдвічі нижчим за відповідний середній показник для групи країн із низьким доходом (230 осіб на 1000 населення) і помітно нижчим, ніж такий у групі країн із доходом нижче середнього (164 особи на 1000 населення). Однак тут так само, як і у показнику для чоловіків, спостерігалось зростання у період з 1990 по 2012 рік (з 112 до 116 осіб на 1000 населення відповідно) на тлі покращення цього показника в окремих регіонах ВООЗ і в глобальному масштабі [7].

Значна частка передчасних смертей у загальній структурі смертності також негативно позначається на формуванні такого показового соціально-економічного індикатора, як кількість Потенціальних років втраченого життя (ПРВЖ) (рис. 2) [5]. Даний показник використовується ВООЗ та Світовим банком для спостереження за тенденціями смертності в різних регіонах та здійснення міжнародних порівнянь в галузі скорочення передчасної смертності від окремих причин. Крім того, окремими державами і міжнародними організаціями здійснюються оцінки недоотриманого доходу від втраченої частини національного продукту, що формується в результаті скорочення обсягу робочої сили на число втрачених (через передчасно померлих) людино-років життя в поточному році.

Не могла економічна криза 1990-х років також не позначитися на показниках народжуваності. У період з 1990 по 2001 рік кількість народжених скоротилася з 657,2 до 376,4 тис. дітей на рік, тобто у 1,7 раза, а сумарний показник народжуваності впав до 1,085 дитини на одну жінку дітородного віку в тому ж 2001 році. І, незважаючи на поступове зростання даного показника впродовж останніх 13 років, він так і не досяг свого докризового значення у 1,84 дитини на одну жінку репродуктивного віку.

Зважаючи на те що до 2001 року відбувалося падіння показників народжуваності в усіх вікових групах за виключенням найстаршої (що не справляє істотного впливу на загальний показник народжуваності) (табл. 2), у країні поступово скорочувалася частка третіх, четвертих і навіть других дітей.

За оцінкою вчених Інституту демографії та соціальних досліджень ім. Птухи НАН України, у випадку якщо б повікові коефіцієнти народжуваності з 1900 по 2001 рік залишалися на рівні 1989 року, в ці роки кількість народжених дітей могла б бути більшою на 2,3 млн. [8, с. 88]. Якщо взяти до уваги, що в цей період чисельність населення зменшилася майже на 3 млн. осіб, можна відзначити, що неабияку роль у формуванні демографічних втрат відіграло саме падіння народжуваності.

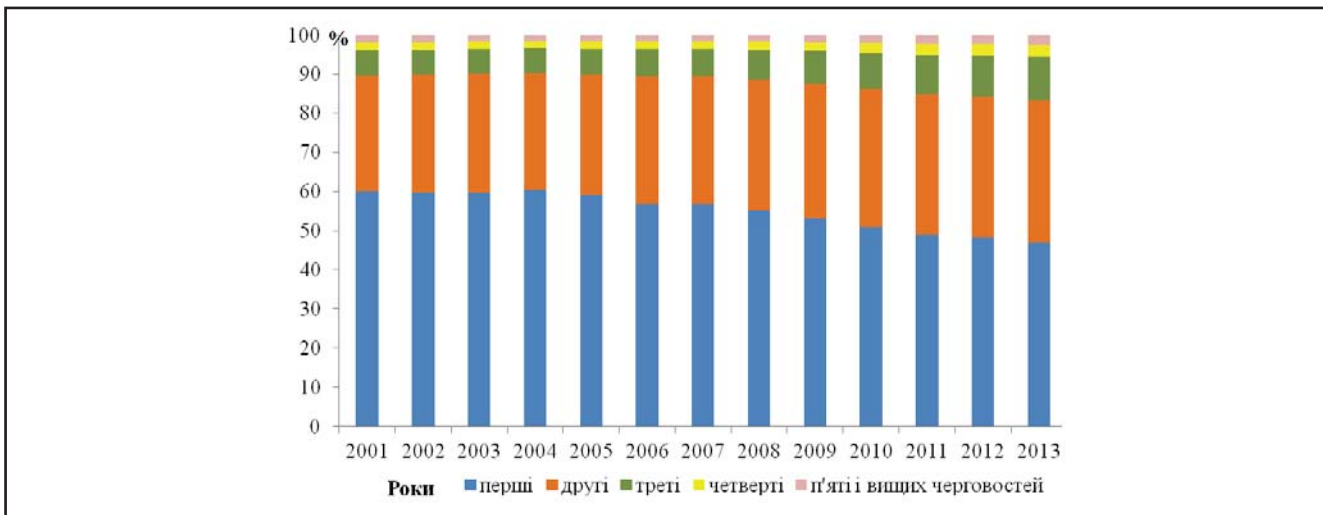


**Рисунок 2.** Потенційні роки втраченого життя в окремих країнах (на 100 тис. населення, з 2009 по 2012 рік, залежно від останнього терміну подання даних органами національної статистики до офісу ВООЗ), років  
Джерело: побудовано за даними ВООЗ.

**Таблиця 2**

Рік	Коефіцієнти народжуваності за віком матері							
	15-49 років	15-19 років	20-24 роки	25-29 років	30-34 роки	35-39 років	40-44 роки	45-49 років
1990	53,3	59,1	161,7	87,7	41,6	15,1	3,4	0,1
1991	51,2	60,3	156,9	82,4	37,9	13,9	3,1	0,1
1992	48,2	60,5	147,8	76,5	34,6	12,5	2,8	0,2
1993	44,6	58,4	135,5	72,2	32	11,7	2,4	0,2
1994	41,4	57	126,1	67,8	29,6	10,9	2,4	0,2
1995	38,9	55,1	119,1	65,7	27,5	9,9	2,1	0,1
1996	36,8	51,5	114,2	62,8	26,6	9,3	1,9	0,1
1997	34,9	46,2	108,6	61,4	26,4	9,4	1,9	0,1
1998	33,1	41,5	103,3	59,2	26,2	9,1	2	0,1
1999	30,8	35	95,8	56,8	25,9	8,7	1,9	0,1
2000	30,6	32,1	94,9	57,8	26,5	8,7	1,9	0,1
2001	30	29,2	90,7	58,7	27,6	9	1,9	0,1

Джерело: побудовано автором за даними Держстату України.



**Рисунок 3. Розподіл новонароджених за черговістю народження у 2001–2013 роках в Україні, %**

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України.

Поступове зростання народжуваності, що спостерігалося у період з 2001 по 2013 рік, децю покращило ситуацію з розподілом народжених за черговістю народження: частка других дітей зросла в цей період з 29,6 до 36,4%, частка третіх – з 6,4 до 10,3%, четвертих – з 1,99 до 3,1%, п'ятих і вищих черговостей – з 1,9 до 2,5%. Утім у 2013 році майже половина народжених усе ще були першими (рис. 3).

Для виміру потенційних демографічних втрат, пов'язаних з характером протікання народжуваності, визначимо, наскільки число дітей, фактично народжуваних українцям, відрізняється від бажаної кількості дітей, тобто кількості дітей, яку хотіла б мати особа «за наявності необхідних умов за наявності виходячи лише з особистих схильностей, але без урахування конкретних життєвих обставин (насамперед матеріальних умов) та індивідуальної біографії» [9, с. 123].

Результати спеціального соціально-демографічного обстеження «Сім'я і сімейні відносини», проведеного Центром «Соціальний моніторинг» навесні 2009 року на замовлення Фонду народонаселення ООН та Інституту демографії та соціальних досліджень ім. Птухи НАН України, показують, що в Україні існує помітна різниця у чисельності бажаних і фактично народжених дітей. Так, на запитання щодо бажаної

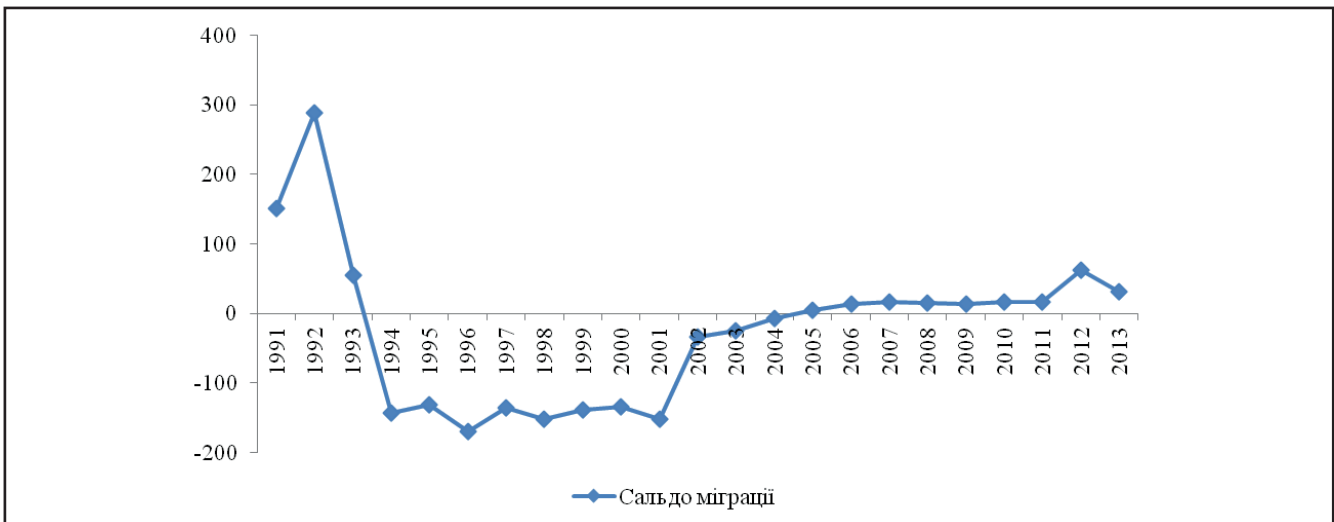
кількості дітей 54,7% респондентів відповіли, що за сприятливих обставин вони хотіли б мати двох дітей, 12,8% – трьох дітей, 2,5% – чотирьох і більше дітей, майже кожен п'ятий респондент (19,3%) бажав би залишатися однодітним, і досить значна частка (9,5%) не визначилася з відповіддю на це питання. Таким чином, середня бажана кількість дітей для всіх респондентів у віці від 15 до 49 років дорівнювала 1,98 дітей (двом дітям у жінок і 1,96 дітей у чоловіків). Найбільшу кількість дітей хотіли мати респонденти, які знаходилися у той момент у найбільш активному дітородному віці – 20–24 років та 25–29 років (2,07 та 2,05 дітей відповідно).

Водночас сумарний коефіцієнт народжуваності в цьому році дорівнював 1,46 дитини на одну жінку дітородного віку. Звичайно, більшість респондентів знаходилися у віці, коли у них все ще залишається час для реалізації своїх дітородних установок. Водночас середнє в країні число бажаних дітей є відносно сталою величиною, і, на думку спеціалістів, в Україні вже тривалий час превалює установка на створення дво-дітної сім'ї [9, с. 48], а значення сумарного коефіцієнта народжуваності, як ми бачимо на рис. 4, незважаючи на його зростання в останні 12 років, усе ще залишається далеким від двох.



**Рисунок 4. Нереалізований потенціал підвищення народжуваності в Україні у 2001–2013 роках**

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України.



**Рисунок 5. Сальдо міграції в Україні у 2001–2013 роках, тис. осіб**

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України.

Таким чином, наявність різниці між бажаним і фактичним дітей виступає об'єктивною основою для проведення політики стимулювання народжуваності, а величина цієї різниці – видимим резервом для підвищення народжуваності. Наприклад, для того, щоб значення сумарного коефіцієнта народжуваності відповідало середньому бажаному числу дітей, в Україні в 2012 році мало б народитися приблизно на 150–170 малюків більше, ніж фактично народилося.

Що стосується міграції, то, за даними офіційної статистики, за часи незалежності в результаті міждержавної міграції в Україну втратила більше ніж 500 тис. осіб. У перші роки розпаду Радянського Союзу відбувається активний міграційний обмін між його колишніми республіками. На початку цього періоду, в 1991–1992 роках, в Україні спостерігався найбільший за всю її післявоєнну історію міграційний приріст, тоді як у наступні роки (аж до середини 2000-х) характеризувалися масштабною еміграцією (рис. 5).

Основними країнами, з якими Україна проводить найбільш інтенсивний міграційний обмін, були і досі залишаються РФ, Молдова та Білорусь. Що стосується РФ, то найбільші демографічні втрати від еміграції до цієї країни Україна понесла в 1994–1998 роках, а в період з 2002 по 2012 рік кількість вибулих до цієї країни скорочується понад як у дев'ять разів (з 45 008 до 4920 осіб), а з 2005 рік органи статистики фіксують приріст населення у результаті міграційного обміну з цією країною (11 081 особа в 2012 році). Водночас кількість прибулих з Білорусі стала переважати над кількістю вибулих починаючи з 2009 року, і в 2012 році така перевага становила 1266 осіб. Один із найкращих показників міграційного обміну має наша країна з Молдовою: останні десять років тут спостерігався міграційний приріст, який становив за весь період 2002–2012 років 36 116 осіб. У той самий період до найбільших демографічних втрат призвів міграційний обмін з такими країнами, як Німеччина, США та Ізраїль (–35 409, –23 201 та –9988 осіб відповідно).

Хоча офіційна статистика дає правильне уявлення щодо обсягів міграцій, пов'язаних зі зміною постійного місця проживання, однак головним її недоліком є неможливість урахування значних обсягів нелегальної міграції, в тому числі трудової.

З метою проведення кількісної та якісної оцінки масштабів трудової міграції в Україні проводяться спеціальні обстеження домогосподарств з проблем трудових міграцій. Перше з таких обстежень, «Життєві шляхи населення України», було проведено у березні 2001 року. Його результати свідчили, що у 2000 році кількість працівників-мігрантів тільки з восьми областей України (Волинської, Донецької, Закарпатської, Івано-Франківської, Луганської, Львівської, Рівненської та Чернівецької) становила понад 270 тис. осіб, з них 95 тис. були задіяні у «човниковій» торгівлі, 176,5 тис. – були переважно короткостроковими трудовими мігрантами. Крім того, станом на березень 2001 року 204,1 тис. жителів перелічених областей за повідомленням родичів були тимчасово відсутні на місці постійного проживання протягом трьох місяців і більше в результаті трудової зайнятості за кордоном. Таким чином, на той момент обсяги трудової міграції з областей, які брали участь в обстеженні, було оцінено у півмільйона осіб (у 70 разів більше ніж кількість офіційно зареєстрованих мігрантів), а загальні обсяги трудової міграції з усієї території України – щонайменше у 1 млн. осіб [8, с. 121–122].

