

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№2 (177)**

**Київ 2016**

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 2 (177) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2016. – 129 с.**

**Рекомендовано Вченою радою НДЕІ**

Протокол № 9 від 23.12.2015 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 Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 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**

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

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

ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан

БЕСЕДІН В.Ф., доктор економічних наук, професор

ВАСЕЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція

ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно–економічний університет

КОРНЕЄВ В.В., доктор економічних наук, професор

ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор

ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки

РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор

ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»

ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

**РЕЦЕНЗЕНТИ**

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2016. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, 2016

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,  
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

## Децентралізація влади: загроза посилення тінізаційних трендів

У статті розглядаються можливі потенційні тінізаційні наслідки реформи децентралізації, проведеної без попередньої локалізації, обмеження явищ «автономної тіньової влади» як тіньового запобіжника від справжніх реформ на різних рівнях суспільної організації.

**Ключові слова:** автономна тіньова держава, автономна тіньова місцева влада, два кола тінізаційних процесів.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,  
д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

## Децентрализация власти: угроза усиления тенезационных трендов

В статье рассматриваются возможные потенциальные тенезационные последствия реформы децентрализации, проведенной без предварительной локализации, ограничения явлений «автономной теневой власти» как теневого предохранителя от настоящих реформ на разных уровнях общественной организации.

**Ключевые слова:** автономное теневое государство, автономная теневая местная власть, два круга тенезационных процессов.

V. PREDBORSKIJ,  
doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

## Decentralization of power: the threat gain tenizatsionnyh trends

This article discusses the possible impact of potential tenizatsionnye decentralization reform undertaken without prior localization, limited phenomenon «autonomous shadow government» as a fuse from the shadow of real reform at all levels of social organization.

**Keywords:** autonomous shadow state, the shadow autonomous local authorities, two laps tenizatsionnyh processes.

**Постановка проблеми.** У сучасну переломну епоху соціально-економічного розвитку діє стійкий тренд щодо вичерпання ресурсів пострадянської адміністративно-централізованої моделі суспільної організації, що вимагає звільнення енергії регіонального розвитку, проведення реформи децентралізації. Однак як будь-яка інституційна реформа, децентралізація повинна проводитися з урахуванням факторів деформуючого впливу, які вже існують в системі організації влади, зокрема щодо факторів тінізаційного впливу та можливого викривлення результатів реформи, тобто мати детінізаційне спрямування.

Необхідність набуття сучасними суспільними реформами детінізаційного очищення знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави,

таких як закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про запобігання корупції» (2014), Укази Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015), цілий ряд відомчих актів з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться

праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ сучасних тіньових процесів, причини їх виникнення, вплив і розвиток потребують подальшого вивчення, зокрема, вплив явищ «автономної тіньової держави», «автономної тіньової місцевої влади», їх особливості та небезпеки гальмівного потенціалу щодо реформування влади.

**Метою статті** є подальший дискурсивний розвиток вивчення причинного комплексу тіньових засобів гальмування суспільних реформ, їх особливостей у сучасних умовах, зокрема на базі існування синергетичних явищ «автономної тіньової держави» та «автономної тіньової місцевої влади» як найсуттєвіших тінізаційних загроз національній безпеці, проведенню реформи децентралізації.

**Виклад основного матеріалу.** Реформа децентралізації, за проведення якої боролися демократичні сили України практично всі попередні роки незалежності, реформа, яка символізує собою вододіл між сучасністю і радянським, пострадянським минулим є, за значенням, для країни однією із найважливіших віх у боротьбі за економічні права і свободи, своєрідною вітчизняною Великою хартією вільностей. Однак дискурсивний прогноз трендів реформи, зважаючи на її фундаментальне значення для майбутнього країни, не є безхмарним. Сучасний український досвід модернізації організації влади засвідчує відтворення об'єктивних закономірностей синкретизму (гібридизації) елементів радянської та нової, модернізованої моделі організації влади, поширення архаїзованих форм розвитку місцевого самоврядування, що є засобами подальшої прискореної системної тінізації суспільних процесів.

Реформа децентралізації є засобом приведення системи організації місцевого самоврядування до адекватних його форм. Однак проведення самоочищення, катарсису місцевої влади засадами децентралізації потребує попереднього проведення потужних спеціальних антикризових заходів щодо усунення тінізаційних механізмів, які є вже базовими, системоутворюючими. У зв'язку з цим великого методологічного значення набуває підхід до дослідження процесів тінізації як наслідків процесів незавершеної модернізації у вітчизняному суспільстві, зокрема щодо реформування інституційної організації влади, завдяки яким визначається головний тренд тіньової модернізації – прискорене поширення тінізації процесів наступних реформ реорганізації.

Згідно з цим у залежних, некапіталістичних країнах, таких як Україна, – у соціально-економічному їх просторі, що виділилися з традиційних засад розвитку під впливом модернізаційного тиску розвинутих країн, інтеграційних тенденцій з ними, розвиваються не стільки власне капіталістичні порядки, скільки такі псевдодокапіталістичні гібридні та архаїчні перетворені укладні форми, з якими у докапіталістичний період периферійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. У цих країнах капіталістичні відносини вироджуються, регресують у передуючі їх укладні форми. Це, по суті, регресивні форми самого капіталу, які історично не передують самому капіталізму,

але виникають з нього внаслідок його ж соціально-економічного субдукційного тиску, ним же самим породжуються. Ці форми становлять величезну частину економічної структури цих суспільств, водночас вони приречені на виконання функцій пануючого офіційного укладу цих суспільств – провідників впливу західного суспільства та його економіки, перебуваючи у тіні цього укладу. Іншими словами, щоб у будь-якій некапіталістичній країні міг виникнути сектор сучасної модернізованої організації, інша – більша частина повинна відступити до общини (кланової організації), перетерпіти архаїзацію, стати більш традиційною, ніж раніше, інтегруватися з більш регресивними, позаофіційними тіньовими формами. «...Капіталізм не може існувати без більш чи менш великої буферної «архаїчної» частини, соками якої він живиться» [1, с. 29].

Як альтернатива цьому – проведення реформи децентралізації в умовах існування тіньових механізмів автономності місцевої влади може призвести лише до поглиблення, значного подальшого укорінення тінізаційних процесів, зростання, поширення закритості, клановості місцевої влади тощо.

Децентралізація влади стикається з подвійним колом тінізаційних процесів. Перше коло з них пов'язане з відтворенням тіньових механізмів організації державної влади, що виходять з існування «автономної тіньової держави» [2, с. 3–8], як базового системоутворюючого тіньового сектора в умовах незавершеної модернізації.

Сучасна розвинута у своїх функційних можливостях «автономна тіньова» держава (як її форма «автономна тіньова місцева влада») – діалектичний результат попереднього її історичного розвитку, визрівання, трансформації – це закрита тіньова зона – задзеркалля офіційної, влади, плутократії, олігархії, базовий (у межах тінізаційного простору) системоутворюючий сектор народногосподарської структури, сектор інституційної асиметричності, викривленості, клановості, який визначає головні інтереси та протиріччя між владою та суспільством, тінізуючі фактори суспільного розвитку. Це модернізаційна форма утворення та розширення міжсекторного розламу влади [3, с. 147–149], яка покладена на підсилення синергетичного потоку гібридизації (синкретизму) влади, бізнесу, плутократії. Особливості конкретної соціально-економічної форми автономного сектора залежить від відповідних модифікацій цього сектора за конкретно-історичних умов модернізації [4].

Змістом категорії «автономна тіньова держава», таким чином, є тіньові, дискреційні відносини з державного управління для обмеженого кола осіб, забезпечених адміністративними, олігархічними, плутократичними, бізнесовими, політичними, родинними корупційними зв'язками, у тому числі наднаціонального рівня, з вищими щаблями адміністративної, судової влади, правоохоронних органів, спецслужб, політичних партій, ЗМІ на національному та місцевому рівні, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до експлуатації національних ресурсів країни. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції.

Явище автономного тіньового сектора всередині офіційної держави органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності (у тому числі злочинної – альтернативних тіньових центрів влади разом із тіньовим силовим забезпе-

ченням. «Автономна держава» – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [5, с. 10].

Сучасна фінансова, бюджетна, боргова, економічна криза активно виконує функцію щодо посилення перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарної автономної держави [6, с. 62–65].

Загалом суспільна форма «автономна держава» є в сучасних умовах головною внутрішньою загрозою національній безпеці, яка виявляється у гальмуванні суспільних реформ, прискоренні падіння економіки та факторів життєдіяльності суспільства, архаїзації та деградації державних та суспільних інституцій, зокрема має суттєвий вплив на наявність довготривалої тінзаційної кризи місцевих органів влади, їх переродження у закриті кланові утворення за адміністративно-територіальними чи галузевими ознаками – є своєрідною соціально-економічною зоною сингулярності, в якій не існує ні реформ, ні зростання, ні добробуту народу.

На місцевому рівні історично склалися умови становлення та розвитку неформальної організації місцевого самоврядування у формі «автономності тіншової місцевої влади». На початкових стадіях ця форма не мала чіткого негативного виявлення, не несла загрози суспільному розвитку.

Висхідна форма генези цієї організації відноситься ще до часів Київської Русі, для організації суспільної системи якої характерні особливості порівняно з Західною Європою.

Для феодальної Європи був притаманний принцип делегування повноважень управління «зверху донизу»: кожний вище розташований орган управління делегує свої функції нижньому рівню; «верхні поверхи» управлінської піраміди децентралізують управління. На нижньому рівні управління здійснюються всі функції безпосередньо, які забезпечують організацію, координацію і контроль за основними соціальними процесами. На цьому рівні реалізується режим централізації функцій.

Система, що виросла із полюддя – збирання додаткового продукту з населення князем у формі данини, разом з його органічним засобом – дружиною, дає цілком протилежний результат. Вона характерна тим, що представники всіх прошарків населення по відношенню до верховної влади знаходяться в однаково підпорядкованому положенні. За цих умов давньокіївський князь не передає своїм підлеглим повноважень зі збору додаткового продукту, щодо здійснення судівських функцій, щодо прийняття важливих рішень.

На противагу цьому безпосереднє керівництво повсякденним життям суспільства, взаємодією з кожним окремим плем'ям, які знаходяться у неформальному просторі стосунків з владою, князем, взагалі не здійснювались. Головна його функція і мета керівництва підданими – збір данини. Почне, оперативне управління країною князь залишав на долю тих, хто і раніше, до створення держави, цим займався – родоплемінним структурам, пізніше общині. Основною принципом суспільної організації давньокіївської влади було сполучення вкрай централізованого керування з самоуправлінням самоврядних суспільних автономних осередків щодо режиму – щоденного, поточного, неформального (тіншового) управління [7, с. 135–147].

Іншим етапом метаморфоз «автономної держави» є становлення та розбудова «автономної» козацької держави, коли неформальна (автономна) організація в Україні вже піднялась до рівня особливостей інституційної організації цілої держави, система пріоритетів розвитку та наявність виробничих міністерств за радянської доби [4].

Тінзаційний тиск «автономної» держави на пересічних учасників адміністративних, бюджетних, господарських відносин виявляється у множині засобів, зокрема завдяки явищу «нероздільності» фінансів «автономної» держави та бізнесових суб'єктів елітного сектора: через механізм синкретизму влади та бізнесу держава бере на себе борги елітної економіки за ддя забезпечення інтересів тіншового перерозподілу власності та влади на її користь. У цих умовах борги елітної економіки стають державним боргом. Це може здійснюватися шляхом, як правило, тіншового кредитування підприємств цього сектора, створення пільгового, преференційного режиму оподаткування, рефінансування банків, списання боргів, позачергового відшкодування податкового кредиту, ПДВ, бюджетного фінансування, залучення до об'єктів, що отримують зарубіжні кредити під гарантію уряду, тощо. Спосіб перекидання боргу елітної економіки на борги держави суті справи не змінює, потенційно кожна угода, до якої причетний елітний сектор автоматично створює державне боргове зобов'язання [3, с. 174–181].

Однак, незважаючи на існування суттєвої історичної пам'яті щодо організації місцевої влади, місцевого самоврядування на засадах автономності, за радянської та пострадянської доби місцева влада базувалася на жорстких засадах централізації. Ця невідповідність між об'єктивною необхідністю у забезпеченні широких засад децентралізації як генетично адекватного режиму діяльності місцевих громад і наявним режимом жорсткої централізації місцевої влади, всілякого максимального обмеження її функціональної дієздатності, за рахунок, перш за все, мінімізації джерел місцевих доходів, склала друге коло найпотужнішої тінзації місцевої влади та місцевого самоврядування. Синергетично взаємодіючи з першим колом тінзації, це джерело тінзації здатне нівелювати будь-які тренди до реальної децентралізації.

Однією з вагомих причин сучасних потужностей другого кола тінзації є постійні цикли державних криз, передусім пов'язаних з порушенням балансу інтересів між «автономною тіншовою державою» та територіальною громадою. Визначальними параметрами кризи у даному випадку є критично розширений обсяг функцій та обмежений обсяг повноважень, який територіальна громада здатна реалізувати самостійно в ініціативному порядку під власну відповідальність (у значній мірі в тіншовому режимі), діючи у формі «автономної тіншової місцевої влади» – своєрідного місцевого аналога «автономної тіншової держави».

Так, декларування представниками держави 40-відсоткового збільшення надходжень у загальні фонди місцевих бюджетів у 2015 році, головним чином зв'язане з формальним переміщенням єдиного, екологічного податку та податку на нерухомість із спеціального (своєрідного тіншового) фонду до загальних (офіційного) фондів місцевих бюджетів, що поглиблює функції тіншової автономності двох рівнів влад, зокрема викривлення реальних показників статистики: Мінфін подає звітність лише за загальними фондами, декларуючи значне зростання, приховуючи механічне переміщення

коштів із одних бюджетних фондів до інших, і знижуючи рівень самостійності і відповідальності місцевої влади.

Аналіз суспільної форми «автономної тіньової місцевої влади» показує, що на цьому рівні суспільної організації існують більш стійкі, консервативні, традиційні тіньові інститути влади, що координують нетранспарентні контакти на місцевому рівні та із зовнішнім світом, час від часу вступаючи з ними у протиріччя, у тому числі кризові. «Автономній тіньовій місцевій владі» притаманна функція своєрідного інституційного двійника офіційної влади, адміністративної, правоохоронної системи, профспілок, зі специфічним «автономним тіньовим звичаєвим правом», яке, безумовно, є первинним, має верховенство за своєю своєрідною тіньовою правовою силою, для суб'єктів цієї влади, аніж правові акти офіційного законодавства. Це пояснює системне безсилля сучасних офіційних реформ, недореформування влади, проведеного без урахування попередньої (можливо паралельної) локалізації та вслякого обмеження тіньових функційних можливостей «автономної тіньової влади», детінізації суспільних відносин на основі глибокого системного реформування інституційної структури [3, с. 264–338]. Даний спосіб реформи (чи псевдодецентралізації) синергетично лише посилює потенціал «автономної тіньової влади» на всіх рівнях нарощувати потуги тіньового механізму перерозподілу власності та влади, перекладання витрат і вилучення доходів на користь паразитарних утворень [3, с. 200–212] без реального вивільнення енергії регіональних громад.

#### Висновки

Децентралізація влади стикається з подвійним колом тінізаційних процесів. Перше коло з них пов'язане з відтворенням тіньових механізмів організації державної влади, що виходять з існування «автономної тіньової держави», як базового системоутворюючого тіньового сектора в умовах незавершеної модернізації.

Невідповідність між об'єктивною необхідністю у забезпеченні широких засад децентралізації як генетично адекват-

ного режиму діяльності місцевих громад і наявним режимом жорсткої централізації місцевої влади, вслякого максимального обмеження її функціональної дієздатності, за рахунок, перш за все, мінімізації джерел місцевих доходів, склала друге коло найпотужної тінізації місцевої влади та місцевого самоврядування. Синергетично взаємодіючи з першим колом тінізації, це джерело тінізації здатне нівелювати будь-які тренди до реальної децентралізації.