Друге подібне обстеження мало загальнонаціональний характер і було проведено у червні 2008 року в межах проекту «Дослідження трудової міграції в Україні». За його результатами з початку 2005 року по 1 червня 2008 року за кордоном працювали 1,5 млн. громадян України, або 5,1% населення працездатного віку [10].

Однак вчені Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України зазначають, що з урахуванням контингентів мігрантів, які тривалий час (більше трьох років) не поверталися в Україну, за кордоном на той момент могло перебувати від 2,1 до 3 млн. українських працівників [11, с. 184–185], а цифри у 5–7 млн., що часто лунають у засобах масової інформації, оцінюють як необґрунтовані і спекулятивні [12, с. 32].

#### Висновки

Демографічні процеси виступають одним із вирішальних факторів актуалізації соціальних ризиків в Україні, однак унаслідок значної їх інерційності досить важко підда-

ються управлінському впливу і тому можуть розглядатися як похідна від процесу соціальних трансформацій. Населення є суб'єктом суспільного розвитку, носієм усіх соціальних відносин і відтворюється на розширеній чи звуженій основі. Демографічний потенціал, що характеризується змінами чисельності населення та якісними структурними параметрами, концентрує у собі результати економічних і соціальних реформ, і отже є об'єктом розширеного відтворення.

Проведений аналіз ризиків демографічних втрат України дає змогу охарактеризувати характер їх впливу на соціально-економічний розвиток країни, зокрема зменшення рівня народжуваності та підвищення рівня смертності значно актуалізують ризики депопуляції населення та збільшення демоекономічного навантаження на працююче населення. Старіння населення України створює серйозне навантаження на податкову систему у плані пенсійного забезпечення у недалекому майбутньому та на систему охорони здоров'я, призводить до зменшення підприємницької активності, що, своєю чергою, перешкоджає економічному зростанню. Негативна тенденція зменшення чисельності населення і його природного приросту є значною мірою наслідком регресивних зрушень у стані здоров'я людей і медичному забезпеченні. Опосередкований вплив на позитивні поведінкові стратегії населення можливий шляхом використання потенційного ефекту мультиплікативного впливу соціальної інфраструктури на весь комплекс життєвих умов. Серед основних резервів зменшення ризиків демографічних втрат можна виділити: зниження передчасної смертності населення, особливо чоловіків працездатного віку; підвищення народжуваності; запобігання масштабній еміграції молоді за межі України; виважену політику заохочення замісної імміграції; трансформацію системи освіти; формування та поширення стандартів здорового способу життя; реформу системи охорони здоров'я.

### Список використаних джерел

1. Лібанова Э.М. Демографические сдвиги в контексте социального развития / Э.М. Либанова // Демография та соціальна економіка. – 2014. – №1. – С. 9–23.
2. Мельничук Д.П. Демографічні детермінанти формування та використання людського капіталу в Україні: диференційний аналіз та прогноз [Електрон. ресурс] / Д.П. Мельничук // Соціально-еко-

номічні проблеми і держава. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14mdpatp.pdf>. – С. 185–193.

3. Дудник І.М. Демогеографічні проблеми в контексті суспільних негараздів [Електрон. ресурс] / І.М. Дудник, М.М. Логвин // Геополітика. Злочинність. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://geopolitika.crimea.edu/arhiv/2014/tom10-v-2/009dud3.pdf>

4. Смертність населення України у трудоактивному віці (колективна монографія) / [Е.М. Лібанова, Н.М. Левчук, Н.О. Рингач та ін.]. – К.: Ін-т демографії та соц. досліджень НАН України, 2007. – 211 с.

5. Європейська деталізована статистична база смертності [Електрон. ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.euro.who.int/en/data-and-evidence/databases/european-detailed-mortality-database-dmdb2>

6. Гойда Н.Г. Аналіз стану здоров'я дітей та жінок в Україні [Електрон. ресурс] / Н.Г. Гойда. – Режим доступу до ресурсу: <http://m-1.com.ua/?aid=665#>

7. World Health Statistics 2014 [Електрон. ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: [http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/112738/1/97892240692671\\_eng.pdf?ua=1](http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/112738/1/97892240692671_eng.pdf?ua=1).

8. Демографічна криза в Україні. Її причини та наслідки: Зб. матеріалів / Верховна Рада України. Комітет з питань національної безпеки і оборони. – Офіц. вид. – К.: Парламентське видавництво, 2003. – 450 с.

9. Лібанова Е.М. Сім'я та сімейні відносини в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку / Е.М.М. Лібанова. – К.: НАН України, Укр. центр соц. реформ, Фонд народонаселення ООН, 2009. – 248 с.

10. Зовнішня трудова міграція населення України. – К.: Український центр соціальних реформ, Державний комітет статистики України, 2009. – 118 с. – [УЦСР]; модульне обстеження 2012 р. оцінило число українських трудових мігрантів у 1,2 млн. осіб [Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні [Електрон. ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/2013/dop/12\\_13/zvit.zip](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2013/dop/12_13/zvit.zip).

11. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, І.О. Курило та ін.]; за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 319 с.

12. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2010. – 233 с.

В.П. БЕВЗ,  
к.е.н., зав. відділом, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,  
Є.О. БУГАЄНКО,  
провідний науковий співробітник, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,  
Т.В. ШИПТЕНКО,  
с.н.с., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

## Щодо передумов запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні

У статті розглянуто стан охорони здоров'я в Україні, передумови запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, особливості медичного страхування в країнах Європи та СНД.

**Ключові слова:** охорона здоров'я, реформа, медичне страхування, запровадження, медичне обслуговування, фінансування, видатки.



В.П. БЕВЗ,  
к.э.н., завотделом, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,  
Е.О. БУГАЕНКО,  
вед. науч. сотр., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,  
Т.В. ШИПТЕНКО,  
с.н.с., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

## О предпосылках внедрения всеобязательного государственного социального медицинского страхования в Украине

В статье рассмотрено состояние здравоохранения в Украине, предпосылки внедрения всеобязательного государственного социального медицинского страхования, особенности медицинского страхования в странах Европы и СНГ.

**Ключевые слова:** здравоохранение, реформа, медицинское страхование, внедрение, медицинское обслуживание, финансирование, расходы.

V.P. BEVZ,  
PhD economics, manager of department SRIE,  
E.O. BUGAENKO,  
leading research worker SRIE,  
T.V. SHIPTENKO,  
senior research worker SRIE

## In relation to pre-conditions of introduction of obligatory state social medical security in Ukraine

The state of health protection, background of obligatory state social health insurance in Ukraine, features of medical insurance in the countries of Europe and CIS are considered in the article.

**Keywords:** health protection, reform, medical insurance, introduction, medical service, financing, charges.

**Постановка проблеми.** Здоров'я людини є одним із визначальних чинників розвитку економіки країни, показником її благополуччя, індикатором результативності та ефективності соціальних реформ. Здоров'я нації залежить від соціально-економічної політики країни, рівня розвитку людського капіталу, рівня технологічного розвитку тощо. Як вказують експерти Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), здоров'я населення – це фактор довготривалого стійкого економічного зростання, підвищення якості людського капіталу через запобігання зростанню поширеності неінфекційних захворювань, наслідкам старіння населення, що сприяє зниженню рівня бідності. Кошти, вкладені в укріплення здоров'я, стимулюють економічне зростання, знижують тягар бюджетів соціального забезпечення, що дає суспільству можливість знову виділяти більше коштів на зміцнення здоров'я [1]. Саме за станом системи охорони здоров'я оцінюють індекс розвитку держави.

Актуальними стають питання пошуку нових джерел фінансування системи охорони здоров'я (ОЗ), що є першочерговим завданням як для держави, так і для суспільства загалом. Реальною альтернативою є перехід від системи бюджетного фінансування охорони здоров'я до нової більш досконалої моделі, що дозволила би залучати додаткові ресурси, серед яких одним із важливих джерел є медичне страхування.

Запровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування (ОДСМС) потребує вивчення досвіду та обґрунтування концептуальної основи його засад, аналізу можливостей щодо адаптації зарубіжної практики медичного страхування з урахуванням національних особливостей при побудові системи МС.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** До питань обов'язкового державного медичного страхування (ОМС) доцільно підійти шляхом вивчення практик, які діють в умовах ринкової економіки, що надаються у працях зарубіжних авторів: російських вчених Н. Адамчук, Є. Коломіна,

Л. Рейтмана, Ю. Лісіцина, Ж. Бикової, західних науковців та практиків Дж. Гендерсона, Е. Магауйра, Г. Муні, Р. Салтмана, Дж. Фігейраса, Дж. Ханта та інших фахівців.

В Україні основні проблеми соціального страхування, в тому числі медичного, досліджувалися і були висвітлені у наукових розробках вітчизняними вченими Т. Артюх, Т. Авраменко, В. Бідним, В. Єрміловим, О. Коваль, В. Москаленко, М. Мних, А. Окунським, Н. Орловою, Т. Стецюк, В. Нонко, А. Степаненко, С. Юрієм, М. Шавариною, Н. Шаманською та іншими.

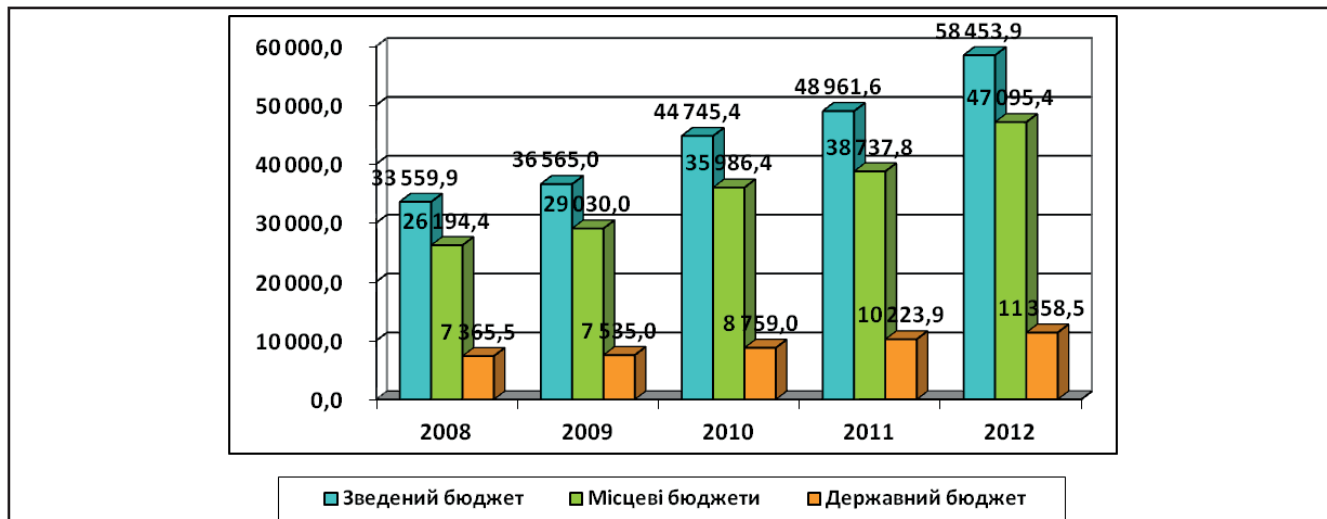
У наукових дослідженнях розкриті питання соціального забезпечення та страхування, які пов'язані з життям і здоров'ям громадян. Проте ці питання потребують врахування змін економічного становища країни, які відбуваються досить швидко і вимагають оперативного реагування для передбачення та зменшення соціальних загроз.

**Мета статті** – розглянути існуючий стан реформування охорони здоров'я в Україні та передумови впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування з урахуванням світового досвіду формування та функціонування даної системи.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні українська система охорони здоров'я не відповідає ринковим вимогам і не задовольняє у повній мірі потреби населення у медичних послугах.

Ключовими проблемами української системи охорони здоров'я є невідповідність між задекларованими конституційними гарантіями на безоплатну медичну допомогу у державних і комунальних закладах охорони здоров'я [2] та їх реальним фінансовим забезпеченням.

В Україні загальний підхід до фінансування системи охорони здоров'я зберігся практично незмінним з радянських часів, тобто заснований на загальному оподаткуванні й становить в останні роки 3,5–4,1% від ВВП, переважна частина видатків фінансується за рахунок місцевих бюджетів (див. рис.).



Обсяг видатків на охорону здоров'я в Україні в 2008–2012 роках, млн. грн. [3]

Разом із тим сумарні обсяги (видатки із державних і недержавних джерел) фінансування галузі значно вищі. На сьогодні вони коливаються в межах 7,2–7,8% ВВП, у той час як середньоевропейський рівень фінансування становить 9,1–9,4% від ВВП згідно зі статистикою ВООЗ [4].

Отже, проблема для України полягає не лише і не стільки в обмеженому державному фінансуванні, а перш за все у збільшенні видатків громадян на оплату медичних послуг з метою підтримки власного здоров'я, оскільки у сумарній складовій фінансування 43–47% від його загального об'єму або 3,3–3,4% від ВВП за даними ВООЗ становлять особисті витрати населення, які мають тенденцію до зростання. В європейському регіоні прями витрати населення в середньому сягають 19,1–20,4% від загального обсягу витрат на медицину [4].

Має місце нераціональне використання наявних ресурсів, зокрема:

- лівова частка державного фінансування йде на фінансування лікарень, при цьому 80–90% з них – на оплату праці персоналу та комунальні послуги;

- децентралізована система розподілу бюджетних коштів на охорону здоров'я створює умови дублювання статей використання бюджетних грошей. Посилення фрагментації фінансових потоків відбувається переважно за рахунок існування відомчих систем охорони здоров'я, на фінансування яких за оцінками окремих фахівців витрачається 42,3% видатків на охорону здоров'я з державного бюджету [5];

- формування кошторису медичних закладів і сьогодні відбувається на основі старих радянських підходів, тобто залежно від потужності медичної закладу (чисельності ліжок і медичного персоналу), а не від реальних потреб населення в медичній допомозі, що, у свою чергу, сприяє екстенсивному розвитку галузі.

Наслідком вищезазначеного є те, що значна частина населення не спроможна відшкодувати витрати на послуги з охорони здоров'я, що підтверджується даними Держстату України за матеріалами вибіркового опитування домогосподарств [6]. Особливо це стосується малозабезпечених верств населення: пенсіонерів, багатодітних сімей та сімей з доходом нижче прожиткового мінімуму.

Як і раніше, продовжує мати місце надзвичайно низький рівень державних витрат на придбання лікарських засобів.

Фактично усі необхідні для лікування, в тому числі й у лікарнях, лікарські засоби громадяни України змушені купувати за власні кошти. За підсумками 2010 року частка видатків на медикаменти у структурі загальних бюджетних витрат на охорону здоров'я в Україні становила лише 11%. У доларовому еквіваленті відповідні видатки з розрахунку на одного жителя становили лише близько \$12, що згідно з оцінками ВООЗ приблизно у 40 разів менше, ніж, наприклад, у Німеччині, та майже у 12 разів менше, ніж в Естонії [8].

Таким чином, враховуючи, що медична сфера є однією з найдорожчих сфер життєдіяльності будь-якої країни, не може бути якісної медицини без відповідного фінансування, врегульованого механізму законодавчого, організаційного характеру для акумуляції та використання коштів, що надходять в галузь з різних джерел, належної системи оцінки діяльності медичних установ та ефективного контролю витрачання видатків.

Реформа охорони здоров'я в Україні, яка розпочалася у 2010 році, спрямована на поліпшення стану здоров'я населення, забезпечення рівного й справедливого доступу усіх громадян до медичних послуг належної якості, підвищення ефективності функціонування системи охорони здоров'я.

Стан запровадження реформи можна охарактеризувати наступним чином. На першому етапі реформи (у 2011 році) проводилась апробація запропонованих змін у чотирьох пілотних регіонах (Києві, Вінницькій, Дніпропетровській та Донецькій областях). Підсумком цього етапу є практично завершена робота по розмежуванню первинного та вторинного рівнів надання медичної допомоги не лише в пілотних регіонах, а й у межах всієї України.

Разом із тим перетворення у вітчизняній сфері охорони здоров'я супроводжуються деякими ризиками і соціально-економічними проблемами, головними з яких є:

- недостатність інформації щодо її проведення та відсутність механізмів ефективного моніторингу за її провадженням та рішенням, на основі зворотного зв'язку, спрямованих на усунення недоліків, що виникають (нормативна база МОЗ із реформування первинної медико-санітарної допомоги виявилася неадекватною через недостатню апробацію в медичній практиці);

- розподіл обсягів фінансування, що виділяються на охорону здоров'я, не відповідає міжнародним стандартам (в Украї-

ні тільки 10–15% коштів, спрямованих на медичну допомогу, проти 30–40% у зарубіжних країнах з розвинутою медициною, йдуть на потреби пацієнтів; від 85 до 90% – на утримання системи охорони здоров'я, в тому числі і на заробітну плату);

– відсутні єдині основи моделі системи охорони здоров'я, спрямованої на підвищення її ефективності (пілотні регіони розробляли модель надання медичної допомоги та підходили до її розбудови самостійно без її затвердження, без урахування світових стандартів ВООЗ щодо наближення системи надання медичної допомоги до міжнародного рівня).

Успішність процесу реформування суттєво залежатиме від достатнього фінансування галузі, ефективного управління та покращення кадрового потенціалу системи охорони здоров'я.

Незважаючи на обмежені кошти у системі охорони здоров'я, забезпеченість населення закладами охорони здоров'я, лікарями, медичним персоналом та лікарняними ліжками в Україні залишається високою (табл. 1).

За даними Держстату України, кількість лікарів (без врахування зубних) та середнього медичного персоналу на 10 тис. населення становила у 2011 році – 49,3 та 101,0, у 2012 році – 47,9 та 97,2 осіб відповідно.

Проведений аналіз стану забезпеченості населення основними елементами системи медичного обслуговування свідчить, що існують суттєві відмінності цих показників в Україні та в країнах ЄС (табл. 2).

Кількість лікувальних закладів (на 100 тис. населення) в Україні за вищенаведеними показниками удвічі перевищував такий показник по країнах ЄС. Кількість лікарняних ліжок (на 10 тис. населення) в Україні була більшою майже у 1,4 раза (на 39,4%) у порівнянні з «новими» країнами ЄС (65 ліжок) та у 1,6 раза (на 164,7%) – ніж у «старих» (55), при цьому ліжок інтенсивного лікування майже у 28 разів

менше. Кількість лікарів усіх спеціальностей (на 10 тис. населення) перевищує європейський показник на 48%. Таким чином, усі показники системи медичного обслуговування населення в Україні порівняно з країнами ЄС є більшими. Однак якість надання медичних послуг є низькою та недостатньо доступною.

За міжнародними статистичними даними, зокрема відповідно до показників ВООЗ, Україна по забезпеченості лікарями населення суттєво випереджає такі країни, як Німеччина, Франція, Велика Британія, Швеція, Швейцарія та інші (табл. 3).

У світовій Доповіді про людський розвиток у розділі «Якість медичної допомоги» Україна за чисельністю лікарів на 1 тисячу людей – 3,1 особи випереджає такі держави, як Сполучені Штати Америки (2,7 особи), Японію (2,1 особи), Канаду (1,9 особи), Фінляндію (2,7 особи) та багато інших держав. При цьому за показником задоволення якістю медичних послуг Україна з показником 23 (відсоток осіб, які висловили задоволення від наданих послуг) посідає одне з останніх місць навіть у порівнянні з державами з низьким рівнем людського розвитку (Того – 22, Ефіопія – 19).

При цьому вищі навчальні заклади майже не зменшують щорічну підготовку лікарів та медичного персоналу. Зокрема, на умовах державного замовлення обсяги випусків спеціалістів-медиків у 2006–2008 роках становили близько 5,5 тис. осіб, а з 2009 року незначно скоротилися і становили близько 4,5–5 тис. осіб.

За даними Державної служби статистики України, чисельність студентів, які завершили навчання у вищих навчальних закладах за денною формою навчання, що знаходяться в сфері управління МОЗ, на початок 2012/2013 навчального року становила 14,9 тис. осіб, у тому числі за рахунок дер-

**Таблиця 1. Забезпеченість лікарями та лікарняними ліжками населення України**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	Темпи змін у 2012 до 2011
Кількість лікарів усіх спеціальностей, тис. осіб* /	222	225	225	224	217	96,9
Кількість лікарів усіх спеціальностей у розрахунку на 10 тис. населення	48,3	49,1	49,3	49,3	47,9	97,2
Кількість середнього медичного персоналу, тис. осіб	465	467	467	459	441	96,1
Кількість середнього медперсоналу у розрахунку на 10 тис. населення	101,1	102,0	102,4	101,0	97,2	96,2
Кількість лікарняних закладів, тис.	2,9	2,8	2,8	2,5	2,4	96,0
Кількість лікарняних ліжок у розрахунку на 10 тис. населення	95,1	94,2	94,0	90,6	89,1	98,3
Середньомісячна заробітна плата, грн.	1177	1307	1631	1778	2201	Збільшення в 1,2 раза

\* Без зубних лікарів.  
Джерело: [7, 10].

**Таблиця 2. Порівняння мережі лікарень в Україні та країнах ЄС у 2011 році**

	Україна	Країни ЄС	
		«нові»	«старі»
Кількість лікувальних закладів (на 100 тис населення)	5,5	2,7	2,7
Кількість лікарняних ліжок (на 10 тис. населення):	90,6	65	55
у тому числі, ліжка інтенсивного лікування, II–III рівнів (на 10 тис. населення)	1,6	45,5	
Чисельність лікарів усіх спеціальностей на 10 тис. населення	49,3	33,3	

Джерело: [7, 10] та дані моніторингу МОЗ.

Таблиця 3. Забезпеченість лікарями в окремих країнах ЄС та СНД (за даними ВООЗ)

Країна	Рік, за який представлено дані	Кількість лікарів на 10 тис. населення	Кількість середнього медичного персоналу на 10 тис. населення	Кількість лікарняних ліжок на 10 тис. населення
Німеччина	2010	36,9	113,8	82
Франція	2011	33,8	93,0	66
Велика Британія	2011	27,7	94,7	30,0
Польща	2010	20,7	54,0	66
Чехія	2010	37,1	87,9	70
Швейцарія	2010	40,8	174,9	50,0
Швеція	2009	38,7	...	27
Угорщина	2010	34,1	64,2	72
Російська Федерація	2006	43,1	85,2	97
Білорусія	2011	37,6	105,3	111
Молдова	2011	36,4	65,0	62
Казахстан	2011	38,4	82,8	76
Європейський регіон	2011	33,3	84,2	60
Україна	2012	47,9	97,2	89,1

Джерело: [12].

жавного бюджету навчалися 4,3 тис. осіб, за рахунок місцевих бюджетів – 3,7 тис. осіб.

Ураховуючи наведене та зважаючи на демографічну ситуацію в країні і відносну стабільність обсягів підготовки лікарів, можна передбачити подальше збільшення забезпеченості лікарями населення України.

Тому існуюча пропозиція щодо збільшення обсягів підготовки студентів-медиків на умовах державного замовлення не є доцільною.

Слід зазначити, що за розрахунками Державної служби статистики України, чисельності випускників вищих навчальних закладів сфери управління Міністерства охорони і здоров'я, які отримали направлення на роботу у 2012 році, становила близько 42% від загальної кількості випускників. Отже, більша половина випускників-медиків працевлаштовується не за направленням МОЗ, а на власний розсуд.

У той же час на ринку праці потреба в лікарях, за даними Державної служби зайнятості, у 2012 році була у 2,6 раза більше, ніж чисельність незайнятих, які шукали роботу, – 5440 осіб на 14354 одиниць вакансій [9]. З них влаштувалися на роботу тільки 2779 осіб. Однак це не свідчить про нестачу фахівців-медиків. Найбільш вагомою причиною низького працевлаштування за фахом є низький рівень заробітної плати у системі охорони здоров'я, який становив 72,7% і був меншим за середній по Україні на 27,3% (2201 грн. проти 3026 грн.). У поточному році її розмір збільшився на 0,3 в.п. – у вересні 2013 року становив 72,4% (2362 грн. проти 3261 грн.). Існування розбіжностей по заробітній платі у регіональному розрізі, яка по областях є меншою, ніж середня у галузі, також є причиною неукомплектованості лікарями штатних посад [10].

Основами законодавства України про охорону здоров'я (від 19.11.92 №2801) передбачено встановлення в державних закладах охорони здоров'я середніх ставок і посадових окладів на рівні, не нижчому від середньої заробітної плати працівників промисловості. Однак обмеженість фінансових ресурсів призупиняє дію цієї норми законодавцями під час затвердження державного бюджету України.

Однією з основних причин низького розміру зарплати в галузі є те, що вона відноситься до бюджетних установ, яким посадові оклади встановлюються згідно з постановою Кабінету Міністрів України «Про впорядкування умов оплати праці працівникам установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери». Таким чином, зростання розміру заробітної плати в системі охорони здоров'я залежить від збільшення основних економічних показників: ВВП, доходної частини зведеного бюджету.

Ураховуючи, що забезпеченість лікарями, як вказувалося раніше, у розрахунку на 10 тис. населення перевищує відповідні показники розвинутих країн Європи та світу, збільшувати обсяги підготовки фахівців за державні кошти вважаємо недоцільним. На нашу думку, спрямування державних коштів на заробітну плату за гідну працю лікарям стимулюватиме медиків залишатися працювати у системі охорони здоров'я за фахом, спонукатиме підвищувати свою кваліфікацію і бути налагодженим зберегти здоров'я населення країни. А підготовка фахівців має здійснюватися відповідно до міжнародних стандартів, що має підвищити якість підготовки і кваліфікацію лікарів.

Тим більше що за якістю надання медичних послуг, за показниками тривалості життя, захворюваністю, народжуваністю та смертністю Україна відстає від провідних європейських країн.

Досвід країн світу переконливо свідчить, що здоров'я потребує значних інвестицій – практично для всіх економічно розвинених країн характерне значне і неухильне зростання витрат на охорону здоров'я. Показовим з цього приводу є порівняння частки видатків на охорону здоров'я у ВВП в країнах з ринковою економікою, наведене у табл. 4.

З наведених статистичних даних бачимо, що у 2011 році порівняно з 2004 роком в усіх країнах видатки на охорону здоров'я збільшилися. Найбільшу частку видатків у 2011 році здійснили: Нідерланди – 12,0% від ВВП, Франція – 11,6%, Данія – 11,2%, Німеччина – 11,1%, Швейцарія – 10,9% та Португалія – 10,4% відповідно (Україна – 7,2%).

Таблиця 4. Видатки на охорону здоров'я в країнах з ринковою економікою

Країна	Загальні витрати, % від ВВП			Загальні витрати у ПКС \$ на душу населення			Державні витрати на охорону здоров'я, % від загальних витрат на охорону здоров'я		
	2004	2010	2011	2004	2010	2011	2004	2010	2011
Австрія	8,2	11,0	10,6	2162	3685	3692	72,1	76,2	75,6
Бельгія	8,8	10,5	10,6	2269	3975	4119	71,3	75,6	75,9
Данія	8,2	11,1	11,2	2420	4468	4564	81,9	85,1	85,2
Фінляндія	6,8	9,0	8,9	1664	3252	3332	75,7	74,5	74,8
Франція	9,4	11,7	11,6	2349	3997	4086	78,1	76,9	76,7
Німеччина	10,5	11,5	11,1	2748	4342	4371	75,3	76,8	75,9
Греція	8,7	10,8	10,8	1399	3069	2918	52,5	61,5	61,2
Ірландія	6,1	9,2	9,4	1953	3720	3894	77,1	69,2	70,4
Італія	8,0	9,5	9,5	2032	3047	3130	72,3	77,6	77,2
Люксембург	6,1	7,9	7,7	2625	6712	6876	92,9	84,3	84,3
Нідерланди	8,1	12,1	12,0	2246	5112	5123	73,2	84,8	85,7
Норвегія	9,3	9,3	9,1	2268	5391	5674	75,8	85,5	85,6
Португалія	7,7	10,7	10,4	1441	2729	2624	70,0	65,8	64,1
Іспанія	7,0	9,6	9,4	1556	3057	3041	76,4	74,2	73,6
Швеція	8,0	9,6	9,4	1748	3760	3870	83,8	81,0	80,9
Швейцарія	10,4	10,9	10,9	3222	5296,7	5564,2	73,4	65,2	65,4
Велика Британія	6,9	9,6	9,4	1763	3433	3322	83,3	83,2	82,7
Європейський регіон ВООЗ	8,5	9,3	9,1	1575	2282	2320	73,8	74,4	74,0
Україна	2,8	7,8	7,2	347	527	528	58,6	56,6	51,7

Джерело: [4].