Це пояснює системне безсилля сучасних офіційних реформ, недореформування влади, проведених без урахування попередньої локалізації та вслякого обмеження тіньових функційних можливостей «автономної тіньової влади», детінізації суспільних відносин на основі глибокого системного реформування інституційної структури.

#### Список використаних джерел

1. Кара-Мурза С. Советская цивилизация / С. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001.
2. Предборський В.А. Типи тіньового зростання і форми тіньової організації національної економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2015. – Вип. 12. – С. 3–8.
3. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
4. Предборський В.А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 1. – С. 3–8.
5. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 360 с.
6. Предборський В.А. Кризові процеси сучасної елітної економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2009. – Вип. 5. – С. 62–65.
7. Прохоров А.П. Генезис русской модели управления / А.П. Прохоров // Экономика и организация промышленного производства. – 2005. – №1. – С. 135–147.

УДК 336.368

Л.В. ШИРІНЯН,

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, факультет обліку, фінансів та підприємницької діяльності, Національний університет харчових технологій

## Концепція фінансового регулювання страхового ринку України

У роботі розв'язано комплексну проблему, пов'язану з теоретико-методологічними засадами фінансового регулювання страхового ринку України, відсутністю уніфікованого наукового підходу. Вперше розроблено наукову концепцію фінансового регулювання страхового ринку України з урахуванням державної складової регулювання, саморегулювання, неформального регулювання. Концепцію поділено на три блоки: методологічний, базовий і варіативний. У рамках концепції автором визначено мету, сутність, функції, принципи, завдання, інституціональну складову, методи, інструменти, об'єкти і суб'єкти, наукову парадигму, чинники, проблемні питання, форми, види, рівні, законодавче забезпечення, заходи з реалізації, очікувані результати.

**Ключові слова:** наукова концепція, фінансове регулювання, страховий ринок України, інструменти регулювання, функції, методи і форми регулювання.

Л.В. ШИРІНЯН,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой финансов, факультет учета, финансов и предпринимательской деятельности, Национальный университет пищевых технологий

## Концепция финансового регулирования страхового рынка Украины

В работе решена комплексная проблема, связанная с теоретико-методологическими основами финансового регулирования страхового рынка Украины, отсутствием унифицированного научного подхода. Впервые разработана концепция

финансового регулирования страхового рынка Украины с учетом государственной составляющей регулирования, саморегулирования, неформального регулирования. Концепция разделена на три блока: методологический, базовый и вариативный. В рамках концепции автором определены цели, суть, функции, принципы, задачи, институциональная составляющая, методы, инструменты, объекты и субъекты, научная парадигма, факторы, проблемные вопросы, формы, виды, уровни, законодательное обеспечение, мероприятия по реализации, ожидаемые результаты.

**Ключевые слова:** научная концепция, финансовое регулирование, страховой рынок Украины, инструменты регулирования, функции, методы и формы регулирования.

L. SHIRINYAN,

Ph D habil., doctor of economic Sciences, professor and Head of Department of Finance, Faculty of Accounting, Finance and Business Activities, National University of Food Technologies,

## Conception of the financial regulation of the insurance market of Ukraine

The work solves a complex problem related to the theoretical and methodological foundations of the financial regulation of the insurance market of Ukraine, the lack of a unified scientific approach. For the first time the conception of the financial regulation of the insurance market of Ukraine is developed taking into account the state part of the regulation, self-regulation and informal regulation. The concept is divided into three parts: methodological, basic and variable. In the frame of the conception author defines the objectives, the nature, functions, principles, tasks, institutional component, methods, tools, objects and subjects, scientific paradigm, factors, problematic issues, forms, types, levels, legislative support, measures for the implementation and expected results.

**Keywords:** scientific conception, financial regulation, insurance market of Ukraine, regulatory tools, functions, methods and forms of the regulation.

**Постановка проблеми.** Розвиток страхового ринку України в сучасних умовах характеризується недостатнім рівнем ефективності використання інструментарію фінансового регулювання. Саме тому актуальним є питання розробки фундаментальної наукової бази у вигляді концепції фінансового регулювання страхового ринку України з метою поліпшення виконання страховим ринком своїх функцій через більш ефективний перерозподіл фінансових ресурсів учасників ринку, підвищення рівня фінансового забезпечення страхового захисту, прозорості і соціальних стандартів населення України.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У дослідженнях, присвячених економічній сутності регулювання діяльності суб'єктів страхового ринку науковці переважно розглядають, по-перше, державне регулювання, по-друге, без наголосу на особливостях страхового ринку. Ми не погоджуємось з таким підходом, оскільки впевнені, що регулювання може здійснюватися як з боку держави, так і з боку інших учасників. Наразі стає очевидною висхідна роль самоврядних інституцій у житті суспільства після останніх революційних перетворень і поки що притаманна Україні тіньова складова регулювання. Відзначаючи важливість досягнутих результатів у цьому питанні українських учених В.Г. Баранової, А.В. Василенко, О.Д. Вовчак, О.О. Гаманкової, Л.М. Горбач, О.В. Козьменко, Д.В. Кондратенко, Л.В. Нечипорук, В.Й. Плиси, Т.А. Ротової, О.Ф. Філонюка, В.М. Фурмана, Я.П. Шумелди, Т.В. Яворської та таких зарубіжних учених, як Б.Ю. Сербіновський, В.А. Сухов, В.В. Шахов та інших, слід зауважити, що неможливо застосувати існуючі визначення фінансового регулювання для з'ясування сутності такого регулювання щодо страхового ринку. Дотепер залишаються не розробленими повною мірою теоретико-методологічні та концептуальні засади окресленого питання.

**Мета статті** є розробка наукової концепції фінансового регулювання страхового ринку, яка націлена на визначення можливостей підвищення рівня фінансового забезпечення

страхового захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб, вдосконалення ринкових механізмів на страховому ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Регулювання визначають як дотримання певних правил, дію або вплив на певний об'єкт. З позиції сучасної фінансової науки фінансове регулювання страхового ринку розглядається як цілеспрямоване і послідовне застосування суб'єктом регулювання обов'язкових для виконання учасниками страхового ринку норм і правил, способів, форм і методів дії на економічні процеси, що мають місце на страховому ринку, на діяльність учасників страхового ринку та їх взаємовідносини за допомогою інструментів фінансового регулювання [1, с. 42]. Таке визначення містить поняття суб'єкти регулювання, норми і правила, способи, форми і методи, інструменти фінансового регулювання тощо і тому виникає потреба у деталізації відповідних понять в уніфікованій концепції.

Розглянемо послідовно складові пропонованої концепції. Структурні елементи концепції фінансового регулювання страхового ринку України можуть бути візуалізовані у вигляді системи із трьох блоків: методологічного, базового і варіативного (рис. 1). Такий поділ вказує на багатосторонність і системну прив'язаність концепції до поставленої мети і завдань фінансового регулювання страхового ринку України з урахуванням його особливостей. Завдяки реалізації результатуючих положень концепції має досягатися посилення ринкових механізмів у страхуванні.

Дослідимо спочатку методологічний блок, до складу якого належать мета, сутність, функції, принципи, завдання, об'єкти і суб'єкти, наукова парадигма фінансового регулювання страхового ринку.

Проведене нами дослідження показує, що метою фінансового регулювання страхового ринку є фінансове забезпечення страхового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, ефективний розподіл фінансових ресурсів серед учасників ринку, поповнення бюджетів усіх рівнів, залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку, забезпечення соціальних



**Рисунок 1. Структурні елементи концепції фінансового регулювання страхового ринку України**

*Розробка і пропозиція автора.*

компенсацій, впливу на макроекономічну рівновагу, динамічний розвиток страхового ринку й економіки країни загалом.

Сутність фінансового регулювання полягає у цілеспрямованому і послідовному застосуванні обов'язкових для виконання учасниками страхового ринку норм і правил, дії на економічні процеси на ринку, на фінансові відносини між учасниками страхового ринку та впливі на діяльність суб'єктів страхового ринку.

Для реалізації поставленої мети фінансового регулювання страхового ринку сформулюємо основні завдання такого регулювання:

- створення умов для розширення спектра і якості страхових послуг;
- підвищення конкурентоспроможності національного страхового ринку, захист конкуренції та обмеження монополії;
- створення умов для державно–приватного партнерства у страхуванні (змішаного фінансування проектів);
- розширення інвестиційних можливостей страхових компаній;
- забезпечення дії ринкових мотивацій, стимулів і регуляторів;
- забезпечення здійснення превентивних заходів;
- забезпечення платоспроможності і фінансової надійності страхових компаній;
- забезпечення економічної відповідальності учасників страхового ринку;
- забезпечення рівних можливостей учасників страхового ринку щодо доступу до ринку й отримання страхових послуг;
- застосування на національному страховому ринку світових стандартів і його адаптація до міжнародних страхових ринків;
- застосування соціально спрямованих інструментів фінансового регулювання;
- обмеження відпливу коштів за межі країни.

Фінансове регулювання страхового ринку в сучасних умовах ґрунтується на функціях страхування і має відповідати основним функціям фінансів та фінансової системи у ринковій економіці. У теорії фінансів більшість авторів традиційно розрізняє дві основні функції фінансів – розподільну і контрольну [2, с. 15], саме тому основними функціями фінансового регулювання будуть розподільна і контрольна функції. Водночас науковці наголошують на важливості інших функцій фінансів у ринковій економіці –

регулятивній (яка частково перетинається з розподільною функцією) і стимуляційній (мотиваційній) функціях [3, с. 3; 4].

На окрему увагу заслуговує питання оптимального відчуження продукту праці через розподільчу функцію фінансів, оскільки воно може ставати фактором антисоціальних форм активності: організованої злочинності, корупції, «тіньової» економіки. Особливо гостро це питання стоїть для України, де наявність тіньової економіки оцінюється на рівні близько 50% [5, с. 295].

Поряд із наведеними функціями фінансів, що мають своє відображення у функціях страхування, автори виділяють важливі і специфічні для страхування функції, серед яких: превентивна або попереджувальна, інвестиційна, створення і використання страхових резервів, ризикова [6 с. 26; 7 с. 160].

Систематизація досліджень дає змогу сформулювати функції фінансового регулювання страхового ринку в такому переліку:

- розподільча (акумуляція коштів юридичних і фізичних осіб у фондах та їх перерозподіл між учасниками страхового ринку, забезпечення оптимального співвідношення централізованих і децентралізованих страхових фондів);
- контрольна (контроль за дотриманням встановлених норм функціонування страхового ринку і забезпеченням соціально значимих ресурсів);
- попереджувальна (попередження та запобігання негативним явищам на страховому ринку);
- стабілізуюча (забезпечення стабільних умов функціонування страхового ринку, мінімізація ризиків учасників страхового ринку);
- ціноутворення (вплив через податки, тарифи і нормативи на формування ціни на страховому ринку);
- розвивальна (забезпечення різноманітності страхових послуг, упровадження нових технологій у процес надання страхових послуг, конкурентність економічного середовища, розвиток страхового ринку загалом);
- бюджетоутворювальна (формування бюджету країни і бюджетів інших рівнів);
- бюджетозаміщувальна (часткове перенесення бюджетного навантаження на страховиків);
- інвестиційна (залучення інвестиційних ресурсів страхових компаній у реальну економіку);
- мотиваційна (створення стимулів для страхування і ведення страхового бізнесу);



## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

– ошадна (притаманна для страхування життя і пенсійного страхування, дає можливість відкласти страхову суму і підтримувати певний рівень життя).

– соціальна (створення механізмів загальнообов'язкового державного соціального страхування, страховий захист населення, забезпечення доступу до страхування всіх верств населення);

– відновлювальна або ризикова (забезпечує учасників страхового ринку відшкодуванням втрат внаслідок страхового випадку, розподіляє ризик втрат серед учасників страхового ринку).

Аналіз показує, що для вітчизняного страхового ринку не всі функції працюють в повній мірі [1, с. 77]. Повноту реалізації функції мінімізації ризиків учасників страхового ринку може бути підвищено шляхом використання нових технологій у процес надання страхових послуг, упровадження міжнародних стандартів у страхуванні, регулюванням меж капіталу страховиків на рівні 30% активів усіх страховиків на ринку, заходів протидії страховому шахрайству і корупції. Роль інвестиційної функції пропонується посилити, застосовуючи новий підхід щодо оцінки конкурентоспроможності страхового ринку і шляхом удосконалення інструментарію фінансового регулювання, розширення переліку напрямів, які дозволені для представлення коштів страхових резервів, запровадження нових фінансових інструментів, нових механізмів конвертації цінних паперів [8, с. 110]. Реалізація бюджетоутворювальної функції може підвищитися шляхом впровадження диференційованого оподаткування прибутків та зміни податкового законодавства [9, с. 34], а також підвищенням рівня бюджетних надходжень внаслідок розширення інвестиційної діяльності страховиків. У наших працях ми показали, що підвищення рівня реалізації соціальної функції може бути досягнуто завдяки державно-приватному партнерству та поєднанню засобів державного соціального страхування і запропонованого автором для України мікрострахування [10, 11]. Поліпшення дієвості попереджувальної функції базується на пропозиції створення обов'язкових накопичувальних фондів, удосконаленні фінансового аудиту, здійсненні запобіжних заходів [1, с. 336–365; 12, с. 115].

Ураховуючи потребу у ринкових правилах ведення страхового бізнесу, можна окреслити принципи фінансового регулювання страхового ринку:

– пропорційності – регулювання в разі необхідності, невтручання держави в оперативні питання діяльності страховиків;

– політичної незалежності – регулювання незалежно від розстановки політичних сил;

– цілісності – взаємоузгоджене регулювання з урахуванням окремих секторів страхового ринку і всієї економіки загалом;

– справедливості – рівність суб'єктів страхового ринку перед регулюючими органами та законодавчими вимогами;

– прозорості – відкритість регулюючих органів й інформації щодо результатів діяльності учасників страхового ринку;

– ефективності і доцільності – максимальне досягнення цілей фінансового регулювання;

– послідовності та системності – системне регулювання відповідно до поточних та стратегічних цілей, послідовне удосконалення;

– уніфікованості – відповідність вітчизняним і міжнародним стандартам регулювання;

– законодавчого унормування – регулювання має ґрунтуватися на нормах чинного законодавства;

– національної свідомості – дотримання і захист національних інтересів.

Дослідження виявляє, що об'єктами фінансового регулювання страхового ринку (тобто, на кого саме діють інструменти регулювання) є страховий ринок і його фінансові потоки, доходи і витрати учасників страхового ринку. Проведений аналіз дав змогу з'ясувати, що суб'єктами фінансового регулювання (хто безпосередньо здійснює вплив) є органи виконавчої влади, міжнародні організації, саморегулювальні організації, що здійснюють регулювання страхового ринку в межах своєї компетенції.

Дослідження виявляє наукову парадигму фінансового регулювання, яка характеризується плюралізмом думок щодо понятійного апарату і розбіжностями в підходах, зумовленими вибором критеріїв класифікації і об'єкта аналізу [13, с. 132].

Перейдемо до визначення базового блоку розробленої Концепції, до складу якого входять: термін, інструменти, методи, способи, форми, рівні, досвід, інституційна система, законодавче забезпечення фінансового регулювання страхового ринку України.

За терміном здійснення фінансового регулювання може бути умовно поділене на: короткострокове фінансове регулювання в межах інтервалу часу до 1–3 років; середньострокове (тривалістю 3–10 років); довгострокове – понад 10 років.

В інструментах фінансового регулювання виокремимо правила, стандарти, засоби або прийоми, норми і нормативи, що застосовує держава, саморегулювальні організації або інші суб'єкти регулювання, і фінансові інструменти у вигляді податків, цінних паперів, видів фінансових продуктів тощо. Систематизація досліджень дає змогу визначити інструменти фінансового регулювання страхового ринку і надати його загалом в такому переліку: 1) податки; 2) платежі у фонди цільового призначення і резерви запобіжних заходів; 3) кредити; 4) податкові та інші стимули; 5) державні інвестиції, субсидії, дотації та цільова допомога; 6) штрафи і санкції, заборони, приписи; 7) квоти; 8) валютний курс; 9) нормативи платоспроможності; 10) нормативи інвестування коштів страхових резервів; 11) нормативи формування страхових резервів; 12) норматив витрат на ведення справи; 13) нормативи щодо перестрахування; 14) нормативні показники концентрації і конкуренції на страховому ринку; 15) нормативи конкурентоспроможності страхового ринку; 16) умови і принципи формування доходів, нагромаджень і фондів на страховому ринку; 17) умови і принципи фінансування і кредитування; 18) тарифи страхування; 19) умови і нормативи обов'язкового і загальнообов'язкового страхування; 20) види фінансових продуктів і грошових документів у вигляді контракту, кредитної угоди, контракту лізингу та факторингу, депозитної угоди і вкладу, цінних паперів (акції, облигації, сертифікати) із зазначенням відсотків, дивідендів; 21) умови і правила страхування і мікрострахування; 22) норми капіталізації та норми статутного капіталу; 23) регламентація процедури банкрутства страхових компаній. У наведеному переліку поряд з відомими є й нові інструменти фінансового регулювання страхового ринку: пункти 14, 15, 21, 22, 23.

Перейдемо до розгляду методів і способів регулювання. Під «методом» розуміють сукупність теоретичних принципів та практичних кроків, які потрібно здійснити для досягнення мети, або особливий прийом або система прийомів, що застосовуються в певній діяльності [14].

У страховій науці і практиці в сфері регулювання страхового ринку ми виділяємо фінансове регулювання як окрему складову регулювання і систематизуємо відповідні методи фінансового регулювання, до яких належать:

- пруденційне регулювання;
- фінансовий контроль й аудит;
- фінансове прогнозування;
- фінансове планування;
- проектне фінансування;
- цільове фінансування;
- державні закупівлі;
- встановлення норм і правил функціонування;
- упровадження інструментів фінансового регулювання;
- технічне оновлення і технічне переоснащення.

За критерієм способу застосування методи фінансового регулювання страхового ринку поділяють на прямі і непрямі. Прикладами прямого способу застосування фінансового регулювання страхового ринку є обмеження монополій, запровадження державних стандартів, контроль самоорганізації на ринку. Прикладами використання непрямого способу застосування (опосередкованого) фінансового регулювання страхового ринку є впровадження норм і правил діяльності учасників страхового ринку, нормування платоспроможності, регламентування процедури банкрутства тощо [15, с. 143; 16, с. 114].

Крім «методу» як узагальнюючого поняття у страхуванні у частині особливостей регулювання, можна також говорити про «способи» регулювання як про певну сукупність послідовних упорядкованих дій, які застосовуються задля вирішення проблеми або розв'язання певного завдання. Саме тому «методи» і «способи» можна розглядати певною мірою як синоніми. Водночас ми розглядаємо «спосіб» як вужче практичне поняття, а поняття «методу» – ширше, яке може охоплювати і узагальнювати відразу декілька способів у певний теоретичний принцип. З цих позицій можна говорити про конкретні способи фінансового регулювання страхового ринку в межах існуючих методів такого регулювання. Приміром, у рамках встановлення норм функціонування страхового ринку як методу його фінансового регулювання можна говорити про такі конкретні способи: обмеження монополій, контроль самоорганізації на ринку, нормування платоспроможності тощо.

Розглянемо наведені методи фінансового регулювання страхового ринку. З метою виявлення фінансової нестабільності страхового ринку, зменшення системних ризиків і запобігання неплатоспроможності страховиків здійснюється пруденційне регулювання і фінансовий аудит страховиків.

У рамках пруденційного регулювання страхового ринку фінансові ресурси, що створені для регулювання, можуть спрямовуватись до страховиків, а також за такими напрямками діяльності, які є підвищеним джерелом ризику для фінансової стабільності і динамічного розвитку страхового ринку. Основою для ухвалення регулюючих рішень слугують тести раннього попередження і форми

фінансової звітності страховиків, одержані оцінки стану та тенденцій на вітчизняному страховому ринку за допомогою інформаційно-аналітичного забезпечення.

Фінансовий аудит страховиків є формою фінансового контролю і охоплює перевірку достовірності фінансової звітності та її відповідності законодавчим нормам, маржі платоспроможності, швидкості зростання бізнесу, рівня витрат, зміни страхових резервів, відхилення від бізнес-планів, рівня інвестицій, незвичайних тенденцій у діяльності страховиків.

Фінансове прогнозування і фінансове планування слугують обґрунтуванням для корегування й упровадження нових інструментів фінансового регулювання й удосконалення всього фінансового регулювання страхового ринку задля досягнення мети. Фінансове прогнозування і фінансове планування дають змогу забезпечити збалансованість розвитку всіх сегментів страхового ринку; ефективно використовувати наявні ресурси: трудові, фінансові, матеріально-технічні, а також науково-технічний потенціал.

Прогнозування – це процес розробки ймовірнісної, науково обґрунтованої перспективи розвитку об'єкта в майбутньому, його можливого стану [17]. Ймовірнісний характер прогнозу дає можливість визначати потенційний стан страхового ринку в майбутньому, альтернативні шляхи його розвитку, обґрунтувати вибір найприйнятнішого варіанта. Фінансове прогнозування страхового ринку переважно використовується для середньострокового і довгострокового прогнозів і полягає у визначенні перспективи розвитку страхового ринку, аналізу факторів, які впливатимуть на цей розвиток у майбутньому з метою уникнення негативних наслідків. В умовах ринкової економіки прогнозування є науково-аналітичною стадією планування, дослідницькою основою для підготовки планових рішень і завдань плану. Правовою основою такого методу регулювання є Закон «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 та відповідні постанови Кабінету Міністрів України [18].

Основними завданнями фінансового прогнозування в страховій галузі є:

- збір інформації про страховий ринок для прийняття обґрунтованих рішень;
- науково обґрунтований аналіз фінансово-економічних процесів на страховому ринку і тенденцій;
- оцінка конкурентоспроможності страхового ринку і окремих його сегментів;
- виявлення об'єктивного впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на функціонування страхового ринку, причинно-наслідкових зв'язків явищ;
- передбачення результатів у майбутньому і виявлення проблем розвитку страхового ринку, що потребують вирішення;
- виявлення резервів збільшення надходжень до бюджету країни;
- пошук і пропозиція альтернативних шляхів розвитку страхового ринку.

На основі розрахункових прогнозів формується фінансова політика державного регулювання страхового ринку в наступні роки і здійснюється фінансове планування заходів з реалізації регулювання.

Фінансове планування має низку ознак, які характеризують цю діяльність: упорядкованість (регламентованість); інформаційна забезпеченість; цілеспрямованість; імовірнісний і тимчасовий характер. Планування має ґрунтуватися на вивченні попиту на страхові послуги, наукових прогнозах, всебічному аналізі й оцінці наслідків прогнозних сценаріїв. Результатом фінансового планування розвитку страхового ринку має бути фінансовий план (або сукупність фінансових планів), в якому має бути розроблено і висвітлено економічні шляхи досягнення цілей. Головним об'єктом фінансового планування є фінансові ресурси суб'єктів страхового ринку, рух яких визначається у самому плануванні. Фінансове планування має ґрунтуватися на аналізі й оцінці результатів фінансового прогнозування.

Основними завданнями фінансового планування мають бути:

- визначення основних стратегічних цілей розвитку страхового ринку;
- визначення напрямів ефективного використання інвестиційних ресурсів страхового ринку для потреб реального сектора економіки;
- визначення умов, необхідних для забезпечення суб'єктів страхового ринку необхідними фінансовими ресурсами;
- формування планових показників обсягів надходжень зі страхового ринку до бюджету країни; частки страхового ринку у загальному обсязі ВВП;
- встановлення нормативів для оцінки досягнутих результатів з метою визначення ефективності функціонування страхового ринку.

Одним із сучасних різновидів методів фінансового планування, що використовує програмно-цільовий підхід, є фінансове програмування розвитку страхового ринку, яке дає змогу орієнтувати страховий ринок через регулярний вплив на певний розрахований варіант розвитку в рамках ринкового механізму. Такий метод регулювання є новим для страхового ринку України. Програма фактично є сукупністю існуючих фінансово-економічних умов й особливостей, що характеризують страховий ринок, поставлених економічних цілей та інструментів фінансового регулювання. Особливий акцент робиться на фінансовому аспекті програми. Припускається існування зв'язку між фінансовими і нефінансовими чинниками регулювання страхового ринку, а також те, що органи державного регулювання мають змогу контролювати фінансові змінні і впливати на стан страхового ринку. Імовірнісний характер процесів на страховому ринку зумовлює переважне використання середньострокового і короткострокового фінансового програмування. Щодо довгострокового фінансового програмування надійність відповідних результатів стає сумнівною і в такому разі краще застосовувати фінансове прогнозування [19, с. 11].

Проектне фінансування (або програмне бюджетування) застосовується незалежно від показників страхового ринку, досягнутих у звітному році, й орієнтується на певний проект чи програму в плановому бюджеті на наступний рік, які потребують фінансування задля розв'язання певної проблеми. Поки що цей метод регулювання не знайшов застосування на страховому ринку України, однак, може з'явитися у зв'язку із запровадженням таких нових соціально спрямованих інструментів, як мікростраховання [10, 11]. Такий метод фінансового регулюван-

ня може бути використаний як саморегульованими організаціями на страховому ринку, так і державою. В останньому випадку правовою основою такого методу регулювання є Закон України «Про державні цільові програми» 18.03.2004 №1621-IV, відповідні постанови Кабінету Міністрів України. Нині на стадії розробки є проект Закону України «Про державне стратегічне планування» [20–21].

Цільове фінансування передбачає виділення фінансових ресурсів, грошових коштів цільовим призначенням для вирішення певної проблеми фінансового регулювання і розвитку страхового ринку. Кошти цільового фінансування мають бути спрямовані тільки на здійснення конкретних заходів. Такий метод фінансового регулювання може бути використаний як державою, так і саморегульованими організаціями. Приміром, наразі діє програма «Про затвердження Державної цільової соціальної програми реформування системи закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування» [22], використовуються цільові фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування і соціального страхування від нещасних випадків та інші подібні наведеним фонди [23, 24] У сучасній теорії і практиці регулювання страхового ринку України цей метод розглядається переважно в контексті державного бюджетного фінансування задля запровадження державного медичного страхування населення. Іншим прикладом цільового фінансування може слугувати надання сільськогосподарським товаровиробникам державної підтримки у страхуванні сільськогосподарських культур [25]. Держава здійснює метод цільового фінансування переважно через відповідні проекти або розроблені програми, що фактично можна розглядати з позиції проектного фінансування або програмного бюджетування. У такому разі ці зазначені методи державного регулювання страхового ринку стають ототожненими.

Державні закупівлі є придбанням замовником товарів, робіт та послуг, які повністю або частково здійснюються за рахунок державних коштів. У страхуванні державні закупівлі здійснюються, переважно, в рамках загальнообов'язкового страхування. Так, наприклад, закупівля товарів, робіт і послуг за кошти фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування здійснюється відповідно до вимог та процедур, визначених Законом України «Про здійснення державних закупівель» [26].

Для державних підприємств державні закупівлі здійснюються шляхом призначення торгів. Торги відбуваються задля здійснення закупівлі, що відповідає державним потребам унаслідок об'єктивних обставин. Приміром, це може стосуватися добровільного страхування майна таких державних монополістів і великих гравців ринку як Укрзалізниця або приміщень державних підприємств зовнішньоекономічної діяльності (наприклад, Державне підприємство зовнішньоекономічної діяльності «Укрінтеренерго»), послуг з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів компаній з великою часткою державних акцій (такі закупівлі були здійснені у свій час для «Харківобленерго», «Запоріжжяобленерго», «Придніпровська залізниця»), послуги зі страхування автомобільної техніки військової частини тощо.

Як відомо, економічні наслідки багатьох небезпек виражаються у фізичному руйнуванні матеріальних цінностей, саме тому в межах попереджувальної функції фінансового регулювання страхового ринку важливим методом стає технічне оновлення і технічне переоснащення. Нашу думку, за рахунок коштів фондів превентивних заходів може проводитися ремонт доріг, переоснащення пожежних, будівництво санітарно-епідеміологічних та інших служб [1, с. 338]. Крім того, технічне оновлення і переоснащення є однією з важливих умов підвищення конкурентоспроможності страхового ринку. Для страхового ринку це, насамперед, упровадження нових інформаційних технологій, які пришвидшують процес надання страхової послуги, підвищуючи конкурентоспроможність страховика. Завдяки інформаційним технологіям страховики здатні автоматизувати розрахунки, оформлення договорів страхування, контролювати бланки суворої звітності. Крім того, Нацкомфінпослуг вимагає від компанії зі страхування життя вести персоналізований облік договорів страхування з використанням спеціальних програмних систем. Ці вимоги сприяють посиленню контролю за діяльністю страхових компаній та проведенню ефективного фінансового моніторингу [27, с. 215]. Нині страхові компанії переважно використовують чотири інформаційні технології, що здатні підвищити технологічність бізнес-процесів і каналів збуту: 1) автоматизація бізнес-процесів; 2) оптимізація процесів взаємодії з клієнтами; 3) опанування можливостей Інтернету як нового перспективного каналу продажу; 4) запровадження аналітичних рішень [28, с. 135].

Останнім часом страховим компаніям дозволено подавати податкову звітність та реєстри податкових накладних в електронному вигляді. Так, стало можливим подавати до органів Державної фіскальної служби електронні звіти про суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування. Новий формат звітування вимагає технічного оновлення обслуговуючого обладнання, але при цьому дає змогу економити учасникам страхового ринку час та кошти на адміністрування. У паперовому вигляді звітність може бути подано особисто лише до центрів обслуговування платників податків. Для електронного звітування потрібно завантажити програмне забезпечення та отримати цифровий підпис, який надається безкоштовно [29].

Вартим окремої уваги є міжнародне фінансове і технічне співробітництво з державами, міжнародними організаціями та донорами міжнародної технічної допомоги з метою удосконалення фінансового регулювання [30]. Надання технічної допомоги сприяє ефективному фінансовому регулюванню і розвитку страхового ринку України, зокрема шляхом підвищення інституціональної спроможності органів виконавчої влади, надання консультативної підтримки щодо удосконалення страхового законодавства, упровадження міжнародних стандартів у страхуванні, постачання сучасного обладнання.

Нині в економічній літературі немає єдиного погляду на зміст фінансового регулювання страхового ринку України. Дослідники здебільшого концентрують увагу на державному регулюванні. Нами було обґрунтовано, що поняття фінансового регулювання страхового ринку поряд із державною складовою регулювання охоплює такі форми як саморегулювання, самоврядування, неформальне (тіньове) регулювання. Цілісне

розуміння фінансового регулювання страхового ринку ґрунтується на можливості застосування різних видів такого регулювання, які ми поділили на п'ять категорій:

- державне – на засадах соціальної спрямованості, професійності і стандартів конфіденційності;
- саморегулювання і самоорганізація – на принципах додержання ринкових механізмів, стандартів, законів і справедливості;
- державно-приватне – на основі системи норм, спільних заходів і правил щодо обміну інформацією;
- самоврядування – на основі об'єднання і поглинання страховиків і сегментації регіональних страхових ринків;
- неформальне (тіньове) – шляхом змов, застосування асиметрії інформації, зловживань і корупційних дій.