Країнами Євросоюзу витрачається на охорону здоров'я у середньому в межах 8,5–10% від ВВП. Це відповідає встановленим вимогам ВООЗ, згідно з якими для забезпечення життєздатності галузі необхідно спрямовувати в неї щонайменше 6,5% від ВВП, нижче якої система охорони здоров'я стає нежиттєздатною [4]. За даними інших експертів ВООЗ щодо мінімально необхідного забезпечення фінансування на охорону здоров'я, визначена межа не менше \$44 на одну особу на рік [11].

Загальні витрати на охорону здоров'я в розрахунку на одну особу в доларах США за ПКС становили в 2011 році в Швейцарії – 5564,2; у Нідерландах – 5123; у Німеччині – 4371; у Франції – 4086; у Швеції – 3870; в Італії – 3130; у Португалії – 2624 відповідно.

У світі в 2011 році, за даними World health statistics 2013, середній показник загальних витрат на охорону здоров'я у відсотках від ВВП становив 9,2%, в Європі – 9,1% [4, 12]. Середньосвітовий показник питомої ваги витрат консолідованих бюджетів на охорону здоров'я дорівнював 15,3% від загальної суми державних витрат або 5,3% від ВВП, в Європі – 14,9 і 6,7% відповідно.

Загальні витрати на охорону здоров'я у світі в розрахунку на одну особу були на рівні \$1079,5 за ПКС, у тому числі державні – \$623,4, в Європі – \$2319,5 і \$1716,9 за ПКС відповідно.

Досвід фінансування гарантованих державою прав щодо охорони здоров'я у країнах світу показує, що навіть високорозвинені держави зі сталою економікою використовують декілька джерел залучення коштів для фінансування цієї галузі. Порівняння різних країн свідчать про наявність тісної кореляції між рівнем економічного розвитку країни та мірою державних зобов'язань щодо надання безкоштовної медичної допо-

моги. Згідно з рекомендаціями експертів ВООЗ ефективне фінансування охорони здоров'я може бути досягнуто за рахунок чотирьох основних джерел: перших двох – державних (зобов'язкове страхування і фінансування із загальнодержавних фондів); двох інших – приватних (плата за медичні послуги та добровільне страхування). Така практика фінансування поширюється практично на всі країни Європейського регіону, де співвідношення державного і приватного секторів фінансування визначається рівнем економічного розвитку країни. Статистичні показники за 2011 рік, які надані в табл. 5, відображають склад джерел фінансування системи охорони здоров'я у країнах з розвинутою ринковою економікою.

У 2011 році в Німеччині державне соціальне страхування становило 68,1% загальної суми видатків на охорону здоров'я. В США, для яких характерні принципи приватної медицини, витрати державного соціального страхування дорівнювало 40,4% суми загальних видатків. Найбільша частка витрат державного соціального страхування на охорону здоров'я була у Нідерландах – 72,0%.

Бюджетні витрати в даній галузі є найбільшими у Великій Британії – 85% загальної суми, оскільки в основі даної системи лежить бюджетне фінансування. Частка приватного страхування, крім США, де його величина становить 42,8% загальних витрат, в основному незначна і становить 8–12% бюджету галузі. Чільне місце в бюджеті охорони здоров'я займають кошти, акумульовані на страхових засадах: їхня загальна сума в Німеччині становить 79,8%, у Нідерландах – 81,2%, що свідчить про те, що одним із суттєвих джерел фінансування медичної допомоги є залучення коштів через страхові механізми.

Ступінь значущості медичного страхування, крім того, підтверджується ступенем загальної охопленості ним населення країн – так, у Німеччині в ньому беруть участь 99,8%



**Таблиця 5. Джерела фінансування охорони здоров'я у Німеччині, Нідерландах, Великій Британії, США у 2011 році, % від загальних витрат**

Джерела фінансування	Країна			
	Німеччина	Нідерланди	Велика Британія	США
Державні витрати	75,9	85,7	82,7	45,9
у тому числі: соціальне страхування загальних витрат	68,1	72,0	0,0	40,4
Приватне страхування та інші приватні витрати	11,7	9,2	8,1	42,8
Оплата послуг пацієнтом	12,4	5,1	9,2	11,3
Разом	100	100	100	100

Джерело: розрахунки авторів з використанням [4].

населення, у Франції – 98%, в Японії – 95%, у Швейцарії – 92%, в Австрії – 90% [13].

Країни світу з різними рівнями розвитку в останні роки об'єднують процеси реформування галузі та системи фінансування охорони здоров'я (достатньо згадати «битви» навколо реформи охорони здоров'я в США у 2013 році). Серед основних напрямів здійснення змін експерти ВООЗ виділяють такі: зміна відносної ролі уряду, робітників охорони здоров'я та пацієнтів в організації та наданні медичної допомоги; зміна у співвідношеннях джерел фінансування галузі; зміна методів оплати праці [11]. В переважній більшості країн преференції надаються системі, в основі якої лежать страхові засади. Навіть така країна, як США, з традиційною ліберальною економікою, поводить реформу охорони здоров'я, в якій як один із варіантів посилення державного контролю розглядається можливість запровадження централізованої бюджетно-страхової моделі охорони здоров'я з опосередкованою формою організації.

Необхідність змін в організації охорони здоров'я в країнах СНД пов'язана з прагненням більш економічно і ефективно витратити обмежені фінансові ресурси, що виділяються на надання медичної допомоги населенню.

У результаті реформування системи ОЗ в країнах СНД (децентралізації управління, демонополізації державного сектора охорони здоров'я, багатоканальності фінансування, запровадження обов'язкового медичного страхування в деяких країнах, зокрема в Росії, Молдові, впровадження ринкових механізмів) відбулося значне зниження обсягу та якості медичної допомоги та загострення проблеми з її забезпечення, що призвело до порушення конституційних прав громадян на доступну і безкоштовну медичну допомогу. Жоден з перерахованих підходів не був реалізований державами Співдружності в повному обсязі, суспільство не домоглося бажаного результату, спрямованого на підвищення якості надання медичної допомоги населенню [14].

У 2011 році в країнах Співдружності (за даними ВООЗ) співвідношення витрат консолідованих бюджетів на охорону здоров'я до ВВП у відсотках становило: в Азербайджані, Вірменії, Таджикистані – 1,1%, 1,5% і 1,6% відповідно; в Казахстані – 2,3%, в Україні, Росії та Білорусі – 3,7%, в Киргизстані – 3,9%, у Молдові – 5,2% [4].

Загальні витрати на охорону здоров'я в розрахунку на одного жителя в доларах США за ПКС становили: у Росії та Білорусі – \$1316,3 та \$793,5; в Казахстані, Україні і Азербайджані – \$533,6, \$527,5 і \$523,1; у Молдові – \$385,5; у Вірменії – \$249,5; у Киргизстані і Таджикистані – \$160,7 і \$135,4 відповідно.

## Висновки

В Україні існує невідповідність між задекларованими конституційними гарантіями на наданням безоплатної медичної допомоги населенню та їх реальним фінансовим забезпеченням.

Обмежене державне фінансування на охорону здоров'я вимагає населення витратити на оплату медичних послуг особисті кошти, які досягають 47% від загального обсягу і у подальшому мають тенденцію до збільшення (в європейському регіоні такі витрати становлять 19,1–20,4%). Значна частина населення, особливо малозабезпечені верстви населення, не спроможна відшкодувати витрати на одержання медичних послуг. Має місце низький рівень державних витрат на придбання лікарських засобів, з яких їх лівову частину громадяни змушені купувати за власні кошти.

Незважаючи на обмежені фінансові кошти в системі охорони здоров'я, наведені дані свідчать про високу забезпеченість населення медичними закладами, лікарями, медичним персоналом та лікарняними ліжками.

Соціально-економічні перетворення в країні потребують науково обґрунтованого пошуку напряму побудови української моделі охорони здоров'я, яка б на основі рівності та солідарності забезпечувала поліпшення здоров'я населення, своєчасно реагувала на обґрунтовані та соціально значущі потреби в медичній допомозі та забезпечувала справедливий і ефективний розподіл фінансових коштів. З огляду на вищесказане не виключається, що найбільш оптимальною моделлю може бути модель бюджетно-страхової медицини, коли життєзберігаючі функції (онкологію, соціальні захворювання (СНІД, туберкульоз), невідкладну медичну допомогу, допомогу при пологах, охорону материнства і дитинства тощо) покладають на державне забезпечення, а решту – на Фонд обов'язкового медичного соціального страхування.

Міжнародний досвід організації систем медичного соціального страхування, які побудовані за різними моделями систем охорони здоров'я, свідчить про досить тривалий термін їх впровадження (десять років).

Проведення реформи охорони здоров'я України є першим кроком реорганізації медичної галузі, яка супроводжується деякими ризиками і соціально-економічними проблемами.

За умов, які склалися в охороні здоров'я України, підготовка до запровадження ОДСМС неможлива без повного завершення комплексу розпочатих реформ, тривалість яких залежатиме, перш за все, від фінансово-економічних, організаційних, соціальних та інших факторів.

## Список використаних джерел

1. Инвестиции в здоровье: ключевое условие успешного экономического развития стран Восточной Европы и Центральной

Азии [Електрон. ресурс] // Marc Suhrcke, Martin McKee, Lorenzo Rosso // Всемирная организация здравоохранения 2008 г., от имени Европейской обсерватории по системам и политике здравоохранения, 2008 г. Режим доступа: [http://www.euro.who.int/\\_data/assets/pdf\\_file/0004/74740/E90569R.pdf](http://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0004/74740/E90569R.pdf).

2. Конституція України, ст.49. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

3. Виконання Державного бюджету. Державна казначейська служба України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list>

4. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: Health financing: Health expenditure ratios by country. – Global Health Observatory Data Repository: <http://apps.who.int/gho/data/node.main.75?lang=en>

5. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір: Лехан В.М., Слабкий Г.О., Шевченко М.В. – Київ, 2009. – С. 7.

6. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2012 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2012 року) [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Коваль О.П. Запровадження обов'язкового державного медичного страхування, як складова державного управління зміна-

ми сфери охорони здоров'я в Україні / О.П. Коваль, Т.П. Авраменко // Інвестиції: практика та досвід: наук. фах. вид. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.investplan.com.ua/>

8. Сучасний стан, шляхи і перспективи реформи у сфері охорони здоров'я України: Парламентські слухання 5 червня. 2013 р. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [http://static.rada.gov.ua/zakon/new/par\\_sl/SLO50613.htm](http://static.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/SLO50613.htm)

9. Державна служба зайнятості [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat\\_id=305437](http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=305437)

10. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. WHO Global Health Expenditure Atlas 2012 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.who.int/nha/atlas.pdf>

12. World health statistics 2013. – World Health Organization 2013 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [http://www.who.int/about/licensing/copyright\\_form/en/index.html](http://www.who.int/about/licensing/copyright_form/en/index.html)

13. Петухов В.В. Организация статистического учета и отчетности в системе обязательного медицинского страхования: Уч.-метод. пособие // Под ред. В.В. Петухова. – М., 2000. – 192 с.

14. О состоянии здоровья населения, организации системы здравоохранения в странах СНГ. – Доклад: 2009. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [www.vkr.ru/upload/global/O911\\_1sp\\_4-4doklad.doc](http://www.vkr.ru/upload/global/O911_1sp_4-4doklad.doc)

Я.К. ШАПОВАЛ,

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

## Аналіз ступеню майнового розшарування населення України

У статті аналізуються прямі та опосередковані показники економічної нерівності населення України на сучасному етапі.

**Ключові слова:** коефіцієнт Джині, верхній та нижній дециль, коефіцієнт фондів.

Я.К. ШАПОВАЛ,

Украинский государственный университет финансов и международной торговли

## Анализ степени имущественного расслоения населения Украины

В статье анализируются прямые и опосредованные показатели экономического неравенства населения Украины на современном этапе.

**Ключевые слова:** коэффициент Джини, верхний и нижний дециль, коэффициент фондов.

Y. SHAPOVAL,

Ukrainian State University Finance and International Trade

## Analysis of the degree of separation of property population of Ukraine

The paper analyzes the direct and indirect indicators of economic inequality in Ukraine at the present stage.

**Keywords:** Gini coefficient, the top and bottom decile, coefficient funds.

**Постановка проблеми.** Надмірне майнове розшарування населення є суттєвою загрозою для економічного зростання. Бідніші шари суспільства в силу об'єктивних причин мають труднощі з ефективною працею та самовдосконаленням. До того ж багато дослідників вказують на зв'язок майнового розшарування із соціальною нестабільністю. Головним чином він реалізується через підвищення соціальної напруги в суспільстві. Нижчі та вищі страти починають відчувати взаємну антипатію. Коли антагонізм сягає певної позначки, настає загроза для внутрішньої соціально-економічної стабільності. Надмірна економічна стратифікація може бути причиною громадянських конфліктів як на регіональному рівні, так й у країні в цілому. При цьому досить часто спалахують сепаратистські тенденції, які до цього були приховані в суспільстві.

Отже, майнова нерівність є надзвичайно важливим показником соціально-економічного здоров'я суспільства. Проблема полягає в тому, що й досі не існує методології, яка дозволила б оцінити майновий розрив серед громадян України з прийнятним ступенем достовірності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Одним з останніх найбільш масштабних досліджень з питань нерівності є колективна монографія за редакцією Е. Лібанової [1]. Вагомим доробком у галузі соціально-економічної нерівності є стаття О. Балакіревої та Д. Дмитрука [2]. Вплив економічної нерівності на розвиток України дослідили А. Таран та М. Шипілова [3]. Проблеми нерівності доходів в умовах глобалізації розглянуто А. Ставицьким [4]. Оцінку розподілу доходів населення за допомогою коефіцієнту Джині здійснено Х. Щербю [5].