Проведений аналіз показує, що фінансове регулювання можна поділити за рівнями впливу на внутрішнє з елементами саморегулювання, самоорганізації і самоврядування і зовнішнє, що охоплює загальнонаціональний та зовнішньоекономічний (міжнародний регіональний і світовий рівні) та з боку інших ринків [13, с. 130].

Досвід фінансового регулювання страхового ринку України спирається на вітчизняну практику (головним чином за останні двадцять п'ять років незалежності), головні засади фінансового регулювання економіки країни загалом та зарубіжний досвід країн із розвинутою і перехідною економіками (переважно досвід Росії та на європейську модель Першої Директиви). Крім того, великою мірою щодо до страхового ринку адаптований досвід фінансового регулювання банківського сектора економіки [1, с. 80; 31, с. 28].

Інституційна система фінансового регулювання функціонує на законодавчому та виконавчому рівнях через уповноважені органи. В рамках державного регулювання головними суб'єктами регулювання є Кабінет Міністрів України, Нацкомфінпослуг України, Антимонопольний комітет, Національний банк України, Державна фіскальна служба України. У межах саморегулювання і самоврядування суб'єктами регулювання є об'єднання страховиків: Ліга страхових організацій України, Моторне транспортне страхове бюро, Асоціація «Українська федерація ubezpieczenia», Харківський союз страховиків, Авіаційне і Морське страхові бюро та інші об'єднання страховиків.

Законодавче забезпечення фінансового регулювання страхового ринку України реалізується державою у визначеному порядку. За скороченою класифікацією воно включає:

- загальне законодавство з основними законодавчими актами (близько 10 законів, головними з яких є Конституція України, Господарський, Податковий і Цивільний кодекси України);
- спеціалізоване страхове законодавство (близько 10 законів поряд з основним – Законом України «Про страхування»);
- підзаконні акти [1, с. 60; 32, с. 150].

Аналіз можливості застосування європейських вимог платоспроможності Solvency II для України виявляє, що фінансове регулювання страхового ринку України в сучасних умовах має враховувати національні аспекти і міжнародні підходи на основі новітніх моделей ризиків [33, с. 90]. Необхідний поетапний перехід до вимог Solvency II і поступова гармонізація понятійного апарату і вимог платоспроможності

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

до відповідних у країнах ЄС. Потрібно зобов'язати страховиків України створювати власні системи ризик-менеджменту і розкривати їх основи; запровадити ступеневий принцип державного втручання у діяльність страховика залежно від рівня фінансових показників.

Фінансове регулювання страхового ринку має такі форми регулювання:

- бюджетно-податкове – пов'язане з формуванням державного бюджету, формуванням системи оподаткування учасників страхового ринку, застосуванням податкових важелів та стимулів або обмеженням певних дій на страховому ринку;

- пруденційне – мінімізація ціни ризику банкрутства страховиків для суспільства, у яку включається вартість прямих втрат від неплатоспроможності страховиків, вартість запобігання такої неплатоспроможності та вартість, пов'язана із фінансуванням банкрутств, що неминуче відбуваються (регулювання здійснюється через встановлення вимог до розміру статутного капіталу, нормативів ліквідності, формування резервів);

- грошово-кредитне – спрямоване на забезпечення повноцінною і стабільною національною валютою та регулювання грошового обігу відповідно до потреб страхового ринку і всієї економіки, що відображається на діяльності страхових компаній як суб'єктів підприємництва;

- валютне – діяльність уповноважених органів щодо регламентації валютних відносин учасників страхового ринку та їх діяльність на валютному ринку (впливає на діяльність страховиків, які здійснюють перестрахування в іноземних партнерів);

- інвестиційне – створення умов для інвестиційної діяльності страховиків, визначення напрямів інвестування коштів страхових резервів;

- адміністративно-економічне – створення організаційних умов для функціонування страхового ринку та реалізації соціальних цілей суспільства, обмеження монополій;

- цінове – вплив на ринкове ціноутворення за допомогою законодавчих, адміністративних чи судових заходів з метою здійснення кон'юнктурної та структурної політики на страховому ринку, приборкання інфляції, зниження соціальної напруги.

Розглянемо останню частину пропонованої концепції у вигляді варіативного блоку, що охоплює: чинники впливу, сучасний стан, проблемні питання, пріоритетні напрями, заходи з реалізації та очікувані результати фінансового регулювання страхового ринку.

Згідно з проведеними дослідженнями можна окреслити основні чинники, що найбільш суттєво вплинули на ефективність фінансового регулювання страхового ринку за роки незалежності:

- перехід до ринкових механізмів і комерційного страхування;

- наявність приватної і державної власності;

- тенденції до монополізації страхового ринку;

- координація органів державного регулювання із саморегулюваними і самоврядними організаціями;

- соціальна диференціація населення;

- поширення негативних явищ у страхуванні і виявів тіньової економіки;

- розміщення цінних паперів та інших фінансових інструментів на фондовому ринку України;

- запровадження і реалізація облігацій внутрішньої державної позики;

- формування інших ринків фінансових послуг,

- розвиток промисловості й агропромислового комплексу;

- розвиток інфраструктури країни;

- поширення міжнародної конкуренції.

Аналіз актуальних проблем фінансового регулювання і відповідних інструментів дав змогу визначити сучасний стан фінансового регулювання страхового ринку України за останнє десятиліття і показав, що такий стан характеризується неоднозначними тенденціями. Якщо коротко резюмувати результати дослідження, то до основних позитивних рис можна віднести такі:

- трансформація державних монополій у страховий ринок;

- зростання капіталізації страховиків, обсягів премій, величини резервів;

- зростання платоспроможності страховиків;

- податкова мотивація суб'єктів страхового ринку.

До основних негативних рис фінансового регулювання належать такі:

- недосконалість саморегулювання і низький рівень співвідношення саморегулювання і державного регулювання;

- недостатній розвиток державно-приватного партнерства;

- недостатність і недосконалість фінансових інструментів на ринку;

- низький рівень інвестицій у реальну економіку;

- нерозвиненість превентивних заходів;

- вплив коштів за кордон;

- ухиляння від оподаткування;

- слабка конкурентоспроможність [1, с. 76].

Основні проблеми фінансового регулювання національного страхового ринку можуть бути поділені на нерозв'язані (актуальні або проблемні питання) і розв'язані. До основних проблемних питань фінансового регулювання ми відносимо такі:

- недостатній розвиток методології комплексної оцінки конкурентоспроможності страхового ринку;

- посилення соціального захисту за допомогою мікрострахування та нових інструментів фінансового регулювання;

- законодавча нерегульованість «резерву попереджувальних заходів» і відсутність накопичувальних фондів превентивних заходів;

- неадаптованість нормативних актів щодо фінансового регулювання до відповідних вимог ЄС;

- низька частка страхових премій у ВВП країни;

- вплив коштів із вітчизняного страхового ринку на іноземні ринки;

- недосконалість податкового регулювання страховиків і ухиляння учасників страхового ринку від оподаткування;

- забезпечення середньострокових і довгострокових інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки країни;

- вплив інфляції на розмір капіталу страховиків.

Пріоритетні напрями фінансового регулювання вітчизняного страхового ринку, що потребують першочергової уваги, мають забезпечити підвищення ефективності такого регулювання й об'єднати різні регулятивні цілі. До таких напрямів ми відносимо:

- запобігання неплатоспроможності страховиків і захист інтересів страхувальників;

– послідовну трансформацію регулювання до пруденційного нагляду;  
 – впровадження фінансової звітності учасників в електронній формі;  
 – удосконалення формування власного капіталу і розміщення коштів страхових резервів страховиків в економіку країни;  
 – застосування нових соціально-спрямованих інструментів регулювання.

Заходи з реалізації фінансового регулювання страхового ринку України мають передбачати подолання зазначених проблем і вирішення головних поставлених завдань. Із цих позицій комплексне застосування заходів базується на таких складових:

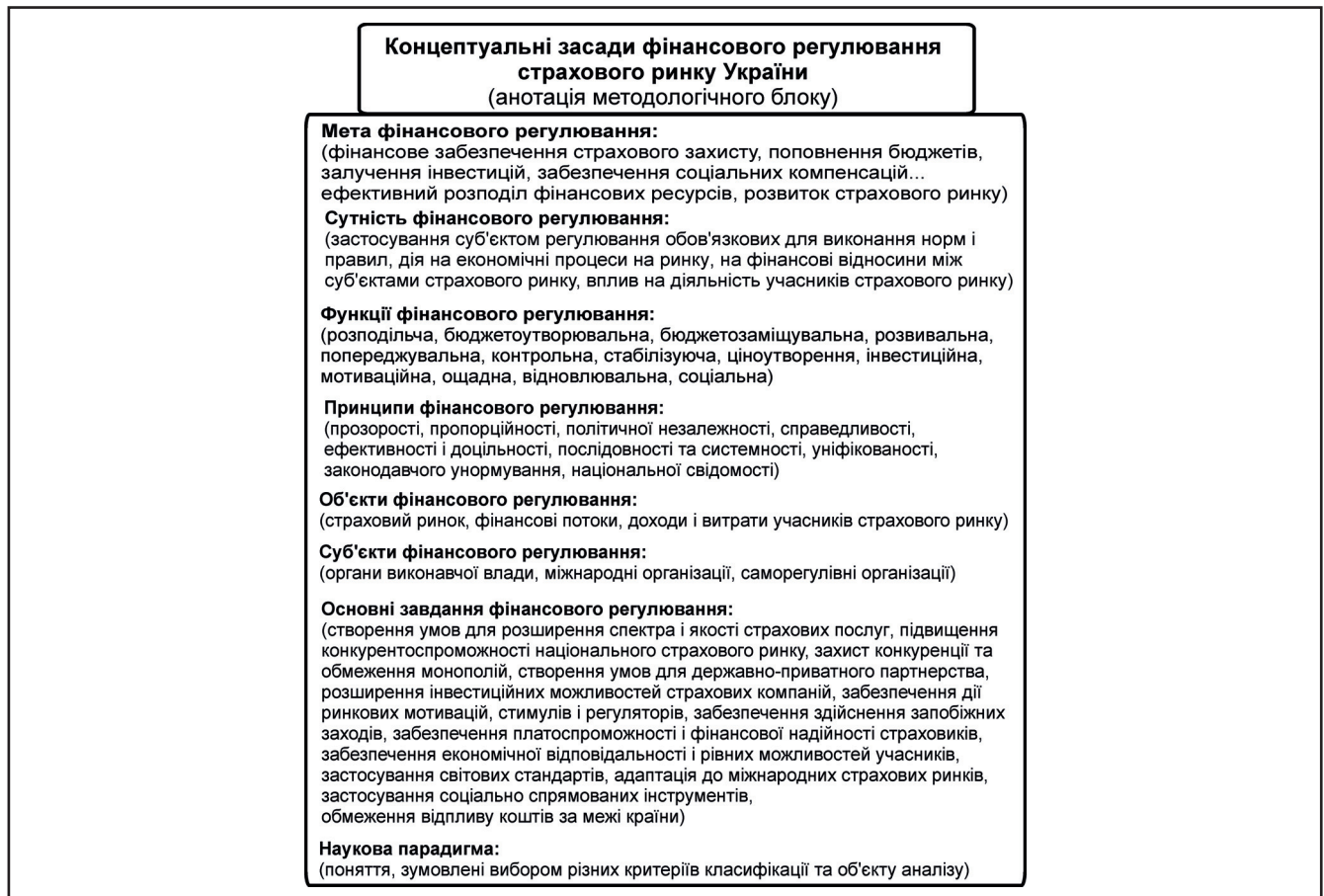
- формування плану фінансового оздоровлення страховиків;
- розширення кола фінансових інструментів;
- підвищення вимог до капіталізації і фінансової надійності;
- створення спільних гарантійних фондів;
- здійснення превентивних заходів;
- запровадження державно-приватного партнерства;
- розвиток внутрішнього перестраховання і ринку перестрахових послуг;
- удосконалення оподаткування і фінансової звітності;
- моніторинг і пруденційне регулювання страхового ринку;
- запровадження інституту страхового омбудсмена;
- посилення соціального захисту і запровадження мікрострахування на засадах державно-приватного партнерства.

Заключна частина наведеної концепції фінансового регулювання страхового ринку України стосується очікуваних

результатів, що відповідають поставленим завданням і заходам з реалізації. Очікуваним результатом заходів із реалізації концепції фінансового регулювання національного страхового ринку стане підвищення його ефективності, яке розкривається у таких положеннях:

- поліпшення фінансового забезпечення страхового захисту майнових інтересів учасників страхового ринку;
- збільшення доходної частини бюджетів усіх рівнів за рахунок страхової галузі;
- зниження навантаження на бюджет в частині забезпечення страхового захисту населення;
- зростання страхових інвестицій в національну економіку;
- забезпечення високих соціальних стандартів за допомогою страхування;
- зростання питомої ваги страхування в структурі ВВП;
- розвиток інфраструктури та зміцнення страхового ринку;
- посилення ринкових механізмів у страхуванні та створення конкурентоспроможного страхового ринку;
- удосконалення податкового регулювання головних учасників страхового ринку;
- збільшення обсягів перестраховання на внутрішньому ринку перестраховання;
- зменшення ризиків функціонування і ресурсного забезпечення страхового ринку.

Відповідно до наведеного поділу з метою повноти і єдиного опису, покажемо схематично зміст кожного блоку на рис. 2–4.



**Рисунок 2. Складові методологічного блоку Концепції фінансового регулювання страхового ринку України**

Розробка і пропозиція автора.



**Рисунок 3. Складові базового блоку Концепції фінансового регулювання страхового ринку України**

Розробка і пропозиція автора.



**Рисунок 4. Складові варіативного блоку Концепції фінансового регулювання страхового ринку України**

Розробка і пропозиція автора.

**Висновки**

Систематизація та узагальнення результатів досліджень дає змогу вперше концептуалізувати фінансове регулювання страхового ринку України, яке передбачає ефективний розвиток ринкових механізмів у страхуванні. Структурні елементи концепції поділено на три блоки: методологічний, базовий і варіативний.

До складу методологічного блоку розробленої концепції внесено мету, сутність, функції, принципи, завдання, об'єкти і суб'єкти, наукову парадигму фінансового регулювання страхового ринку. Сформульовано функції і принципи фінансового регулювання страхового ринку.

До складу базового блоку концепції внесено інструменти, методи, способи, форми, види, рівні, термін, досвід, інституційну систему, законодавче забезпечення фінансового регулювання страхового ринку України. Удосконалено теоретичний підхід до складових методів фінансового регулювання. Показано, що останнім часом набувають поширення проектне фінансування, цільове фінансування, державні закупівлі, технічне оновлення і технічне переоснащення. Види фінансового регулювання розмежовано на п'ять категорій: державне, саморегулювання і самоорганізація, державно-приватне, самоврядування, неформальне. Подано розширений перелік форм фінансового регулювання страхового ринку.

Склад варіативного блоку розробленої концепції розкрито за допомогою чинників впливу, опису сучасного стану, визначенню проблемних питань, пріоритетних напрямів, заходів з реалізації та очікуваних результатів фінансового регулювання страхового ринку.

Ефективність фінансового регулювання національного страхового ринку має визначатися поліпшенням фінансового забезпечення страхового захисту майнових інтересів учасників страхового ринку, створенням конкурентоспроможного страхового ринку, зростанням страхових інвестицій у національну економіку; забезпеченням високих соціальних стандартів за допомогою страхування, зменшенням ризиків функціонування і ресурсного забезпечення страхового ринку.

Подальшу роботу в цьому напрямі необхідно спрямувати на розкриття механізму фінансового регулювання страхового ринку України на сучасному етапі еволюції.

**Список використаних джерел**

1. Шірінян Л.В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики: монографія / Л.В. Шірінян. – Наукове видання. – Київ: видавництво «Центр Учбової Літератури», 2014. – 458 с.
2. Єфименко Т.І. Фіскальний простір антикризового регулювання: монографія / Т.І. Єфименко. – Київ: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. – 332 с.
3. Клімова С.В. Функції фінансів: сучасний стан і перспективи розвитку / С.В. Клімова // Збірник наукових праць «Теорія та практика державного управління». – Харків: Видавництво Харківського Регіонального Інституту Національної Академії Державного Управління «Магістр». – 2010. – Т. 1 (28). – 444 с. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/trpu/2010-1/doc/3/08.pdf>. – Назва з екрану.
4. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2009. – 192 с.

5. Филиппова И.Г. Методологическая концепция анализа социально-экономических систем: монография / И.Г. Филиппова. – Луганск: издательство ВНУ им. В. Даля, 2012. – 264 с.
6. Вовчак О.Д. Страхування: навчальний посібник / О.Д. Вовчак. – Львів: «Новий Світ-2000», 2005. – 480 с.
7. Бабич Л.М. Оптимізаційна модель фінансового механізму соціального страхування в Україні / Л.М. Бабич, Л.І. Васечко // Актуальні Проблеми Економіки. – 2009. – №1 (91). – С.158–170.
8. Шірінян Л.В. Економіко-правовий аналіз діяльності страховиків на страховому ринку України / Л.В. Шірінян // Наукові праці НДФІ. – 2013. – №4 (65). – С. 106–116.
9. Шірінян Л.В. Диференційоване оподаткування страховиків як спосіб фінансового регулювання страхового ринку / Л.В. Шірінян // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – №1. – С. 30–36.
10. Шірінян Л.В. Мікрострахування в Україні: бути чи не бути?: монографія / Л.В. Шірінян, А.С. Шірінян. – Черкаси: Видавництво Чабаненко Ю.А., 2012. – 208 с.
11. Шірінян Л.В. Адресне мікрострахування / Л.В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №8 (134). – С. 272–279.
12. Шірінян Л.В. Фінансовий аудит страховика як метод контролю і регулювання діяльності страхової компанії / Л.В. Шірінян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №7–8 (134–135). – С. 114–119.
13. Шірінян Л.В. Понятійна сутність і теоретико-концептуальні засади фінансового регулювання страхового ринку / Л.В. Шірінян // Світ фінансів. – 2012. – №1. – С. 129–138.
14. Метод / Вікіпедія – вільна енциклопедія. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4>. – Назва з екрану.
15. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. – Київ: КНЕУ, 2009. – 283 с.
16. Фурман В.М. Державне регулювання страхового ринку як чинник стратегічного розвитку / В.М. Фурман // Економіка і прогнозування. – 2005. – №3. – С. 114–126.
17. Проказа Т.В. Теоретичні засади фінансового планування та прогнозування / Т.В. Проказа // Економіка Промисловості. – 2011. – №54(2–3). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ergom/2011\\_54/st\\_54\\_35.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ergom/2011_54/st_54_35.pdf). – Назва з екрану.
18. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 №1602-III. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>
19. Черевко О.В. Програмно-прогнозне забезпечення стійкого економічного розвитку регіонів України / О.В. Черевко // Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С. 112–116.
20. Про державні цільові програми: Закон України від 18.03.2004 №1621-IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>. – Назва з екрану.
21. Про державне стратегічне планування: проект Закону України. – Офіційний сайт Верховної ради України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?id=&pf3516=9407&skl=7](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=9407&skl=7). – Назва з екрану.
22. Державна цільова соціальна програма реформування системи закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2007 №1242. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1242-2007-%D0%BF>. – Назва з екрану.



23. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 №1058-IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.

24. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: Закон України від 02.03.2000 №1533-III. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>

25. Про внесення змін до Порядку та умов надання сільськогосподарським товаровиробникам державної підтримки у страхуванні сільськогосподарських культур шляхом здешевлення страхових платежів (премій): Постанова Кабінету Міністрів України від 09.10.2013 №746. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/746-2013-%D0%BF>. – Назва з екрану.

26. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 01.06.2010 №2289-VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>. – Назва з екрану.

27. Опанасович О.В. Інформаційні технології як інструмент регулювання ринку страхових послуг в Україні / О.В. Опанасович // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №10 (112). – С. 215–220.

28. Фурман В.М. Розвиток нових технологій у страхуванні / В.М. Фурман // Фінанси України. – 2005. – №2. – С. 135–145.

29. Міндоходів: Звітувати з єдиного внеску можна в електронному вигляді // Прес-служба Міністерства доходів і зборів від 09.10.2013 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246749541&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246749541&cat_id=244277212). – Назва з екрану.

30. Про схвалення Стратегії залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2013–2016 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.09.2013 №697-р. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/697-2013-%D1%80>. – Назва з екрану.

31. Інтеграційні процеси на фінансовому ринку України: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук А.О. Єпіфанова, д-ра екон. наук І.О. Школьник, д-ра екон. наук Ф.Павелки; [А.О. Єпіфанов, І.О. Школьник, Ф. Павелка та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 258 с.

32. Яворська Т.В. Державне регулювання страхового підприємництва в Україні: монографія / Т.В. Яворська. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 420 с.

33. Лондар С.Л. Європейський досвід фінансового регулювання страхового ринку / С.Л. Лондар, Л.В. Шірінян // Наукові праці НДФІ. – 2011. – №1 (54). – С. 89–102.

*С.В. МИХАЙЛЕНКО,  
д.е.н., професор, Європейський університет,  
В.В. ЗУБРИЛІНА,  
викладач, Європейський університет*

## Вдосконалення формульного розрахунку фінансових нормативів бюджетної забезпеченості

*У статті розглянуто проблемні питання щодо розрахунку фінансового нормативу бюджетної забезпеченості та його відповідності гарантованому державою рівню фінансового забезпечення завдань і функцій, які здійснюються місцевими органами влади. Встановлено недоліки у порядку визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості. Запропоновано врахування інвестиційної складової у формульному розрахунку фінансового нормативу бюджетної забезпеченості.*

**Ключові слова:** міжбюджетні трансферти, фінансовий норматив бюджетної забезпеченості, делеговані повноваження.

*С.В. МИХАЙЛЕНКО,  
д.э.н., профессор, Европейский университет,  
В.В. ЗУБРИЛИНА,  
преподаватель, Европейский университет*

## Совершенствование формульного расчета финансовых нормативов бюджетного обеспечения

*В статье рассмотрены проблемные вопросы, связанные с расчетом финансового норматива бюджетного обеспечения и его соответствием гарантированному государством уровню финансового обеспечения задач и функций, осуществляемых местными органами власти. Установлены недостатки в порядке определения финансовых нормативов бюджетного обеспечения. Предложено учитывать инвестиционную составляющую в формульном расчете финансового норматива бюджетного обеспечения.*

**Ключевые слова:** межбюджетные трансферты, финансовый норматив бюджетного обеспечения, делегированные полномочия.

*S. MYKHAILENKO,  
V. ZUBRILINA*

## Improving formular calculation of financial standards of budget sufficiency

*The article deals with the problematic issues related to the calculation of the financial standards of budget sufficiency and satisfaction is guaranteed by the state level of financial security objectives and functions performed by local authorities. Established shortcomings in the procedure for determining the financial standards of budget sufficiency. It is proposed to take into account the investment component in the formula calculating the financial standards of budget sufficiency.*

**Keywords:** intergovernmental transfers, the financial standard of budget sufficiency, delegated authority.

**Постановка проблеми.** Провідну роль у формуванні місцевих бюджетів відіграє реалізація державної фінансової політики на місцевому рівні, що створює та забезпечує реальне підґрунтя для виконання власних та делегованих повноважень органів місцевої влади. Проведення масштабної реформи державного управління потребує децентралізації влади, що передбачає перерозподіл повноважень, завдань і ресурсів на національному, регіональному та місцевому рівні з наданням органам місцевого самоврядування бюджетної автономії і фінансової самостійності для зміцнення їх матеріальної і фінансової основи, від яких залежить надання високоякісних і доступних публічних послуг, задоволення інтересів громадян у різних сферах життєзабезпечення територій.

Важливою умовою реалізації надання соціальних послуг на рівні державних соціальних стандартів є використання фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, за якими визначаються обсяги міжбюджетних трансфертів для забезпечення фінансових потреб на виконання місцевою владою делегованих державою повноважень.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню теоретичних і практичних аспектів фінансування соціально важливих видатків місцевих бюджетів та проблемам забезпечення ефективного бюджетного регулювання за рахунок міжбюджетних трансфертів присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців, зокрема О. Гончаренко, М. Деркача, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луїної, Л. Петкової, С. Слухай, К. Ткач, В. Федосова та ін. Проте недосконалість механізму розрахунку фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, невідповідність фактичних обсягів фінансування делегованих повноважень реальним потребам фінансового забезпечення видатків на рівні державних соціальних стандартів потребують подальшого дослідження і пошуку шляхів для їх вирішення.

**Метою статті** є виявлення проблемних питань у застосуванні фінансового нормативу бюджетної забезпеченості та надання пропозицій щодо вдосконалення формульного розрахунку цього нормативу для соціально-економічного розвитку території.

**Виклад основного матеріалу.** Кожна країна має значні об'єктивні розбіжності у фінансовому розвитку своїх територій, обсягах та складу доходів місцевих бюджетів, можливостях надання громадських послуг. Причинами таких розбіжностей є: нерівномірне територіальне розташування продуктивних сил, що призводить до нерівномірного розміщення податкової бази; відсутність на окремих територіях достатніх фінансових ресурсів для надання громадських послуг у обсягах мінімальних соціальних стандартів; диференціація видатків територій одного рівня; планування видатків не в залежності від обґрунтованої необхідності надання громадських послуг, а від існуючої мережі бюджетних установ. Усе це призводить до необхідності здійснення фінансового вирівнювання територіальних формувань за допомогою міжбюджетних трансфертів.

Базовим показником, з врахуванням якого визначаються обсяги видатків місцевих бюджетів на фінансування делегованих повноважень та обсяги міжбюджетних трансфертів, є фінансовий норматив бюджетної забезпеченості. Відповідно до Бюджетного кодексу України фінансовий норматив бюджетної забезпеченості визначається шляхом ділення за-

гального обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію бюджетних програм, на кількість населення чи споживачів гарантованих послуг з врахуванням коригуючих коефіцієнтів, які враховують відмінності у вартості надання гарантованих послуг [1].

Відносно фінансового нормативу бюджетної забезпеченості в українській економічній літературі ведуться тривалі дискусії. Вперше спробу щодо введення цих нормативів було зроблено в 1990 році на основі Закону «Про місцеві Ради народних депутатів Української РСР та місцеве самоврядування» [2]. Цим законом встановлювалось, що на основі нормативів бюджетної забезпеченості, які розробляються Верховною Радою України, визначаються мінімальні розміри доходів місцевих бюджетів.

Друга спроба була зроблена в 1995 при прийнятті Закону України «Про бюджетну систему України». Цим законом визначалося, що на основі єдиних або групових фінансових норм і нормативів, які встановлюються вищими органами виконавчої влади на основі діючих законодавчих актів з врахуванням індексу інфляції і фінансових можливостей держави та територій, визначаються мінімально необхідні видатки бюджетів сільських та селищних рад, бюджетів районів та міст [3].

Третя спроба була зроблена в 1997 році при запровадженні Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні». Відповідно до цього закону дохідна база територіальних утворень визначається рівнем «мінімальних соціальних потреб», який гарантується державою [4]. Однак в усіх трьох випадках мінімальні соціальні потреби визначені не були.

Бюджетний кодекс визначає фінансовий норматив бюджетної забезпеченості як гарантований державою в межах наявних бюджетних коштів рівень фінансового забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями, виконавчими органами місцевого самоврядування, що використовується для визначення обсягу міжбюджетних трансфертів [1]. Отже, фінансовий норматив бюджетної забезпеченості повинен забезпечити громадянам України незалежно від місця їх проживання, надання соціальних послуг на рівні державних соціальних стандартів і гарантій, передбачених Конституцією України.

Варто відмітити, що робота по встановленню державних соціальних стандартів і нормативів розпочалася з прийняттям Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні гарантії» від 5 жовтня 2000 року. Однак тільки у БК України від 2010 року вперше задекларовано, що на підставі державних соціальних стандартів і нормативів розраховується загальний обсяг фінансових ресурсів за кожним видом видатків, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

Фінансові нормативи розраховуються у вартісному вираженні при плануванні видатків бюджету на освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення із розрахунку на одного користувача послуги; на державне управління (місцеве самоврядування) – із розрахунку на одного жителя територіального формування та на одну нормативну штатну одиницю; на охорону здоров'я, фізичну культуру і спорт, культуру – із розрахунку на одного мешканця адміністративно-територіальної одиниці.

На думку К.М. Ткач, таке визначення нормативу не є адекватним, оскільки не враховує реальної вартості видаткових зобов'язань, тому що щорічний розподіл видатків за функціональним призначенням відбувається без пояснень, чому саме такий обсяг видатків забезпечує здійснення повноважень в окремій галузі органів місцевої влади [5]. Місцевим бюджетам затверджуються тільки загальні обсяги видатків за кожним видом без врахування чисельності мешканців. Отже, надати суспільні послуги громадянам у повному обсязі така система не в змозі, тим більш поліпшити якість цих послуг.

Крім того, Л. Петкова і Л. Задувайло відмічають, що обсяг видатків, який визначається Міністерством фінансів України для місцевих бюджетів на виконання делегованих повноважень на основі нормативів бюджетної забезпеченості, значно менший за реальну потребу територіальних громад. Як наслідок, коштів вистачає лише на фінансування мінімальних соціальних потреб: на заробітну плату з нарахуваннями (55–60%), медикаменти (1,5%), харчування (3–3,5%), оплату комунальних послуг (7%) [6, с. 48]. Інші поточні видатки залишаються поза фінансовими спроможностями місцевих бюджетів. Це означає, що діюча система соціальних стандартів та нормативів потребує вдосконалення. До того ж вона не містить чіткого визначення вартості публічної послуги відповідно до соціального стандарту і не забезпечує відповідності між обсягом фінансування та вартістю публічної послуги, що надається на рівні місцевих органів влади.

Науковці відмічають чимало недоліків у порядку визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості: відсутність належного наукового та економічного обґрунтування; розрахунок нормативів на підставі досягнутого рівня виконання бюджетів; застосування необґрунтованих коригуючих коефіцієнтів; неадекватне відображення реальних потреб у фактичних видатках; не врахування щільності населення територіальних громад, його соціальної структури та рівня зайнятості, розвиненості мережі бюджетних закладів, вартості надання послуг та ін. [7–9].

Важливим на сьогодні в Україні є розроблення та затвердження державних соціальних стандартів за єдиною методикою за кожним із делегованих державою повноважень з урахуванням особливостей кожної території, що надало б можливість науково обґрунтувати фінансові нормативи бюджетної забезпеченості, які потребують оновлення по кожній галузі бюджетної сфери з урахуванням соціально-економічної ситуації та існуючої мережі бюджетних установ.

Оскільки фінансовий норматив бюджетної забезпеченості повинен забезпечити громадянам України надання соціальних послуг на рівні державних соціальних стандартів, то важливою умовою реалізації цього напрямку є спроможність органів місцевої влади забезпечувати не тільки фінансування поточних потреб громадян, а й розвиток соціальної сфери та інфраструктури для підвищення якості надання публічних послуг.

Такий підхід має передбачати при розрахунку фінансового нормативу бюджетної забезпеченості врахування не тільки поточних потреб адміністративно-територіальних одиниць, а й необхідність розвитку їх соціальної інфраструктури, належне матеріально-технічне забезпечення бюджетних закладів для більш повного задоволення потреб громадян у наданні якісних соціальних послуг.