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

**Метою статті** є спроба оцінити дійсний стан та динаміку майнового розшарування населення України.

**Виклад основного матеріалу.** Найчастіше для визначення ступеню майнового розшарування суспільства використовують індекс (коефіцієнт) Джині – статистичний показник нерівномірності розподілу заробітної плати та інших доходів різних груп населення. Реальний зміст показника індексу Джині (або коефіцієнта концентрації доходів) полягає у кількісному виявленні рівня концентрації доходів у найбільш та найменш заможних групах порівняно з середнім доходом. Побудова цього показника має передумовою ідеальний варіант рівномірного розподілу доходів, коли кожна група отримує дохід пропорційно своїй чисельності. Індекс Джині в цьому варіанті дорівнює 0, в протилежному варіанті – одиниці.

Значення індексу Джині для довільної вибірки країн наведено у табл. 1.

За іншим джерелом (Світовий банк) індекс Джині України у 2009 році дорівнював 26,4% [7].

Аналізуючи показник по представлених усіх країнах світу (141 країна), можна дійти таких висновків:

1. Очолюють список країни Центральної та Південної Африки. Тобто саме в них спостерігаються найбільш нерівномірний розподіл доходів (вище 50%).

2. У найбільших латиноамериканських країнах (Бразилія, Мексика, Аргентина та ін.) індекс теж дуже високий (40–50%).

3. Як не дивно, але США перебувають з країнами Латинської Америки в одній групі, випереджаючи не тільки всю Європу, а й Росію та Китай.

4. Україна посідає у списку досить пристойне місце (124 із 141-го в порядку спадання), сусідячи з такими розвиненими країнами, як Швейцарія (123-те за списком, індекс

Джині 28,7% (2012 рік)) та Бельгія (125-те за списком, індекс Джині 28,0 (2005 рік)).

Цілком пристойне місце України в рейтингу за коефіцієнтом Джині дозволяє припустити, що економічна стратифікація в Україні є цікавим феноменом. З одного боку, за офіційними статистичними даними, наша країна є країною зі справедливим розподілом доходів, оскільки ми не маємо причин нарікати на методологію обрахунку індексу чи упередженість дослідників, що його обраховували для України. Значення коефіцієнту Джині на інтервалі 2004–2012 років наведено у табл. 2.

З іншого боку, навколишня реальність та самопочуття населення даний факт не підтверджують. Наприклад, проаналізуємо динаміку кількості населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими за прожитковий мінімум (рис. 1). Як видно з рис. 1, питома вага українців, які мають місячний дохід нижче прожиткового мінімуму, характеризується сталою тенденцією до зростання. І це при тому, що методика розрахунку прожиткового мінімуму є застарілою і тому викликає дедалі більше нарікань з боку фахівців [8]. Отже, можемо припустити, що реальна динаміка показника є ще стрімкішою.

На думку вітчизняних науковців, в Україні протягом багатьох років склалася така ситуація, коли окрім бідного населення є значний прошарок суспільства, рівень доходів якого не дуже істотно перевищує межу бідності: наприклад, у 2011 році сукупні еквівалентні витрати навіть населення 9-тої децильної групи були більшими від межі бідності у 2,2 раза, а для населення 6-тої децильної групи це співвідношення становило лише 1,4 раза. Значна більшість населення отримує доходи, які практично повністю витрачає на поточне спожи-

**Таблиця 1. Значення індексу Джині для вибіркової групи країн**

Країна	Значення індексу Джині, %	Рік оцінювання
Північна Африка	63,1	2005
Намібія	59,7	2010
Колумбія	55,9	2010
Гонконг	53,7	2011
Бразилія	51,9	2012
Мексика	48,3	2008
Китай	47,3	2013
США	45,0	2007
Росія	42,0	2012
Туреччина	40,2	2010
Таїланд	39,4	2010
Ізраїль	37,6	2012
Японія	37,6	2008
Польща	34,1	2009
Великобританія	32,3	2012
Італія	31,9	2012
Франція	30,6	2011
ЄС	30,6	2012
Україна	28,2	2009
Білорусь	27,2	2008
Німеччина	27,0	2006
Словенія	23,7	2012
Швейцарія	23,0	2005

Джерело: складено за даними офіційного сайту Центрального розвідувального управління США [6].

Таблиця 2. Значення коефіцієнту Джині для України

Рік	Коефіцієнт Джині
2004	0,290
2005	0,300
2006	0,302
2007	0,252
2008	0,259
2009	0,257
2010	0,249
2011	0,243
2012	0,268

Джерело: [5].

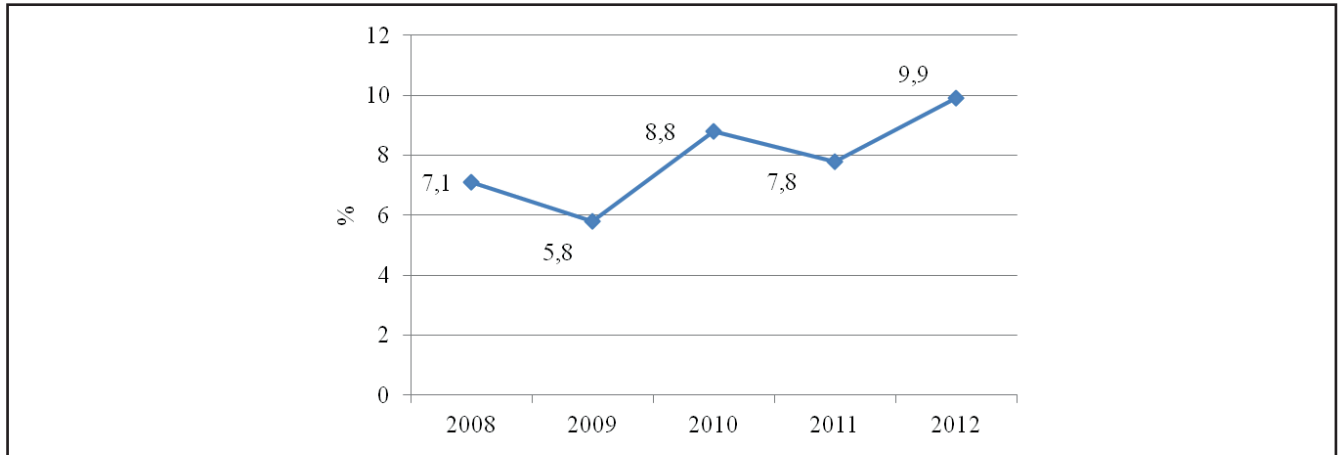


Рисунок 1. Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими за прожитковий мінімум

Джерело: складено за даними офіційного сайту Державної служби статистики: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

вання, рівень заощаджень залишається вкрай низьким – не більше декількох відсотків від сукупних витрат домогосподарств (за винятком найзаможнішого 10-го децилю) [1].

Іншим доволі розповсюдженим показником добробуту населення є питома вага витрат на харчування у структурі доходів домогосподарств (рис. 2). Вважається, що між ступенем економічної стратифікації суспільства та питомою вагою витрат на харчування існує прямий зв'язок. Іншими словами, чим структура суспільства більш рівномірна в економічному сенсі, тим більший прошарок середнього класу та тим мен-

ша питома вага витрат на харчування. (Згідно із законом Енгеля – англ. Engels law; нім. Engelsches Gesetz – чим бідніше сім'я, тим більше частка витрат на їжу; зі збільшенням доходів питома вага витрат на харчування зменшується, майже не змінюється частка витрат на квартиру, опалення, одяг, але збільшуються «інші витрати».)

Наприкінці минулого року РІА «Рейтинг» опублікувало результати дослідження за часткою витрат сімей на продукти харчування в різних країнах Європи (розрахунки бралися виходячи з доходів за рік). Виявилось, що найменше у структурі

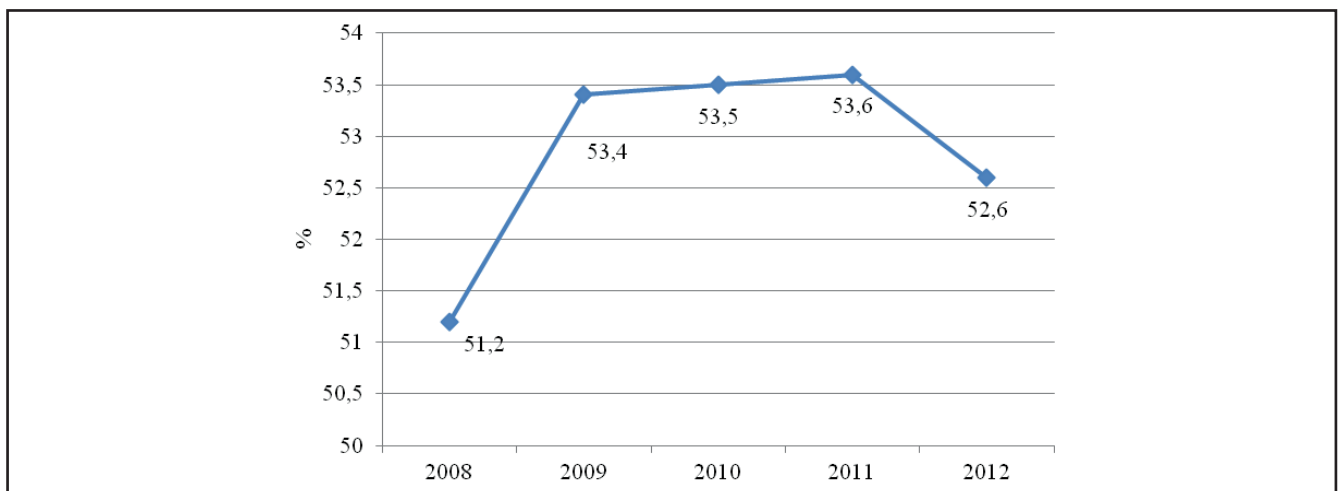


Рисунок 2. Питома вага витрат домогосподарств на харчування

Джерело: складено за даними офіційного сайту Державної служби статистики: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

свого сімейного бюджету на продукти харчування відводять у Люксембурзі – всього 8,8%. Далі йдуть Великобританія (9,1%) і Швейцарія (9,6%). У Німеччині сім'я зі своїх сукупних витрат виділяє на продукти харчування 12,1%, а у Франції – 15,9%.

Для України в цьому рейтингу теж знайшлося місце – почесне 40-ве, воно ж останнє. У цьому плані ми «випередили» всіх наших найближчих сусідів: і Польщу (25,1%), і Росію (30,3%), і Білорусь (40,8%), і Молдову (43,2%) [9].

Як видно з рис. 2, для України динаміка показника протягом останніх років є невтішною.

Натомість динаміка кількості осіб, що задекларували дохід у сумі 1 млн. грн. і більше, є протилежною. Дослідження Wealth Management Ukraine 2012, проведене виданнями Ukraine Business Insight і Eurasia Insights у березні і квітні 2012 року, доводить, що в Україні кількість доларових мільйонерів щороку зростає більш як на 1,5 тис. осіб.

Згідно з дослідженням в Україні налічується близько 30 тис. осіб, кожна з яких має ліквідні активи на суму понад \$100 тис. У дослідженні з посиланням на рейтинг Forbes зазначається, що загальний дохід 200 найбагатших людей у США становить приблизно \$58,2 млрд., тоді як в активах 100 найбагатших українців понад \$54 млрд. (станом на квітень 2012 року) [10].

Тенденція до поглиблення стратифікації населення, на нашу думку, підтверджується динамікою показників самооцінки населенням власного рівня життя. Динаміка самооцінок матеріального становища характеризується зміною тенденції: якщо раніше (з 1993 року) спостерігалось зростання кількості тих, чиє матеріальне становище за останній рік покращилося, при одночасному зменшенні тих, чиє погіршило-

ся, то починаючи з грудня 2004 року вимальовується протилежна тенденція. При цьому збільшення кількості тих, чиє матеріальне становище погіршилося, відбувається за рахунок тих, чиє матеріальне становище дещо погіршилося, а кількість тих, хто вказав на значне погіршення матеріального становища, знижується [2] (табл. 3).

За підсумками 2012 року 12% вказали, що матеріальне становище покращилося, а 37% вказали на погіршення.

Це дає підставу припустити, що протягом періодів відносно стабільності показник «економічна стратифікація населення України» досить стрімко зростає. Доказом цієї тези є динаміка відношення кількості респондентів, що визначили своє матеріальне становище як «низьке» та «дуже низьке», до представників полярної категорії (відповіді «високе» та «дуже високе») (рис. 3). У 2006 році високе та дуже високе матеріальне становище мали 3% респондентів проти 18% із низьким та дуже низьким. У 2013 році це співвідношення становить вже 0,5% проти 32%. Сталу динаміку порушують хіба що результати 2010 року з причин, що пояснюються впливом фінансової кризи 2008 року.

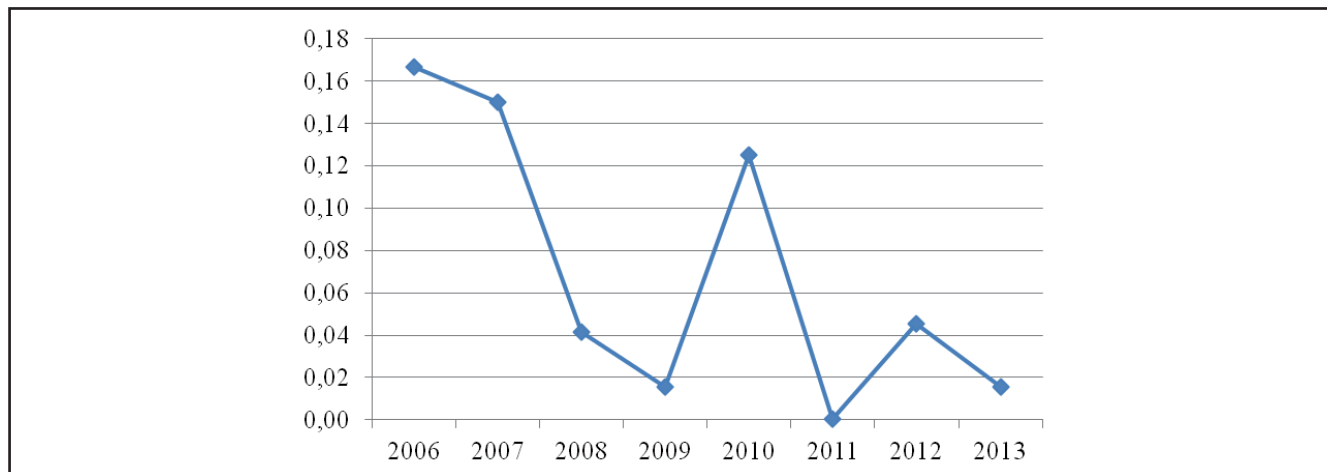
Отже, маємо декілька опосередкованих підтверджень того факту, що попри офіційну динаміку коефіцієнту Джині українське суспільство в економічному сенсі досить стрімко поляризується. Розглянемо такий показник, як децильний коефіцієнт фондів, що характеризує співвідношення грошових доходів 10% найбільш та найменш забезпеченого населення (табл. 4).