З цього приводу І. Луніна справедливо зауважує, що створення умов для залучення інвестицій для розвитку підприємництва та формування сучасної соціальної інфраструктури є однією з важливих функцій органів місцевого самоврядування [10, с. 23]. Трансферти же надаються регіонам незалежно від того, який вклад вони здійснюють в розвиток економіки та залучення інвестицій.

У свою чергу С. Слухай та О. Гончаренко підкреслюють, що важливим напрямом розв'язання проблем фінансового забезпечення місцевих бюджетів є посилення зв'язку між соціально-економічним і бюджетним плануванням адміністративно-територіальних одиниць, оскільки на розрахунок доходів місцевих бюджетів практично не впливає соціально-економічна ситуація на території місцевого самоврядування та виконання програм розвитку адміністративно-територіальних одиниць [11, с. 70].

Діюча методика розрахунку фінансового нормативу бюджетної забезпеченості відповідно до Бюджетного кодексу не враховує розвиток соціально-економічного потенціалу територій, оскільки фінансовий норматив бюджетної забезпеченості встановлюється виходячи тільки із мінімальних поточних потреб територіальних формувань. Однак ці потреби щороку зростають і без відповідного розвитку економічного потенціалу будуть приводити до збільшення дотацій вирівнювання, які надаються з державного бюджету. В той же час можливості й державного бюджету не безмежні.

На думку О. Тофанюк та Т. Левічевої, для стимулювання та підвищення темпів розвитку регіонів необхідно введення «стимулюючого коефіцієнту» в формулу для визначення фінансового нормативу бюджетної забезпеченості, який слід враховувати при розподілі бюджетних коштів. Такий коефіцієнт науковцями пропонується розраховувати на основі критерію соціально-економічного розвитку регіонів [12, с. 25].

Вважаємо, що фінансовий норматив бюджетної забезпеченості повинен включати не тільки поточні потреби територіальних громад, а і їхній вклад у соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць. А державна регіональна політика має бути спрямована на стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій.

Такий підхід, на наш погляд, потребує включення у формулу для розрахунку фінансового нормативу бюджетної забезпеченості двох складових:

1) фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на фінансування поточних потреб, який визначається відповідно до Бюджетного кодексу;

2) фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на інвестиційний розвиток території.

Фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на інвестиційний розвиток території пропонуємо розраховувати шляхом ділення загального обсягу фінансових ресурсів, які передбачені планом економічного і соціального розвитку відповідної території на інвестиційний розвиток, на кількість мешканців чи споживачів соціальних послуг. Цей норматив також необхідно коригувати коефіцієнтами, які б враховували відмінності у вартості надання соціальних послуг залежно від чисельності населення чи споживачів соціальних послуг, розвитку економічної бази, темпів економічного зростання. До коригуючих чинників також слід віднести темпи зростан-

ня ВВП, валового регіонального продукту (ВРП) та інфляції, що повинно наблизити розрахункові показники до реальних потреб. Норматив інвестиційної забезпеченості на 1 жителя повинен визначатися центральною владою для кожного регіону відповідно до затвердженого йому плану економічного і соціального розвитку.

Таким чином, фінансовий норматив бюджетної забезпеченості буде визначатися шляхом ділення загального обсягу фінансових ресурсів, які спрямовуються на реалізацію бюджетних програм та на інвестиційний розвиток території, на кількість мешканців чи споживачів соціальних послуг.

### Висновки

Урахування при розрахунку фінансового нормативу бюджетної забезпеченості інвестиційної складової дозволить створити умови для:

- посилення взаємозв'язку між соціально-економічним та бюджетним плануванням адміністративно-територіальних одиниць;
- залучення інвестицій в економіку регіону і розвиток підприємництва;
- зростання економічного потенціалу території, що буде впливати на збільшення доходів місцевих бюджетів та скорочення міжбюджетних трансфертів;
- забезпечення проведення більш ефективної державної політики з вирівнювання економічного потенціалу й соціального розвитку територій;
- підвищення зацікавленості місцевої влади у пошуку додаткових резервів надходження податків;
- створення умови для зростання валового регіонального продукту;
- підвищення державних мінімальних соціальних стандартів;
- підвищення якості надання суспільних послуг;
- приведення у відповідність фактичних видатків на соціальну сферу у кожному регіоні до реальних потреб;
- стимулювання місцевої влади до проведення заходів, спрямованих на збільшення податкових надходжень та розвитку підприємницького сектору.

### Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 №2456-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>

2. Закон Української РСР «Про місцеві Ради народних депутатів Української РСР та місцеве самоврядування» від 05.12.1990 №513-XII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/513-12>.

3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бюджетну систему України» від 29.06.1995 // *Голос України*. – 1995. – 18 липня [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/>

4. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 №280/97-ВР [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-vr>

5. Ткач К.М. Проблеми та перспективи використання фінансових нормативів бюджетної забезпеченості при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів / К.М. Ткач // *Економіка. Управління. Інновації*. – 2013. – Вип. 2 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [file:///F:/Documents%20and%20Settings/Admin/eui\\_2013\\_2\\_80.pdf](file:///F:/Documents%20and%20Settings/Admin/eui_2013_2_80.pdf)

6. Петкова Л.О. Удосконалення системи міжбюджетних відносин у контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні / Л.О. Петкова, Л.М. Задувайло // *Фінанси України*. – 2006. – №9. – С. 47–53.

7. *Фінанси: підручник* / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – 2-ге вид. переробл. і доповн. – К.: Знання, 2012. – 687 с.

8. Дем'янишин В.Г. Проблеми та перспективи розвитку бюджетного нормування у системі стратегічних і тактичних методів бюджетного механізму / В.Г. Дем'янишин // *Фінансова система України*. Зб. наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія». – 2011. – Випуск 16. – С. 22–31.

9. Деркач М. Проблемні питання міжбюджетних відносин та основні напрями їх розв'язання / М. Деркач // *Голос України*. – 2008. – №81–82.

10. Луніна І. З «небес» на землю. Як має виглядати бюджетна децентралізація в Україні / І. Луніна // *Дзеркало тижня*. Україна. – 2014. – 12 грудня (№47) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/finances/z-nebes-na-zemlyu-yak-maye-viglyadati-byudzhetna-decentralizaciya-v-ukrayini\\_.html](http://gazeta.dt.ua/finances/z-nebes-na-zemlyu-yak-maye-viglyadati-byudzhetna-decentralizaciya-v-ukrayini_.html)

11. Слухай С.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С.В. Слухай, О.В. Гончаренко // *Фінанси України*. – 2007. – №8. – С. 63–72.

12. Тофанюк О.В. Оптимізація механізму розрахунку міжбюджетних трансфертів шляхом встановлення критерію соціально-економічного розвитку регіонів України / О.В. Тофанюк, Т.В. Левічева // *Економіка та управління підприємствами машинобудівельної галузі: проблеми теорії та практики*. – 2013. – №1. – С. 16–30.

УДК 339.9:336.7(477)

П.П. ГАВРИЛКО,  
к.е.н., професор, директор Ужгородського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## Регулювання ринку капіталу в зарубіжних країнах: досвід для розвитку фінансової системи України

*Наведені основні напрями здійснення регулювання міжнародного інвестування на основі узагальнення багатовікового світового досвіду експорту та імпорту капіталу в міжнародній економіці. Розглянуто заходи з лібералізації ведення зовнішньоекономічної діяльності та підвищення ефективності здійснення контролю за рухом капіталу. Доведено, що одним з важливих механізмів регулювання іноземних позичкових капіталів є регулювання валютних курсів.*

**Ключові слова:** глобалізація, фінансова система, інтеграція, капітал, фінанси, інвестиції, кредити, ринок.

П.П. ГАВРИЛКО,  
к.э.н., профессор, директор Ужгородского торгово-экономического института  
Киевского национального торгово-экономического университета

## Регулирование рынка капитала в зарубежных странах: опыт для развития финансовой системы Украины

Приведены основные направления осуществления регулирования международного инвестирования на основе обобщения многолетнего мирового опыта экспорта и импорта капитала в международной экономике. Рассмотрены меры по либерализации ведения внешнеэкономической деятельности и повышению эффективности осуществления контроля за движением капитала. Доказано, что одним из важных механизмов регулирования иностранных ссудных капиталов является регулирование валютных курсов.

**Ключевые слова:** глобализация, финансовая система, интеграция, капитал, финансы, инвестиции, кредиты, рынок.

P. HAVRYLKO,  
associate professor, director Uzhgorod Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics

## The regulation of capital market in foreign countries: experience for the development of Ukraine's financial system

The basic directions of regulating of international investment based on a generalization of centuries-old world experience of export and import of capital in the international economy are presented. Measures on liberalization of foreign trade activities providing and improving of the efficiency of controls for capital movement are considered. It is proved that one of the important mechanisms of regulation of foreign loan capitals is to regulate exchange rates.

**Keywords:** globalization, financial system, integration, capital, finance, investment, loans, market.

**Постановка проблеми.** Фінансова глобалізація впливає на міжнародні інвестиції, міжнародну конкуренцію, поведінку компаній, інвесторів, банків та інших фінансових інститутів, міжнародних фінансових організацій. Дуже важливим для країн, які прагнуть скорішої інтеграції у світовий господарчий комплекс, є вивчення особливостей розвитку фінансового ринку в умовах глобалізації – економічної в цілому і фінансової зокрема. Зростаюча взаємозалежність країн, інтенсифікація міжнародного обміну товарами, послугами та капіталом приводить до появи нових тенденцій у сфері фінансових відносин. Тому важливим напрямом є розробка ефективної національної політики в області фінансів.

Міжнародна фінансова інтеграція на теперішній час – недостатньо вивчене явище, тому дослідження у цій області дуже важливі та викликають великий інтерес. Економіка України гостро відчуває потребу в капіталі, але становлення власного фінансового ринку відбувається повільно, нерівномірно і суперечливо. Тому від того, наскільки швидко та якісно Україна буде інтегрована у світовий фінансовий простір, залежить її частка у світових фінансових потоках, обсягу залучених до економіки інвестицій.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню проблем формування національної фінансової політики в умовах інтеграції України до світового ринку капіталу присвячено роботи науковців: В. Гейця, Дж.К. Ван Хорна, Л. Вальраса, Д. Едмістера, О. Журавської, Дж. Кейнса, В. Пахомова, М. Портера, М. Савлука, В. Сіденка, С. Фішера та ін.

Однак, незважаючи на здобутки наукової думки щодо перспективних можливостей міжнародної інтеграції, стан економічної практики в Україні свідчить про необхідність подальших досліджень з питань міжнародного інтегрування.

**Мета статті** – використання зарубіжного досвіду регулювання ринку капіталу у формуванні та розвитку фінансової системи України.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток світового фінансового ринку сприяє посиленню взаємозалежності та

взаємодії як підсистем світового господарства, так і окремих країн. Кожна країна з ринковою економікою має власне національне законодавство щодо регулювання іноземних інвестицій. Закони про іноземні інвестиції формують правове поле експорту та імпорту капіталу [2]. Вони, наприклад, передбачають дольову участь іноземних інвесторів у заснуванні спільних підприємств, регулюють порядок придбання іноземними інвесторами «паперових активів» у країні-реципієнті з визначенням частки цих активів у підприємствах-емітентах цінних паперів. Національне законодавство регулює порядок придбання іноземними інвесторами облигацій державної позики. В національному законодавстві про іноземні інвестиції передбачається режим заснування та функціонування підприємств повністю з іноземними активами. Правові норми, що ними керується будь-яка країна ринкової економіки, вимагають дотримання цих норм іноземними інвесторами при заснуванні дочірніх підприємств, філій, представництв тощо. Згідно з існуючими у країнах законами про іноземні інвестиції передбачаються умови придбання прав та способів користування земельними ділянками, на яких знаходяться іноземні підприємства чи інші об'єкти, що знаходяться у власності нерезидентів.

Законодавство багатьох країн про іноземні інвестиції передбачає можливу участь іноземних інвесторів у роздержавленні та приватизації державних підприємств. Законами передбачена також участь іноземних промислових підприємців, банків тощо в діяльності вільних економічних зон, що знаходяться на території країни-реципієнта. Законодавство про інвестиції передбачає надання іноземним інвесторам певних пільг, якщо в цьому є економічна доцільність, або ж, навпаки, позбавлення їх тих чи інших пільг чи пріоритетів.

На основі узагальнення багатовікового світового досвіду експорту та імпорту капіталу в міжнародній економіці відпрацьовані та загальноприйняті норми регулювання потоків і інвестицій. Регулювання міжнародного інвестування здійснюється за такими напрямками:

- сприяння співробітництву в галузі міжнародного інвестування на багатосторонній основі;
- здійснення міжнародного інвестування на двосторонній основі;
- розробка та реалізація інвестиційної політики в країнах, що залучають іноземні інвестиції;
- сприяння іноземним інвесторам у країнах–реципієнтах [1, с. 466].

Країни продовжують вводити в дію нове законодавство і норми регулювання, щоб зробити свій інвестиційний клімат більш привабливим для інвесторів.

На регіональному й глобальному рівнях були укладені й міжнародні інвестиційні угоди. Різні міжнародні угоди, як правило, стають більш складними й комплексними по змісту, і в них все частіше вносяться пов'язані з інвестиціями положення, які стосуються нерозглянутих раніше питань. Одночасно зі збільшенням числа міжнародних інвестиційних угод частішають і суперечки між інвесторами і державами.

Проте як глобалізація економіки, так і фінансова глобалізація, а водночас і лібералізація фінансових ринків відбувається вкрай нерівномірно. А відтак і темпи та масштаби лібералізації рахунків руху капіталу своєю чергою диференціюють як між окремими країнами, так і між регіонами міжнародної економіки.

Більшість країн, у тому числі країн транзитивної економіки, впровадили у себе режим валютної конвертованості по рахунках руху капіталу. Інші «порогові країни», зокрема Аргентина, Коста-Ріка, Сальвадор, Ямайка, Сінгапур, Тринідад і Тобаго, Венесуела, а з числа нових незалежних країн – Киргизька Республіка, відкрили важливі статті своїх рахунків руху капіталу за одноразовими законодавчими актами.

В додаток до лібералізації операцій по рахунках руху капіталу та впровадження за цими рахунками конвертованості валют багатьма країнами були вжиті також інші заходи з лібералізації зовнішньоекономічної діяльності. Йдеться, зокрема, про лібералізацію нормативно–правових систем регулювання іноземних інвестицій. У результаті більшість з цих країн стали досить привабливими для іноземних інвесторів. Тому в 90–ті роки приватні капітали, зокрема у формі прямих інвестицій, активно почали надходити до країн, що розвиваються, та до країн перехідної економіки.

Певні передумови для формування механізмів регулювання потоків приватного капіталу, зокрема у формі банківських позик та кредитів, відіграли реформи, що в 90–х роках відбулися в багатьох країнах у банківській сфері. Йдеться передусім про прийняття та забезпечення належного контролю за дотриманням міжнародних стандартів банківської діяльності. Зразком таких стандартів можуть бути різні угоди, що розроблені Комітетом з регулювання банків, та практика банківського нагляду Банку міжнародних розрахунків, які відомі як Базельські стандарти.

Надійність та безпека банківських систем країн набуває особливої актуальності в умовах нестабільності міжнародних потоків капіталу. Тому постає проблема ув'язки банківського регулювання з національними стратегіями лібералізації операцій з розрахунків руху капіталу.

В економічній літературі вказується на цілу низку аргументів на користь введення контролю за потоками капіталів [3]. Ефективність контролю за рухом капіталу оцінюється з погляду його впливу на потоки капіталу і досягнення таких цілей

економічної політики, як підтримання стабільності валютного курсу за рахунок забезпечення більшої незалежності грошово–кредитної політики чи збереження внутрішньої макроекономічної і фінансової стабільності. Якщо заходи контролю ефективні, потоки капіталу будуть менш чутливими до внутрішніх процентних ставок, які можуть бути у такому випадку орієнтовані владою на внутрішні економічні завдання [4].