Окрема причина стрімкої поляризації українського суспільства, серед іншого, полягає в тому, що коефіцієнт Джині не враховує рівень тіньової економіки, що є вкрай суттєвим

**Таблиця 3. Динаміка самооцінки змін матеріального становища українців**

Запитання	2004	2005	2007	2012
Значно покращилося	7	3	3	1
Дещо покращилося	32	21	20	11
Залишилось таким самим	45	47	48	49
Дещо погіршилося	11	20	22	29
Значно погіршилося	3	8	5	8
Важко відповісти	2	1	2	2
Немає відповіді	–	0	0	–

Джерело: [2].



**Рисунок 3. Співвідношення кількості респондентів з низькими та високими доходами**

Джерело: розраховано автором за даними [2].



**Таблиця 4. Дохід родини із розрахунку на одного члена родини, грн.**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Нижній дециль	269	315	252	337	477	544	542
Верхній дециль	3067	3740	3147	5571	4014	4845	4169
Коефіцієнт фондів	11,4	11,9	12,5	16,6	8,4	8,9	7,8

Джерело: [2].

для України. Наприклад, якщо аналізувати показник із урахуванням цієї складової доходів, то у 2012 році він становитиме 42,3 пункта, що суттєво відрізняється від офіційної позиції Держстату [3].

Через низку причин оцінити рівень тіньових доходів населення дуже важко. Якщо рівень тіньової економіки можна оцінити по опосередкованих ознаках (рівень споживання електроенергії, навантаження на транспортні магістралі, швидкість обертання грошей тощо), то рівень тіньових доходів є значно більш складною для дослідження категорією. Найбільш звичними інструментами його оцінки є оборот торговельних мереж та обсяги депозитів у банківській системі. Але ці показники зовсім не враховують неофіційні споживання та накопичення («гроші під матросом»). Отже, оцінка рівня тіньових доходів населення з належним ступенем достовірності й досі не вирішена.

На думку глави правління Центру «Соціальний моніторинг» Ольги Балакіревої, приблизно у 25% населення України є ті чи інші «тіньові» доходи. За її словами, під час соціологічних опитувань 15% респондентів визнають, що мали неофіційні доходи, а ще 10% відмовляються відповідати на питання про тіньові заробітки, що дає змогу їх «приплюсувати» [11].

Але для цілей нашого дослідження ми можемо скористатися результатами аналітичних розрахунків Ю.М. Харазішвілі (табл. 5).

Як видно з табл. 5, рівень тінізації заробітних плат протягом останніх років поступово знижується, але все ж таки залишається неприпустимо високим. (Для порівняння: рівень тіньових заробітних плат в Європі становить, за деякими оцінками, 10–15%.)

Далі, для нашого дослідження надзвичайно важливим є ще один нюанс, а саме – розподіл тіньових доходів населення по децилях. Згідно з [2, с. 222] більший рівень тіньових доходів в абсолютному обчисленні припадає на представників верхнього децилю (за розрахунками автора, приблизно 88,6%). Отже, коефіцієнт фондів з урахуванням тіньової заробітної плати демонструє ще більший ступень економічної стратифікації населення (табл. 6).

Дозволимо собі припустити, що аналогічні процеси відбуваються й в проміжних децилях. Іншими словами, представники 2–5 децилів можуть поступово біднішати, тоді як

представники 6–9 децилів, навпаки, багатішати. Але більш детально дослідити цю гіпотезу можна буде лише через декілька років. У будь-якому випадку стратифікаційні процеси мали і будуть мати місце в українському суспільстві, а отже потребуватимуть ретельного дослідження з метою відповідного державного реагування.

Проте по-справжньому економічна нерівність проявляється в сучасному світі не стільки в доходах, скільки в майні. Так, приблизно 40% усіх світових активів належать 1% найбагатших людей. При збільшенні розглянутої частки багатірів ситуація виглядає ще більш плачевно – 10% найбагатших людей світу володіють 85% всіх активів, а 50% населення володіє менш ніж 1% [9].

Нерівність у розподілі активів значно перевищує нерівність у розподілі доходів. Це легко продемонструвати, якщо порівняти коефіцієнти Джині, розраховані за доходами, з коефіцієнтами Джині, розрахованими по майну. Якщо в Україні та Білорусі перший показник (розрахований за офіційним цифрам) дорівнює 0,26 і 0,27, то другий – 0,66 і 0,62 відповідно. Мінімальний рівень коефіцієнту Джині, розрахованого за активами, дорівнює 0,54 – в Японії. Водночас найнижчий коефіцієнт Джині за доходами дорівнює, за даними Світового банку, 0,25 – в Данії і в тій же Японії. Тобто різниця більш ніж у два рази [13].

Цікавий той факт, що рівень коефіцієнта для активів не надто пов'язаний зі ступенем соціальності того чи іншого держави. Так, третій за величиною (тобто третій за рівнем нерівності) у світі показник припадає на Данію (0,81), причому слідую вона за такими країнами третього світу, як Намібія (0,85) і Зімбабве (0,84). Слідом же за Данією йдуть багаті Швейцарія і США (0,8 кожна) [13].

Ми через брак достовірної інформації не маємо можливості провести відповідні розрахунки для України, але вітчизняний дослідник А.В. Ставицький стверджує що у 2011 році коефіцієнт Джині, розрахований по авторській методиці (з урахуванням майна), дорівнює 0,53 проти 0,27, розрахованого за офіційною методикою [4].

Процеси економічної стратифікації суспільства негативно впливають на стан національних економік. Надлишкова нерівність уповільнює економічне зростання та позбавляє уряди дієвих важелів впливу на економічні процеси. Тому мета економічного зростання задля підвищення добробуту населення

**Таблиця 5. Рівень тінізації заробітної плати, % до офіційної**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
%	87,9	89,5	82,5	91,6	94,5	81,8	71,4

Джерело: [12].

**Таблиця 6. Розподіл коефіцієнту фондів по роках з урахуванням тіньової заробітної плати**

Коефіцієнт фондів	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Без урахування тіньової заробітної плати	11,4	11,9	12,5	16,6	8,4	8,9	7,8
З урахуванням тіньової заробітної плати	18,43	19,32	19,76	27,12	13,96	14,05	11,61

Джерело: розрахунки автора.

диктує необхідність зусиль, спрямованих на зменшення економічної стратифікації суспільства до прийняттого рівня.

При цьому не йдеться про абсолютну рівність, яка сама по собі також не є позитивним явищем, оскільки позбавляє людей стимулів до праці та самовдосконалення та породжує патерналістсько-утриманські настрої у суспільстві. Йдеться лише про подолання надлишкової нерівності.

Відповідні управлінські рішення щодо врегулювання економічної стратифікації населення України мають базуватись на чіткому науковому обґрунтуванні, оскільки вони стосуються соціально гострих питань, коли ціна помилки занадто висока.

### Висновки

Попри динаміку офіційно визначеного коефіцієнту Джині економічна стратифікація населення України поступово збільшується. Про це свідчать як опосередковані факти (динаміка частки населення зі середньодушовими доходами, нижчими за прожитковий мінімум, зростання питомої ваги витрат домогосподарств на харчування, динаміка кількості мільйонерів) так й прямі, зокрема динаміка децильного коефіцієнту фондів. При цьому динаміка показника з урахуванням тіньової заробітної плати є ще більш переконливою.

### Список використаних джерел

1. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
2. Балакірева О., Дмитрук Д. Самооцінка матеріального становища, обсяг тіньових доходів та фінансова поведінка населення України // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: [http://www.ukr-socium.org.ua/Soderjauie/US\\_2013/US\\_2\\_2013/2\\_Balakireva.pdf](http://www.ukr-socium.org.ua/Soderjauie/US_2013/US_2_2013/2_Balakireva.pdf)
3. Таран А., Шипілова М. Економічна нерівність як перешкода на шляху до сталого розвитку України / А.С. Таран, М.В. Шипілова // Перспективи економічного зростання та інноваційного роз-

витку країн: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 18–19 квітня 2014 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». У 3-х частинах. – О.: ЦЕДР, 2014. – Ч. 1. – 132 с.

4. Ставицький А. Проблеми нерівності доходів в умовах глобалізації / А.В. Ставицький // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: [http://www.andriystav.cc.ua/Downloads/Articles/A\\_066.pdf](http://www.andriystav.cc.ua/Downloads/Articles/A_066.pdf)

5. Щербя Х. І. Розподіл доходів населення та декомпозиція коефіцієнта Джині // [Електрон. ресурс] / 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/VNULPM\\_2013\\_767\\_54.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/VNULPM_2013_767_54.pdf)

6. Офіційний сайт Центрального розвідувального управління США // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html>

7. List of countries by income equality // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: [http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_income\\_equality](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_income_equality)

8. Ковязіна К. Щодо удосконалення методики визначення прожиткового мінімуму в Україні // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1538/>

9. Растет или падает экономическое неравенство? // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://mysitel.org.ua/2012/07/rastet-ili-padaet-ekonomicheskoe-neravenstvo/>

10. Украинцы тратят на еду в 5 раз больше, чем остальные европейцы // газета «Сегодня». – 26 лютого 2014 р.

11. В Україні кількість мільйонерів щороку зростає на півтори тисячі – дослідження // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/24650124.html>

12. Четверть українців мають тіньові доходи – соціолог // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: [http://zaxid.net/news/showNews.do?chvert\\_ukrayintsiv\\_mayut\\_tinovi\\_dohodi\\_sotsiolog&objectId=1279032](http://zaxid.net/news/showNews.do?chvert_ukrayintsiv_mayut_tinovi_dohodi_sotsiolog&objectId=1279032)

13. Харазішвілі Ю. Детнізація заробітних плат як чинник соціального розвитку та забезпечення економічної безпеки України / Ю.М. Харазішвілі, О.П. Коваль // Стратегічні пріоритети. – 2013. – №4. – С. 38–49.

О.О. ДОБРЕНКО,  
аспірант, Бердянський університет менеджменту і бізнесу

## Деякі методологічні підходи професійно-кваліфікаційного збалансування робочої сили на професійному ринку праці

Стаття присвячена питанню збалансування професійного ринку праці, яке пов'язане з необхідністю здійснення прогностичної оцінки факторів, що впливають на його формування та розвиток. Доведено, що окремі підприємства організації не володіють повною інформацією щодо професійного ринку праці і не в змозі визначити реальну потребу у кваліфікованих кадрах з урахуванням таких факторів. Вказано, що з метою забезпечення збалансованості професійного ринку праці та системи професійної освіти необхідно визначити прогностичну потребу професійного ринку праці у спеціалістах і робітниках різних професій, обсягах їх підготовки та перепідготовки з урахуванням демографічних тенденцій.

У статті розроблені деякі методологічні підходи щодо збалансування професійного ринку праці, які дозволяють простежити тенденції та виявити закономірності процесу відтворення робочої сили.

**Ключові слова:** національний ринок праці, професійний ринок праці, збалансованість професійного ринку праці.

А.А. ДОБРЕНКО,  
аспірант, Бердянський університет менеджменту і бізнесу

## Некоторые методологические подходы профессионально-квалификационного сбалансирования рабочей силы на профессиональном рынке труда

Статья посвящена вопросу сбалансированности профессионального рынка труда, который связан с необходимостью осуществления прогностической оценки факторов, влияющих на его формирование и развитие. Доказано, что отдельные

предприятия, организации не владеют полной информацией о профессиональном рынке труда и не в состоянии определить реальную потребность в квалифицированных кадрах с учетом некоторых факторов. Указано, что в целях обеспечения сбалансированности профессионального рынка труда и системы профессионального образования необходимо определять прогнозную потребность профессионального рынка труда в специалистах и рабочих разных профессий, объемах их подготовки и переподготовки с учетом демографических тенденций.

В статье разработаны некоторые методологические подходы к сбалансированию профессионального рынка труда, позволяющие проследить тенденции и выявить закономерности процесса воспроизводства рабочей силы.

**Ключевые слова:** национальный рынок труда, профессиональный рынок труда, сбалансированность профессионального рынка труда.

The article focuses on a balance of professional labor market, which is the need of the prognostic assessment of factors influencing its formation and development. We prove that the individual businesses, organizations do not have full information about the professional labor market and are unable to determine the real need for qualified personnel, taking into account certain factors. Stated that, in order to balance the professional labor market and vocational training system is necessary to determine projected needs of professional labor market for specialists and workers of different professions, their volume of training and retraining in response to demographic trends.

In the paper, we develop some of the methodological approaches to balance the professional labor market, which allow to track trends and identify patterns of reproduction of labor.

**Keywords:** national labor market, professional labor market, balancing professional labor market.

**Постановка проблеми.** Розвиток ринкових відносин у сучасній економіці вносить деякі корективи в механізм зайнятості, породжує перелік питань щодо процесів і механізмів, які зумовлюють ефективне функціонування ринкової системи у трудовій сфері. Ринок праці виконує різноманітні функції. Більшість економістів як найважливішу функцію виділяють регулювання рівня чи зайнятості «регулювання співвідношення попиту та пропозиції трудових послуг» [1].

Національний ринок праці – ринок праці окремо взятої країни, де важливішою складовою ринкової економіки є саме робоча сила. Стан національного ринку праці залежить від ситуації в економіці країни в цілому, в якій діють правові і нормативні акти і накладають певний відбиток на його формування і функціонування [2]. Своєю чергою, ринок праці – це структура, яка забезпечує потреби видів економічної діяльності в робочій силі, яка активно впливає на динамічні процеси розвитку економіки.

У період сталого економічного зростання необхідним завданням економіки є досягнення збалансування між обсягами пропозиції робочої сили і попиту на неї на державному та регіональних професійних ринках праці. Особливої актуальності також набувають питання гнучкого реагування системи підготовки фахівців у відповідності до потреб професійного ринку праці. Підвищення ефективності системи підготовки фахівців із вищою освітою та робітників вимагає комплексного і системного підходів до вирішення методологічних основ збалансування професійного ринку праці.

**Метою статті** є розробка деяких методологічних підходів щодо збалансування професійного ринку праці, які дозволять простежити тенденції та виявити закономірності процесу відтворення робочої сили.

**Виклад основного матеріалу.** На даному етапі розвитку економіки України спостерігається диспропорція у структурі випуску фахівців із вищою освітою і робітничих кадрів з попитом на них, наявність значного безробіття серед випускників вищих та професійно-технічних навчальних закладів, працевлаштування робітників не за фахом. Головною проблемою системи підготовки фахівців є те, що вона орієнтована не на вимо-

ги та потреби регіональних та державного професійних ринків праці, а на попит населення, престиж на окремі спеціальності.

Причиною професійно-кваліфікаційного дисбалансу між потребами професійного ринку праці та підготовкою кадрів є відсутність прогнозування потреб ринку в працівниках у професійному розрізі. Відсутня державна статистична звітність про професійну відповідність попиту і пропозиції на професійному ринку праці. Статистичні дані державної служби зайнятості щодо професій, які мають незайняті громадяни та кількості вакансій у професійному розрізі є дуже неповними, оскільки охоплюють тільки зареєстровану частину професійного ринку праці. Однак багато реальних безробітних не звертаються до центру зайнятості. Значна частина підприємств не подає відомостей про вакансії або інформує лише про потребу в некваліфікованих робітниках. Для забезпечення більш повної інформації, яка дасть змогу прогнозувати розвиток професійного ринку праці, дослідження попиту і пропозиції за окремими професіями має здійснюватися з урахуванням тих чинників, які найбільшою мірою впливають на робочу силу та її пропозицію. Розрахунок та визначення перспективної потреби в робочій силі за професійно-кваліфікаційним складом має стати економічним підґрунтям професійної орієнтації населення, його професійного навчання, розподілу та використання робочої сили [3].

При плануванні та прогнозування кадрів вирішальна роль повинна відводитися державі. Головним принципом системи планування і прогнозування обсягів і структури підготовки кадрів повинна стати чітка орієнтація на кількість фахівців, які потрібно готувати і які підприємства мають потребу у даних фахівцях.

Основними суб'єктами взаємодії ринку освітніх послуг та професійному ринку праці виступають:

- держава (в особі центральних і місцевих органів влади);
- навчальні заклади усіх форм власності;
- роботодавці (підприємства, установи, організації, спілки роботодавців);
- окремі особи (абітурієнти, студенти, випускники, молоді фахівці, наймані працівники зі стажем роботи).

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Кожен з цих суб'єктів має власні цілі, які не завжди співпадають з інтересами інших суб'єктів, що за умов відсутності комплексної системи узгодження їх цілей та дій на засадах збалансованості інтересів партнерства призводить до негативних наслідків на професійних ринках праці (див. рис.).

У той же час в цих питаннях є низка невіршених проблем. Зокрема, існуюча система освіти і формування державного замовлення на підготовку фахівців не пом'якшує, а навпаки, збільшує дисбаланс попиту та пропозиції робочої сили. Обсяги, структура і якість підготовки кадрів усе більше орієнтуються не на реальні потреби економіки, а на сформовані стереотипи населення в освітніх послугах, інтереси окремих навчальних закладів тощо.

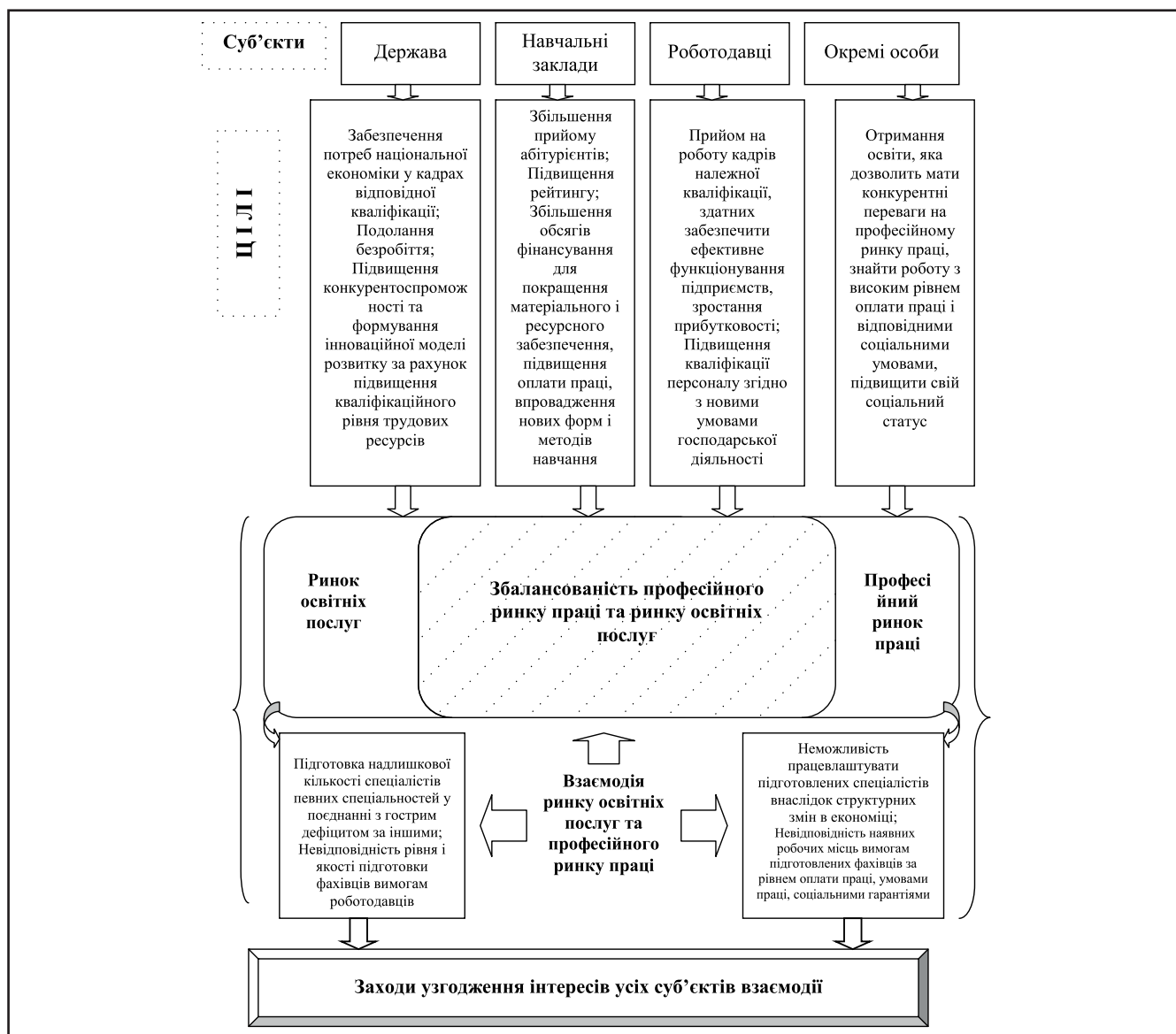
Сутність нової державної політики в галузі освіти має базуватися на переході від галузевого до переважно регіонального розвитку системи професійної освіти. Тому розроблення та застосування науково обґрунтованих методологічних підходів визначення потреб держави у спеціалістах з різним рівнем кваліфікації та обсягів державного замовлення з урахуванням реальної ситуації на професійному ринку праці

сприятиме економічному, раціональному і ефективному використанню бюджетних коштів, а також забезпеченню реальної потреби держави у фахівцях робочої професії та спеціалістах з вищою освітою.

*I етап* – визначення пріоритетів і перспектив розвитку економіки. На підставі Програми розвитку України до 2015 року, програм дій уряду, Цілей розвитку тисячоліття, бюджетів України на 2012–2015 років та інших державних цілевих програм визначаються пріоритети і потреби економіки в трудових ресурсах.

*II етап* – визначення потреб економіки в трудових ресурсах за видами економічної діяльності з врахуванням структурних змін. Складається з оцінки демографічних процесів та потреб у робочих місцях для населення, яке досягає працездатного віку, з визначенням кількості навчального резерву.

*III етап* – визначення обсягів випуску фахівців для державних потреб у відповідності з державним замовленням на підготовку фахівців з вищою освітою. Надається на підставі інформації МОН – кількість випускників різних рівнів акре-



**Механізм збалансованості професійного ринку праці**

Джерело: розроблено автором



дитації (I–IV) денної форми навчання за освітньо-кваліфікаційними рівнями та джерелами фінансування.

*IV етап* – приведення у відповідність потреб економіки в трудових ресурсах з випуском фахівців. З метою збалансування потреб економіки та професійного ринку праці в трудових ресурсах з обсягами випуску фахівців доцільно застосовувати модель балансових розрахунків. З цією метою варто використовувати такі показники:

- наявність працівників по галузях;
- потреба у фахівцях, всього, у тому числі: потреба у фахівцях на заміщення вибулих фахівців, потреба у фахівцях на розвиток виробництва;
- випуск фахівців, всього, у тому числі: фахівців, які навчалися за кошти державного бюджету;
- кількість незайнятих працівників;
- працевлаштування фахівців, у тому числі фахівців, які навчалися за бюджетні кошти.

Балансові розрахунки потреб економіки в трудових ресурсах з обсягами випуску фахівців та робітничих кадрів виконуються для наступних періодів: очікуваного, поточного, коротко-, середньо- та довгострокового прогнозування.

Джерелом надходження даних показників потреби економіки в трудових ресурсах з обсягами випуску фахівців та робітничих кадрів за видами економічної діяльності є моніторинг Державної служби зайнятості. Для цього пропонуються дві форми для балансових розрахунків: балансовий розрахунок потреби у фахівцях за видами економічної діяльності та балансовий розрахунок додаткової потреби у фахівцях за видами економічної діяльності.

Показники чисельності випуску фахівців надходять з Міністерства освіти і науки України.

Дані про кількість незайнятих працівників та працевлаштування фахівців надходять з моніторингу Державної служби зайнятості.

Зведений розрахунок потреб економіки в трудових ресурсах з обсягами випуску фахівців здійснюється у такій послідовності: визначення показників потреби у фахівцях в розрізі професій; визначення показників потреби у фахівцях за видами економічної діяльності; визначення загального обсягу потреби у фахівцях ВНЗ [4].

Показники потреби у фахівцях у розрізі професій розраховуються за формулою 1:

$$Q_{ni}^t = Q_{nbi}^t + Q_{pi}^t \quad (1)$$

- де  $Q_{ni}^t$  – потреба у фахівцях, чол.;
- $Q_{nbi}^t$  – потреба у фахівцях на заміщення вибулих фахівців, чол.;
- $Q_{pi}^t$  – потреба у фахівцях на розвиток виробництва, чол.;
- $i$  – індекс професій ( $i=1, \dots, n$ );
- $j$  – індекс видів економічної діяльності ( $j=1, \dots, m$ );
- $t$  – індекс розрахункового періоду.

Показники випуску фахівців, які навчалися за кошти державного бюджету у розрізі професій, розраховуються на підставі визначених обсягів прийому в прогнозованому році і коефіцієнту випуску фахівців (формула 2):

$$K_{vdi}^t = Q_{nli}^t \cdot K_{vdi}^t \quad (2)$$

- де  $K_{vdi}^t$  – випуск фахівців, які навчалися за кошти державного бюджету в році  $t$  перспективи, чол.;
- $Q_{nli}^t$  – обсяги прийому студентів за кошти державного бюджету в році  $t$  перспективи, чол.;

$K_{vdi}^t$  – коефіцієнт випуску фахівців, розраховується як співвідношення обсягів студентів, які закінчили навчання за держзамовленням у відведений термін і обсягів студентів, прийнятих на навчання.

Прогнозування обсягів випуску фахівців, які навчалися за кошти фізичних та юридичних осіб, здійснюється за формулою 3:

$$Q_{vphi}^t = Q_{nphi}^{t-1} \cdot T_{nphi}^t \cdot K_{vphi}^t \quad (3)$$

де  $Q_{vphi}^t$  – випуск фахівців, які навчалися за кошти фізичних та юридичних осіб в році  $t$  перспективи, чол.;

$Q_{nphi}^{t-1}$  – обсяги прийому студентів за кошти фізичних та юридичних осіб у базовому році  $t-1$ , чол.;

$T_{nphi}^t$  – темпи зростання обсягів прийому за кошти фізичних та юридичних осіб у році  $t$  перспективи з урахуванням дії наступних чинників: збільшення або зменшення обсягів прийому студентів за кошти державного бюджету в прогнозованому періоді; введення законодавчих актів, які розширюватимуть або блокуватимуть обсяги прийому за кошти фізичних та юридичних осіб; неадекватність плати за навчання темпам зростання життєвого рівня населення (%);

$K_{vphi}^t$  – коефіцієнт випуску фахівців, які навчалися за кошти фізичних та юридичних осіб (розраховується як співвідношення обсягів студентів, які закінчили навчання за кошти фізичних та юридичних осіб у відведений термін і обсягів студентів, прийнятих на навчання).

Розрахунки загальних показників випуску фахівців, які навчалися за всіма джерелами фінансування, в розрізі професій здійснюються за формулою 4:

$$Q_{vi}^t = Q_{vbi}^t + Q_{vphi}^t \quad (4)$$

де  $Q_{vi}^t$  – випуск фахівців, які навчалися за всіма джерелами фінансування, чол.;

$Q_{vbi}^t$  – випуск фахівців за кошти державного бюджету, чол.;

$Q_{vphi}^t$  – випуск фахівців за кошти фізичних та юридичних осіб, чол.

Для оцінки збалансованості ринку праці визначається співвідношення показників потреби у фахівцях, випуску фахівців і незайнятих працівників розрахунком величин нестачі або надлишку фахівців (формула 5):

$$\Delta Q_{ij}^t = Q_{nij}^t - Q_{vij}^t - Q_{nvi}^t \quad (5)$$

де  $\Delta Q_{ij}^t$  – нестача або надлишок фахівців, чол.;

$Q_{nij}^t$  – потреба у фахівцях, чол.;

$Q_{vij}^t$  – випуск фахівців, чол.;

$Q_{nvi}^t$  – кількість незайнятих працівників, чол.