Контроль за потоками капіталу не слід розглядати як ідеальний інструмент пруденціальної політики, оскільки він часто вводиться і модифікується в інтересах досягнення макроекономічних, а не мікроекономічних цілей, наприклад, в умовах понижуючого тиску на валютні курси (Бразилія в період Мексиканської та Азійської кризи, Чилі і Колумбія в період Азійської кризи). Досвід низки країн (наприклад, Бразилії і Таїланду) свідчить про те, що використання контролю за припливом капіталу може не досягати цілей довгострокового захисту від зворотного руху капіталу, якщо воно не супроводжується необхідним коригуванням макроекономічної політики і зміцненням фінансової системи.

Одним з важливих механізмів регулювання іноземних позичкових капіталів є регулювання валютних курсів. Різні види валютних режимів, що можуть встановлюватись центральними банками в тій чи іншій економічній ситуації, створюють певні стимули для потенційних позичальників іноземного короткострокового капіталу.

Фінансування дефіциту поточного рахунку платіжного балансу США здійснюється шляхом емісії державних цінних паперів, в які інвестують доларові резерви основні торговельні партнери США, що фактично є вимушеним інвестуванням в американську економіку. Здійснюється інтенсивне нагромадження валютних резервів у доларах США в основних країнах–експортерах (Китай, Тайвань, Японія, Росія та ін.), які в багатьох країнах вже перевищили розміри достатності для обслуговування зовнішніх зобов'язань.

Тому нагромадження валютних резервів є вимушеним для зв'язування надлишку валютних надходжень та стримування небезпеки ревальвації національної валюти. Штучне підтримування курсів валют основних торговельних партнерів США – Японії (за рахунок масштабних валютних інтервенцій), Китаю та ряду інших азійських країн (за рахунок регульовано–фінансового курсу юаня та інших валют), а також вимушене значне підвищення курсу євро щодо долара США і збереження цієї тенденції у середньостроковій перспективі – всі ці процеси ведуть до накопичення потенціалу істотних змін курсів для збалансування валютної рівноваги.

Для України можливі негативні зовнішні шоки. Зарубіжні аналітики прогнозують у разі продовження тенденції значної та швидкої девальвації долара та одночасного підвищення курсу євро, а також істотної ревальвації курсів валют азійських країн, перш за все Китаю, що є значним торговельним партнером України. Однак значна девальвація до євро хоч і сприяє підвищенню зовнішньої конкурентоспроможності українських товарів на міжнародних ринках, проте поступово набуває негативних рис щодо інших чинників впливу на економіку. Насамперед це стосується подорожчання товарів, імпортованих з Європи [5].

Важливе значення для залучення іноземних інвестицій має послідовне проведення політики приватизації. При наявності сприятливих умов приватизації іноземні інвестори із зацікавленістю беруть участь у тендерах з купівлі тих чи ін-

ших промислових та енергетичних об'єктів, особливо тих з них, що мають стратегічне значення. Сприяють залученню в країну іноземного капіталу зобов'язання, що їх беруть на себе країни, які вступають у Світову організацію торгівлі (СОТ).

В умовах сучасного високого рівня розвитку світового інвестиційного процесу для залучення іноземного капіталу важливими є двосторонні та багатосторонні інвестиційні угоди. Всі види потоків фінансових ресурсів вимагають нагального укладання глобальної угоди щодо правил інвестування та регулювання транскордонного руху капіталу.

Значний внесок у формування механізму регулювання транскордонних потоків капіталу зробили Організація Об'єднаних Націй та підпорядковані їй економічні організації та компанії. Йдеться, зокрема, про Економічну і Соціальну раду (ЕКОСОП), Світову організацію торгівлі (СОТ), Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), міжнародні фінансові та кредитні організації.

### Висновки

Таким чином, упродовж цілого ряду десятиріч, особливо починаючи з 60-х років ХХ ст., міжнародною практикою регулювання економіки сформовані відповідні дво- та багатосторонні угоди та інші міжнародно-правові норми регулювання інвестицій. Ці норми були імplementовані на національному рівні багатьох країн, в результаті чого в наш час практично в кожній країні з ринковою економікою існує власне національне законодавство, яке регламентує та регулює правила залучення та функціонування іноземних капіталів.

Зарубіжні аналітики прогнозують можливі негативні зовнішні шоки для України у разі продовження тенденції значної та

швидкої девальвації долара та одночасного підвищення курсу євро, а також істотної ревальвації курсів валют азіатських країн. Однак значна девальвація до євро хоч і сприяє підвищенню зовнішньої конкурентоспроможності українських товарів на міжнародних ринках, проте поступово набуває негативних рис щодо інших чинників впливу на економіку. Насамперед це стосується подорожчання товарів, імпортованих з Європи.

Ефективність контролю за рухом капіталу оцінюється з точки зору його впливу на потоки капіталу і досягнення таких цілей економічної політики, як підтримання стабільності валютного курсу за рахунок забезпечення більшої незалежності грошово-кредитної політики чи збереження внутрішньої макроскопічної і фінансової стабільності.

### Список використаних джерел

1. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности / И.Н. Герчикова. – М.: Консалт банкир, 2001. – 624 с.
2. Жаліло Я.А. Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинених країн / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 1996. – 86 с.
3. Контроль за движением капитала: опыт стран по его введению и отмене. Пер. с англ. (Акира Арийоши, Карл Хабермайер, Бернард Лоренс, Иней Этнер–Роб, Джорж–Иван Каналес–Кириленко, Ан-дрей Кириленко). – М.: Весь мир, 2001. – 133 с.
4. Ливенцев Н.Н. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран) / Н.Н. Ливенцев, Г.М. Костюнина: Учебник. – М.: Экономист, 2004. – 368 с.
5. Макогон Ю.В. Глобализация и Украина в мировой экономике / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова. – Донецк: ДонНУ, 2004. – 478 с.

*Т.І. ЄВЕНКО,*

*к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України*

## Стан банківської системи України в 2015 році, дослідження проблемних аспектів та шляхи їх подолання

*У статті розглянуто стан банківської системи України. Досліджено її проблемні аспекти та запропоновані шляхи їх вирішення.*

**Ключові слова:** банк, банківська система, девальвація гривні, фінансовий сектор, стабільність банківської системи, Базель–3, банківський нагляд, фінансова криза.

*Т.И. ЕВЕНКО,*

*к.е.н., ст. преподаватель кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины*

## Состояние банковской системы Украины в 2015 году, исследование проблемных аспектов и пути их преодоления

*В статье рассмотрено состояние банковской системы Украины. Исследованы ее проблемные аспекты и предложены пути их решения.*

**Ключевые слова:** банк, банковская система, девальвация гривни, финансовый сектор, стабильность банковской системы, Базель–3, банковский надзор, финансовый кризис.

*T. EVENKO,*

*candidate of economic sciences, senior teacher of department of finances, National university of bioresources and priradopol'zovanie of Ukraine*

## Consisting of banking system of Ukraine is of 2015, research of problem aspects and way of their overcoming

*The state of the banking system of Ukraine is considered In the article. Its problem aspects and offered ways of their decision are investigational.*

**Keywords:** bank, banking system, devaluation of grivna, financial sector, stability of the banking system, Basel–3, bank supervision, financial crisis.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі, в умовах трансформації економіки, серед основних проблем України, що потребують вирішення, важливе місце посідає завдання формування ефективної банківської системи. На етапі переходу України до ринкової економіки проблеми банківського сектору стають особливо актуальними, адже від їх вирішення значною мірою залежить не тільки успішна діяльність підприємства чи окремої галузі, але й прискорення розвитку економіки країни в цілому.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблематику сучасного стану банківської системи України, зокрема, досліджували такі вчені та науковці: В.Д. Базилевич, С.В. Башлай, І.В. Белова, В.М. Геєць, А.А. Гриценко, О.В. Дзюблук, І.І. Дяконова, Ю.В. Кій, О.І. Кіреєв, М.Б. Колісник, О.Д. Ладюк, О.В. Тарасова, Ю.С. Тисячна та інші.

Проте, відзначаючи вагомість та цінність існуючих наукових праць вищезазначених учених, водночас відмітимо, що недостатньо уваги приділено проблемам стану банківської системи України на межі фінансової кризи.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в сучасних умовах розвитку національної економіки стан банківської системи має важливе значення. Саме банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Забезпечення стабільності банківської системи – це першочергове завдання, яке необхідно вирішити на шляху інтеграції України до європейського економічного простору.

**Мета статті** полягає у проведенні аналізу сучасного стану банківської системи України, дослідженні проблемних аспектів та шляхів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** Наявність в Україні успішно функціонуючого фінансового сектору, зокрема банківського, є необхідною умовою створення ефективної ринкової економіки, завоювання міцних позицій на вітчизняному та світовому ринках. Це пов'язано з його провідним значенням у забезпеченні рівня накопичень та інвестицій, необхідних в умовах зростання та підвищення ефективності економіки [1, с. 32].

Для функціонування банківської системи України розроблена нормативна база, впроваджені принципи діяльності банків, методи та інструменти грошово-кредитної політики тощо. Проте швидкий розвиток фінансових глобалізаційних процесів ставить перед банківською системою все більше завдань, при вирішенні яких Україна стане активним учасником глобалізаційних процесів, що дасть можливість виходу на міжнародні фінансові ринки.

Сьогодні банківська система України – це законодавчо визначена, чітко структурована і субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють кредитні і фінансові операції на професійній основі і функціонально взаємопов'язані в самостійну економічну структуру [2, с. 167].

Останнім часом, на жаль, фінансова криза торкнулася банківської системи України, яка призупинила розвиток банків та підірвала довіру до банківської системи в цілому. При настанні банківської кризи виживають найсильніші. Банк, який не відповідає вимогам зовнішнього середовища, повинен або адаптуватися і використовувати свої сильні сторони, або зникнути. Ряд законодавчих нововведень, які було проведено в Україні, позитивно вплинули на розвиток банківської системи. Зокрема, була задіяна система державного регулювання і контролю діяльності, необхідна законодавча база; підго-

товлена достатня кількість кваліфікованих банківських кадрів; склались базові передумови для повноцінного функціонування інститутів в умовах ринкової економіки та ін.

Сучасний стан банківської системи України залишає бажати кращого, існує багато не вирішених проблем, які потребують негайної реакції з боку влади. Наразі Україну порівнюють з найбільш бідними країнами світу, після чергового падіння гривні мінімальна зарплата становила \$43, що на \$4 менше, ніж у бідних Бангладеш, Гані та Замбії [3].

Достатньо цікавим та читабельним є документ, який опублікував НБУ, «Банківська система 2015: виклики та перспективи», який дає можливість зрозуміти офіційну позицію регулятора відносно проблем сектору, а головне – пріоритетність поставлених завдань.

- Головні проблеми банківської системи, на думку НБУ, це:
- значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків;
  - низький рівень капіталізації банківських установ;
  - високі збитки банківського сектору, що становили майже 53 млрд. грн.;
  - не вирішені питання, зокрема у податковій сфері, процесі реформування судової системи України та боротьби з корупцією;
  - зростання валютних ризиків як потенційна загроза стійкості банківської системи;
  - викривлення окремими банками статистичної звітності, що ускладнює можливості оцінки реальних масштабів кредитування банками пов'язаних осіб [4].

Головними шляхами врегулювання проблем у банківській системі НБУ назвав такі:

- розширення переліку пов'язаних осіб;
- встановлення обов'язку банку подавати Національному банку України інформацію про пов'язаних з банком осіб;
- надання Національному банку України права при здійсненні банківського нагляду визнавати фізичних та юридичних осіб такими, що є пов'язаними з банком, за наявності ознак, визначених Національним банком України;
- передбачення можливості віднесення банку до категорії проблемного у разі систематичного подання недостовірної звітності, у тому числі щодо операцій з пов'язаними особами;
- покладення відповідальності на власників істотної участі, керівників банків та інших пов'язаних з банком осіб обов'язку відповідати всім своїм майном у разі, якщо їх дії чи бездіяльність призвели до неплатоспроможності банку;
- встановлення адміністративної та кримінальної відповідальності власників істотної участі, керівників банків та інших пов'язаних з банком осіб за діяльність, що призводить до неплатоспроможності банку [5].

НБУ обрав кілька напрямів щодо вдосконалення банківської системи, не охопивши її цілком та не зачіпаючи важливі, на наш погляд, проблеми.

Проаналізувавши статистичну інформацію по банківській системі в 2015 році, можемо зробити такі висновки.

Станом на 01.11.2015 ліцензію Національного банку України мали 120 банківських установ (у тому числі 40 банків з іноземним капіталом).



## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Загальні активи банків у жовтні 2015 року зросли на 48,7 млрд. грн., зобов'язання – на 42,0 млрд. грн. Таке зростання відбулось переважно за рахунок впливу курсової різниці.

Регулятивний капітал діючих банків за жовтень 2015 року зменшився на 10,7 млрд. грн. Зменшення відбулося за рахунок збитку двох банків, що були отримані внаслідок формування резервів за активними операціями. При цьому в цілому по системі банків регулятивний капітал за жовтень збільшився на 27,8 млрд. грн. за рахунок виходу з банківської системи ПАТ «Дельта Банк». У той же час продовжилось зростання статутного капіталу по системі (на 190 млн. грн. в жовтні та на 12,3 млрд. грн. з початку 2015 року) внаслідок докапіталізації банків.

Збиток по системі банків станом на 1 листопада 2015 року становив 56,3 млрд. грн.

За жовтень 2015 року загальний обсяг збитку діючих банків становив «мінус» 3,7 млрд. грн. Проте за жовтень у порівнянні з вереснем збиток скоротився на 39% (за вересень 2015 року – мінус 6,1 млрд. грн.).

На зменшення обсягу збитку головним чином вплинув прибуток від торговельних операцій, який за жовтень становив 3,2 млрд. грн. (16,5% доходів банків за жовтень). Крім того, в жовтні платоспроможні банки отримали максимальний за 8 місяців чистий комісійний дохід – 2 млрд. грн. Також дещо збільшився чистий процентний дохід – до 4,4 млрд. грн. за жовтень 2015 року. Головним чинником отримання банками збитків залишаються значні обсяги відрхувань у резерви – за жовтень поточного року банками було сформовано резервів на загальну суму 9,8 млрд. грн. (42,8% від витрат за жовтень). Проте слід зауважити, що темпи нарощення банками резервів поступово уповільнюються. Станом на 01.11.2015 79 банків отримали прибуток на загальну суму 3,9 млрд. грн., у тому числі за жовтень – 78 банків на загальну суму 0,7 млрд. грн. [6].

Найбільш прибутковим банком за результатами 2015 року був Сітібанк (337,04 млн. грн.), друге та третє місця належать Унікомбанку (115,6 млн. грн.) та КредіАгріколь банку (92,23 млн. грн.).

Звернувши увагу на кредитні рейтинги банків України, можемо сказати, що найнадійнішими банківськими установами в 2015 році були: Ощадбанк (державна гарантія 100% вкладів), Укресімбанк (державний банк), КредіАгріколь банк (Credit Agricole, Франція), УкрСиббанк (BNP Paribas Group, Франція), Райффайзен банк Аваль (Raiffeisen Bank, Австрія).

При складанні рейтингу найбільших українських банків враховувалася здатність банку без затримки повернути депозити, якщо у нього з'являться фінансові проблеми або проблеми по погашенню кредитів і зростанні заборгованості клієнтів, а також рівень підтримки акціонерів і держави.

Важливу роль відіграє чинник власника з точки зору поповнення капіталу і ліквідних ресурсів, що є основою стійкості в стресових умовах. Жоден банк, який належить державі або міжнародним фінансовим холдингам, не був визнаний неплатоспроможним.

На нашу думку, НБУ не враховано ряд важливих питань, зокрема: валютні кредити населенню, недостатня увага до депозитного відтоку, виплата депозитів вкладникам ліквідованих банків, різноманітні валютні питання.