Розрахунки показників потреб економіки в трудових ресурсах з обсягами випуску фахівців за видами економічної діяльності здійснюються за формулами 6–8:

$$Q_{nj}^t = \sum_{i=1}^{n_j} Q_{nij}^t \quad (6)$$

$$Q_{vj}^t = \sum_{i=1}^{n_j} Q_{vij}^t \quad (7)$$

$$\Delta Q_j^t = \sum_{i=1}^{n_j} \Delta Q_{ij}^t \quad (8)$$

де  $Q_{nj}^t$  – потреба у фахівцях, чол.;

$Q_{vj}^t$  – випуск фахівців, чол.;

$\Delta Q_j^t$  – нестача або надлишок фахівців, чол.;

$i$  – індекс професій ( $i=1, \dots, n$ );

$j$  – індекс видів економічної діяльності ( $j=1, \dots, m$ );



## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

$t$  – індекс розрахункового періоду.

Розрахунки загальних показників потреб забезпечення економіки в трудових ресурсах з обсягами випуску фахівців здійснюються за формулами 9–11:

$$Q_n^t = \sum_{j=1}^m Q_{nj}^t, \quad (9)$$

$$Q_{nj}^t = \sum_{j=1}^m Q_{nj}^t, \quad (10)$$

$$\Delta Q_j^t = \sum_{j=1}^m \Delta Q_j^t, \quad (11)$$

де  $Q_n^t$  – потреба у фахівцях, чол.;

$Q_{nj}^t$  – випуск фахівців, чол.;

$\Delta Q_j^t$  – нестача або надлишок фахівців, чол.;

$j$  – індекс видів економічної діяльності;

$t$  – індекс розрахункового періоду.

Для розрахунку потреби у робочій силі можна взяти методикою обчислення прогнозної додаткової потреби у працівниках, розроблену дослідниками Донецького національного університету та Інституту економіки промисловості та метод анкетування керівників підприємств. Розрахунки необхідно виконувати в декілька етапів:

– анкетне опитування керівників підприємств регіону з запропонованням самостійно оцінити власну потребу у працівниках різних категорій та об'єми виробництва у прогнозний період;

– складання прогнозу статевовікової структури населення, що дозволить зробити оцінку та прогнозування впливу демографічних факторів на попит і пропозицію робочої сили;

– розрахунок темпів зростання обсягу виробництва та продуктивності праці, що дозволить розрахувати прогнозну чисельність штатних працівників на відповідний період часу;

– розрахунок середнього коефіцієнту плінності кадрів;

Розрахунок прогнозної додаткової потреби виконується за допомогою формули 12 [1]:

$$S_{\text{дод}} = S_{\text{прог}} - S_{\text{факт}} \cdot P_x \cdot K_{\text{пл}} \quad (12)$$

де  $S_{\text{дод}}$  – загальна чисельність додаткової потреби;

$S_{\text{прог}}$  – прогнозна чисельність на даний період прогнозу;

$S_{\text{факт}}$  – фактична чисельність (базовий період);

$\bar{x}$  – середній вік зайнятих на теперішній період часу;

$K_{\text{пл}}$  – коефіцієнт плінності;

$P_x$  – коефіцієнт дожиття для зайнятих у віці  $\bar{x}$  років.

Для більш повного аналізу професійного ринку праці у перспективі при прогнозування додаткової потреби у кадрах доцільно також враховувати вплив наступних факторів.

Перш за все це врахування фактора зростання продуктивності праці. Зростання обсягів виробництва та продуктивності праці незмінно призводить до збільшення потреби у працівниках. Розрахунок темпів зростання виконується на підставі даних про перспективи розвитку галузей, наведених у Програмі науково-технічного розвитку регіону. Показник продуктивності праці також тісно пов'язаний та прямо залежить від збільшення чи зменшення інвестування галузі. При збільшенні інвестування окремої галузі можливим стає прогнозування збільшення потреби у працівниках.

Другий фактор, від якого залежить попит на працівників на професійному ринку праці, – це структурні зміни в економіці. Структурні зміни в економіці формують попит на товари та послуги, що здійснює вплив на формування потреби у робіт-

никах. Прогнозування попиту на окремі товари дасть змогу спрогнозувати збільшення чи зменшення попиту на працівників, що беруть участь у виробництві відповідного товару. Збільшення попиту можливо прогнозувати, спираючись на маркетингові дослідження. З прикладу зарубіжного досвіду можна зробити висновок, що збільшення доходів населення, формування середнього та заможного класу незмінно призводить до підвищення попиту на робітників сфери послуг (няні, домогосподарки, садівники тощо). Таким чином, розвиток та стабілізація економіки України, зростання добробуту її населення незмінно буде супроводжуватися зростанням сфери послуг та зміною у бік зростання потреби в робітниках цієї сфери.

Третім фактором, що доцільно враховувати при розробці прогнозів зміни у попиті на робочу силу, є зміна у структурі кадрів. При прогнозуванні зміни у структурі кадрів необхідним є врахування впливу НТП. При наявності високого попиту на працівників простих професій розвиток прогресу, впровадження підприємствами інноваційних технологій та видів продукції обов'язково призводитиме до зростання попиту на кваліфікованих робітників, фахівців із вищою освітою та на робітників, що мають особливу, більш високу підготовку і навички.

Обґрунтування потреби професійного ринку праці, його структури та прогнозних показників дасть змогу більш тісно пов'язати підготовку необхідних спеціалістів та раціональне використання бюджетних коштів на їхню підготовку [5].

Таким чином, для збалансування професійного ринку праці держава повинна розв'язати низку завдань щодо:

– сприяння розширенню сфери використання нових робочих місць відповідних професій на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності та господарювання відповідно до сучасного техніко-технологічного рівня, умов та рівня оплати праці. В умовах фінансово-економічної кризи пріоритети належать розвиткові всієї інфраструктури, автобанів, залізничного, колійного господарства тощо;

– забезпечення формування робочої сили за обсягами, професійним складом, освітньо-кваліфікаційними рівнями відповідно до перспектив потреб територіальних ринків праці;

– створення умов для працевлаштування молоді після закінчення загальноосвітніх, професійних навчальних закладів (ВНЗ, ПТНЗ).

### Висновки

Таким чином, збалансування професійного ринку праці пов'язане з необхідністю здійснення прогнозної оцінки факторів, які безпосередньо впливають на його формування та розвиток. Це насамперед темп соціально-економічного розвитку держави, демографічна ситуація, попит і пропозиція робочої сили в професійно-кваліфікаційному розрізі. Дослідженням доведено, що окремі підприємства не володіють повною інформацією щодо професійного ринку праці і не в змозі визначити реальну потребу у кваліфікованих кадрах з урахуванням таких факторів, як модернізація, структурна перебудова економіки, виникнення нових об'єктів у регіонах тощо. Тому з метою забезпечення збалансованості професійного ринку праці та системи професійної освіти необхідно визначити прогнозу потребу професійного ринку праці у спеціалістах і робітниках різних професій, обсягах їх підго-

товки та перепідготовки з урахуванням демографічних тенденцій та мати систему національних та спеціальних професійних стандартів, що містять загальні кваліфікаційні вимоги до працівників.

Досліджено, що формування робочої сили за обсягами, професійним складом, освітньо-кваліфікаційним рівнем відповідно до поточних і перспективних потреб територіальних професійних ринків праці, активна політика держави в цих умовах повинна спрямовуватись на створення сприятливих правових, економічних, соціальних та організаційних засад для розв'язання низки проблем в частині переорієнтації ринку освітніх послуг на потреби роботодавців, попит професійного ринку праці, підвищення конкурентоспроможності працівників, сприяння інтеграції професійної освіти в європейський простір. У роботі розроблено декілька методологічних підходів щодо збалансування професійного ринку праці, які базуються на здійсненні балансу робочої сили в розрізі регіонів, який дозволяє простежити тенденції та виявити закономірності процесу відтворення робочої си-

ли з метою макроекономічного моніторингу та планування розвитку людських ресурсів.

#### Список використаних джерел

1. Марцинкевич В., Соболева И. Экономика человека: пособие для аспирантов и преподавателей ВУЗов / В. Марцинкевич, И. Соболева – М.: Аспект-Пресс, 1995. – 245 с.
2. Руденко Г.Г., Муртозаев Б.Ч. Формирование рынков труда: Учебное пособие. Под ред. проф. Ю.Г. Одегова. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 416 с.
3. Гриньова В.М., Самойленко В.В. Ринок праці: Теоретико методологічні засади та напрямки розвитку: Монографія. – Х.: ВД «ІН-ЖЕК», 2007. – 168 с.
4. Савченко В. Методологічні основи визначення потреби у кваліфікованих кадрах // Ж-л «Україна: аспекти праці». – 2003. – №4. – С. 23–29.
5. Солдатова І.В. Методологія визначення перспективної потреби у робочій силі // Вісник Хмельницького національного університету – 2006. – №5. – С. 92–96.

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

РУДЧЕНКО О.Ю. Методичні питання щодо формування та реалізації дивідендної політики в державному секторі.....	3
ХОДЖАЯН А.О. Тенденції тіньових процесів в Україні: оцінка та фактори впливу .....	8
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. «Гібридна» війна як відбиття закономірностей розвитку суспільства незавершеної модернізації.....	13
МЕЛЬНИК О.В. Аналіз товарообігу паливно–енергетичних ресурсів між Україною та країнами Митного союзу.....	18
БОГАТИРЬОВ І.І. Домінанти управління грошовими потоками ТНК.....	24
ХЛІВНИЙ В.К. Підвищення капіталізації банку .....	27
МАКСИМЕНКО А.В. Податкові імперативи регулювання міжнародної економічної діяльності .....	32
САВЧУК Н.В. Моделювання відношення торгового до платіжного балансу за допомогою полінома.....	37
РЕПІН І.І., ДАЙНЕКО А.В., ЛУГІНА М.О. Методичні основи проведення моніторингу якості надання адміністративних послуг суб'єктами та центрами надання адміністративних послуг .....	41
ТКАЧУК В.О. Удосконалення планування на випадок кризи ліквідності у банках.....	46
ЦИЦИК Р.В. Сучасні механізми управління фіскальною стійкістю .....	54
ГОРДІЙЧУК І.С. Формування інституційної моделі розвитку державно–приватного партнерства в Україні .....	62
РАБЦУН Н.В. Діяльність інституційних інвесторів та банків на ринку державних цінних паперів України .....	65

## Інноваційно–інвестиційна політика

БАТАЖОК С.Г., РУДИЧ О.О. Особливості лізингових операцій у портфелі послуг кредитно–фінансових інститутів.....	70
ЦИГАНЮК А.В. Сучасні аспекти організації формування інвестиційних ресурсів аграрних підприємств .....	75
БОЙКО О.М. Індустріальні парки – нові точки росту інвестиційних можливостей регіонів України.....	79
КІРИК М.А. Генезис інноваційної діяльності на основі венчурного інвестування: міжнародний досвід .....	84

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ДЬЯЧЕНКО Я.Я. Типологізація схем і методів, напрями протидії легалізації злочинних доходів в Україні.....	87
МЕЛЬНИК К.В., СІГАЙОВ А.О. Економічна сутність фінансових ресурсів підприємства та їх класифікація .....	91
ЧЕРЕП А.В., МАРТОЯН А.Г. Зовнішньоекономічна діяльність ПАТ «Мотор Січ» у розрізі світових тенденцій розвитку та в ситуації невизначеності в Україні .....	96
ГОДОВАНЕЦЬ О.В. Стратегічні орієнтири реалізації системи управління ризиками в митних органах .....	101
ТРУШ Ю.Л., ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Принципи управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі.....	106
АРЕФ'ЄВ С.О. Генезис основних напрямків реструктуризації підприємств .....	109
ТЮХА І.В., РУДНІЦЬКА Р.В. Вибір оптимальної форми розрахунків в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств харчової промисловості.....	114
ЦИЦИК К.Ю. Питання управління системними ризиками в контексті забезпечення фінансової стійкості банківського сектору..	117
ГОЛУБЕВ Д.І. Розробка стратегії управління інвестиційною політикою підприємств машинобудування.....	124
МОШЕНСЬКА А.В. Дослідження ефектів від рекламних звернень підприємства та їх графічний аналіз.....	127
ВЕЛИЧКО О.В. Маркетинг людських ресурсів у сучасних умовах господарювання підприємств галузі АПК .....	131
ТЮХА І.В., ОПРЯ Н.В. Кон'юнктура українського ринку пива .....	135

## Розвиток регіональної економіки

БІЛИК М.Д., ПАВЛОВСЬКА О.В. Соціальна нерівність як об'єкт регуляторного впливу на бюджет міста Києва .....	139
КРАМАРЕНКО Р.М., ГАЛЕНКО С.М. Еволюція розвитку столичних міст у глобальній економічній архітектурі.....	146

## Соціально–трудова проблема

ШЕДЯКОВ В.Е. Трансформації відчуження праці в контексті розвитку виробничої демократії.....	152
НАДРАГА В.І. Ризики демографічних втрат України: зміст та фактори формування .....	159
БЕВЗ В.П., БУГАЄНКО Є.О., ШИПТЕНКО Т.В. Щодо передумов запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні.....	167
ШАПОВАЛ Я.К. Аналіз ступеню майнового розшарування населення України .....	174
ДОБРЕНКО О.О. Деякі методологічні підходи професійно–кваліфікаційного збалансування робочої сили на професійному ринку праці .....	179

## До авторів збірника

### Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку  
і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику  
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
  2. Обов'язковими є рецензії фахівця у відповідній галузі науки.
  3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
    - *анотація* на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
    - *ключові слова* на трьох мовах (українська, російська, англійська);
    - *постановка проблеми* у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
    - *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
    - *формування цілей статті* (постановка завдання);
    - *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
    - *висновки* з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
  4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
  5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша на трьох мовах (українська, російська, англійська).
  6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
  7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул MathType Equation, який вбудований в усі версії програми Microsoft Word.
  8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
  9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
  10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
  11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
  12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
  13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
  14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
  15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.
- Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49  
сайт НДЕІ: <http://ndei.me.gov.ua>  
e-mail: [zbornik@ukr.net](mailto:zbornik@ukr.net)

Редакційна колегія

**Науково–дослідний економічний інститут  
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№10 (161) 2014 р.  
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов  
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номеру видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 23.10.2014 р.  
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний  
Ум. друк. аркушів 21,74.  
Гарнітура Еurore. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут  
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України  
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.  
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28  
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: [zbornik@ukr.net](mailto:zbornik@ukr.net)

Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру  
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:  
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.  
Друк СПД «Яковенко О.Л.»  
Київська обл., смт. Немешаєво, вул. Біохімічна, 1