Слід зазначити, що курс валют, який зростає з неймовірною швидкістю та тягне за собою підвищення рівня цін (на продукти, комунальні послуги, паливо та ін.), достатньо логічним кроком було б підвищити соціальні виплати, адже якщо деякі соціальні прошарки жили бідно рік назад, то зараз вони стали ще бідніші.

У бюджеті зафіксовано, що з 1 грудня 2015 року передбачалось збільшення прожиткового мінімуму, мінімальних пенсій, мінімальних зарплат в Україні на 13%, але наразі ми цього не спостерігаємо, незначне підвищення виплат все ж не полегшило життя пересічних українців [7].

Банківський ринок знаходиться в трансі від курсового стрибка, втрати активів у Криму та зоні АТО (втрата більше 15% активів і пасивів банків), падіння платоспроможності позичальників, масове скорочення персоналу і продовження серії дефолтів фінансових установ. Масовий відтік депозитних коштів населення становив \$10 млрд. за валютними вкладками і понад 40 млрд. – за гривневими [8].

За роки незалежності в Україні створена і діє банківська система, яка активно впливає на соціально-економічний комплекс як держави в цілому, так і її регіонів. Треба визнати, що банківська система в Україні перебуває нині у стані подальшого реформування і потребує конкретних дій. Аби підвищити ефективність української економіки, банкам треба відігравати роль посередника між надходженням вітчизняних заощаджень та раціональним розміщенням капіталів в економіці [9, с. 85].

Для врегулювання проблем у банківському секторі прийнято закон про капіталізацію та реструктуризацію банків [10].

Він установлює обов'язок банків, які за результатами стрес-тестування потребують додаткової капіталізації, забезпечити капіталізацію/ реструктуризацію у визначеному Національним банком розмірі. Крім того, законопроектом будуть врегульовані умови та шляхи участі держави в капіталізації банків, також вводиться мораторій на розподіл чистого прибутку банку й викуп банком розміщених ним акцій. Документом надається право Фонду гарантування вкладів фізичних осіб установлювати для банків- правонаступників, які в результаті реорганізації повністю або частково приймають майно, права та обов'язки банку, що реорганізовується, диференційований розмір річної ставки регулярного збору.

Ми вважаємо, що рятувати неплатоспроможні комерційні банки за кошти держбюджету та приєднувати їх до державних банків недоцільно, оскільки тут виникає значна корупційна складова. У цьому випадку рекапіталізація банку за рахунок великих вкладників і конвертація депозитів у капітал може використовуватися тільки для реально «неплатоспроможних» банків і в ситуаціях, коли повернути депозити немає ніякої іншої можливості.

Проте політика НБУ має бути превентивною та мати внутрішній механізм запобігання фінансовим кризам.

Отже, зважаючи на існуючі проблеми, можна запропонувати такі шляхи вирішення:

- підвищення контролю за діяльністю банків;
- підвищення рівня капіталізації банків;
- врегулювання конфліктів між народом і банками, пом'якшення умов договору (виплата валютних кредитів за меншим курсом);

- забезпечення довіри до банків, шляхом підвищення їхньої стабільності, конкурентоспроможності та стійкості;
- посилення боротьби з відмиванням злочинних грошей;
- участь банків у міжнародних банківських об'єднаннях, відкриття філій за кордоном.

Отже, зважаючи на існуючі проблеми, можна запропонувати такі шляхи вирішення:

- підвищення контролю за діяльністю банків;
- підвищення рівня капіталізації банків;
- врегулювання конфліктів між народом і банками;
- забезпечення довіри до банків шляхом підвищення їхньої стабільності, конкурентоспроможності та стійкості;
- посилення боротьби з відмиванням злочинних грошей;
- участь банків у міжнародних банківських об'єднаннях, відкриття філій за кордоном;
- інше.

Зокрема, підвищення рівня капіталізації банків має стати першочерговим завданням у процесі планування розвитку банківської системи. Нові міжнародні стандарти у сфері капіталу та ліквідності (Базель–III) розроблені Базельським комітетом із банківського нагляду в складі комплексного пакету фундаментальних реформ міжнародної системи банківського регулювання й нагляду. Основна мета базельських стандартів – підвищення стійкості банків і захист прав споживачів фінансових послуг [11]. Тому НБУ потрібно максимально швидко їх упроваджувати. Це дасть змогу повернути довіру до банківської системи України та забезпечити її стабільність.

На нашу думку, банківська система України має ряд серйозних проблем, НБУ робить маленькі кроки щодо їх подолання, але на сьогодні вони є малоефективними, тому що банківська система нашої країни на стадії краху і потребує повільного одужання та швидких дій уряду.

### Висновки

Для забезпечення системної стійкості банківської системи України потрібно невідкладно переходити на стандарти Базеля–3, ураховуючи, що окремі показники вже виконуються. Проте малоімовірно, що Базель–3 може розв'язати всі проблеми банківської системи. Потрібно звернути увагу на проблеми, які властиві саме українській банківській системі. Зокрема, слід намагатись урегулювати відносини між банками та позичальниками (конвертація валютних кредитів у

гривневі), ефективно ліквідувати неплатоспроможні банки та очистити банківську систему, здійснювати нагляд як на індивідуальній, так і на консолідованій основі й забезпечити реальну політичну та економічну незалежність НБУ тощо.

### Список використаних джерел

1. Примерова О.К. Інтеграція банківської системи як організаційна інновація і потреба розвитку світового фінансового ринку / О.К. Примерова // Проблеми науки. – 2011. – №5. – С. 31–37.
2. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа: підручник / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – 564 с. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа: підручник / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – С. 564.
3. Мінімальна зарплата в Україні через падіння гривні вже нижча, ніж у Замбії й Гані [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1047928-minimalna-zarplata-v-ukrajini-cherez-padinnya-grivni-vje-nijcha-nij-u-zambiji-i-gani-zmi.html>
4. Банківська система – 2015: погляд НБУ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com/bankivska-sistema-2015-poglyad-nbu.html>
5. «Банківська система 2015: виклики та перспективи» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>
6. «Доходи та витрати банків України за десять місяців 2015 року» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=14789283&cat\\_id=58285](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14789283&cat_id=58285)
7. Мінімальні зарплати та пенсії українців зростають на 13% із 1 грудня 2015 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/soc/1042211-minimalni-zarplati-ta-pensiji-ukrajintiv-zrostut-na-13-iz-1-grudnya-2015-roku.html>
8. Рейтинг життєздатності банків – 2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zt.ridna.ua/2015/02/16/rejtynh-zhyttjezdatnosti-bankiv-2015/>
9. Тарасова О.В. Стан і тенденції розвитку банківської системи України [Текст] / О.В. Тарасова, Ю.О. Панова // Економіка харчової промисловості. – 2014. – №3. – С. 79–86, с. 85.
10. Закон України «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків», відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, №6, ст.41 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/78-19>
11. Базель III: вопросы внедрения. Электрон. ресурс. – Режим доступа: [https://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III\\_rus.pdf](https://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III_rus.pdf)

УДК 336.761

С.А. СТАСІНЕВИЧ,

к.е.н., ст. науковий співробітник, доцент кафедри біржової діяльності,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
А.С. БЛАГОДАТНИЙ,

студент ОКР «Магістр», Національний університет біоресурсів і природокористування України

## Удосконалення клірингової та розрахункової діяльності на ринку цінних паперів України

*Розглянуті особливості сучасного удосконалення клірингово–розрахункової діяльності в умовах реформування депозитарного забезпечення ринку цінних паперів України: зміна законодавчо–нормативної бази на основі міжнародного досвіду, практичний аспект трансформації організаційно–інституційних засад клірингу і розрахунків на вітчизняному фондовому ринку, наведені показники функціонування оновленого розрахункового центру.*

**Ключові слова:** цінні папери, фондовий ринок, депозитарна система, кліринг, розрахунковий центр, реформа.

С.А. СТАСИНЕВИЧ,

к.э.н., ст. научный сотрудник, доцент кафедры биржевой деятельности,  
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,  
А.С. БЛАГОДАТНЫЙ,

студент ОКР «Магистр», Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

## Совершенствование клиринговой и расчетной деятельности на рынке ценных бумаг Украины

*Рассмотрены особенности современного совершенствования клирингово–расчетной деятельности в условиях реформирования депозитарного обеспечения рынка ценных бумаг Украины: изменения законодательно–нормативной базы на основании международного опыта, практический аспект трансформации организационно–институциональных основ клиринга и расчетов на отечественном фондовом рынке, приведены показатели функционирования обновленного расчетного центра.*

**Ключевые слова:** ценные бумаги, фондовый рынок, депозитарная система, клиринг, расчетный центр, реформа.

S. STASINEVYCH,

PhD, Senior Researcher, Associate Professor of exchange department,  
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,  
A. BLAHODATNUY,

student, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

## The improvement of clearing and settlement activities in the securities market of Ukraine

*The features of modern improvements in clearing and the payment activities in the conditions of reforming the depository ensuring the securities market of Ukraine: changes in legal and regulatory framework based on international experience, the practical aspect of the transformation of the organizational and institutional framework for clearing and settlement in the domestic stock market, given parameters of functioning of the updated clearing center.*

**Keywords:** securities, stock market, depository system, clearing, settlement center, reform.

**Постановка проблеми.** Одним із сегментів інфраструктури ринку цінних паперів є депозитарна система. Нині депозитарна система України перебуває у стані реформування.

Започаткування даного трансформаційного процесу знайшло своє втілення у Законі України «Про депозитарну систему України» №5178–VI від 06.07.2012, який у повному обсязі набув чинності з 12.10.2013. Серед структурних нововведень Закону «Про депозитарну систему України» необхідно виокремити появу нового потужного учасника – ПАТ «Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках» (Розрахунковий центр або РЦ). РЦ створено на базі ПрАТ «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів», який змінив не тільки назву, а й функції на вітчизняному фондовому ринку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичні і практичні аспекти проблем розвитку фондового ринку України та його інфраструктури представлені численними працями вчених–дослідників. Серед них українські вчені–практики: О. Барановський, А. Головка, А. Грищенко [1], О. Курінний [2], Т. Лапшина [3], С. Москвін [4], Г. Терещенко [5], С. Хоружий [4].

**Метою статті** є висвітлення результатів дослідження такого інституту інфраструктури ринку цінних паперів, як клірингова та розрахункова діяльність, що зазнає у зв'язку з реформою депозитарного забезпечення в Україні та в цілях поліпшення системи розрахунків на фондовому ринку значної перебудови.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття «кліринг» (англійське clearing), що припускає порядок розрахунків, заснований на заліку взаємних вимог, було введено в обіг в середині XVIII ст. у Великій Британії. У світі кожна країна вибудовувала систему клірингу виходячи з історичного розвитку власних біржових інститутів, рівня довіри між учасниками ринку, принципів торгів і розрахунків [6].

Особливість організації клірингової діяльності у Великій Британії полягає в існуванні єдиного основного партнера (CCP – Central counterparty) для усіх провідних бірж країни – LCH (London Clearing House). В даний час LCH обслуговує такі біржові інститути: Euronext, LIFFE, Міжнародну нафтову біржу, Лондонську біржу металів, Лондонську фондову біржу й Електронну європейську біржу (virt-x). Клірингова діяльність на організованому ринку побудована на дотриманні принципу CCP (технологія з використанням центрального контрагента) – багатосторонній залік (неттінг) зобов'язань по угодах і, у більшості випадків, передбачає участь клірингової організації як центральну сторону по угоді. З метою розподілу ризиків, пов'язаних з розрахунково–кліринговим обслуговуванням операцій, учасників ринку обслуговують дві незалежні одна від одної організації: LCH, що виступає центральною стороною по угоді і мінімізує кредитні ризики і ризики ліквідності, а також система CREST, що забезпечує розрахунки по цінних паперах, депозитарне обслуговування і мінімізує операційні ризики. При цьому LCH і CREST не афілійовані між собою.

У США основний обсяг клірингової діяльності здійснює Національна клірингова корпорація по цінних паперах NSCC (the National Securities Clearing Corporation). Вона проводить кліринг по угодах, що укладаються на усіх фондових майданчиках США за принципом CCP. Функції проведення розрахунків по цінних паперах несе центральний депозитарій США – DTC, а завершення грошових розрахунків виробляється через рахунки у Федеральній Резервній системі США. Корінною відмінністю американської системи проведення клірингу від досвіду Великої Британії є об'єднання NSCC і DTC у єдиний холдинг – Депозитарний траст і клірингова корпорація (the Depository Trust & Clearing Corporation – DTCC).

Німецька система клірингу фактично цілком централізована і замкнута на єдиний кліринговий центр – Eurex Clearing

AG (EC). EC виконує функції як центральна особа по угоді для двох основних біржових інститутів Німеччини: Німецько-Швейцарської біржі ф'ючерсів і опціонів (Eurex) і Франкфуртської фондової біржі (Deutsche Borse AG). По всіх угодах, в яких EC виступає в ролі центрального контрагента. Паритетними власниками EC є дві основні німецькі біржі – Eurex і Франкфуртська фондова біржа (обидві біржі входять у групу Deutsche Borse). Депозитарною діяльністю в Німеччині займаються дві транснаціональні групи – Clearstream Intl і Euroclea. До речі, Clearstream Intl і Euroclear паралельно зі своєю депозитарною діяльністю здійснюють кліринг по європейських боргових інструментах. У рамках своєї клірингової діяльності дані організації реалізують принцип Delivery Versus Payment (DVP) – схему, коли клірингова організація сама не є безпосереднім учасником угоди, хоча при цьому гарантує її виконання. Ризик невиконання зобов'язань у рамках процедури клірингу усувається за рахунок реалізації принципу: постачання проти платежу. Таким чином, вони фактично не беруть на себе кредитний ризик, а операційний ризик мінімальний, тому що цінні папери, по яких йде кліринг, практично усі зберігаються в тих самих депозитаріях. Грошові розрахунки по всіх угодах проводяться через спеціалізовані рахунки німецького центрального банку – Бундесбанку (Bundesbank).

Сучасне законодавство України щодо ринку цінних паперів [7] визначає, що кліринг – це отримання, звірка та поточне оновлення інформації, підготовка бухгалтерських та облікових документів, необхідних для виконання угод щодо цінних паперів, визначення взаємних зобов'язань, що передбачає взаємозалік, забезпечення та гарантування розрахунків за угодами щодо цінних паперів.

В Україні згідно із Законом «Про депозитарну систему України» може існувати лише один Розрахунковий центр.

З жовтня 2013 року біржові операції здійснюються через Розрахунковий центр, який виконує функції центрального контрагента. Розрахунковий центр має статус банківської установи та підлягає нагляду з боку НБУ. Крім того, центр є учасником системи електронних платежів.

Відбулася передача глобальних сертифікатів більше 9 тис. випусків цінних паперів від Розрахункового центру до НДУ. Таким чином, функції обліку цінних паперів і клірингу розділені між двома установами – Центральним депозитарієм та Розрахунковим центром.

Розрахунковий центр набув статусу банківської установи, достатньо оперативно виконавши всі вимоги Національного банку і отримавши генеральну валютну ліцензію та ліцензію Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України на провадження професійної діяльності на фондовому ринку – клірингової діяльності, в цілях регламентації якої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку України затверджено Положення про клірингову діяльність (Рішення №429 від 26.03.2013, в яке вже внесено ряд удосконалюючих змін) [8].

Це був перший приклад репрофілювання небанківської фінансової установи в банк на вітчизняному фінансовому ринку. В результаті РЦ функціонує як банк (з певними обмеженнями щодо банківських операцій) та як клірингова установа, що взаємодіє з Центральним депозитарієм та депозитарієм Національного банку. При цьому запроваджуються достатньо жор-

сткі вимоги щодо розкриття інформації. Завдяки новим механізмам швидкість розрахунків збільшилася в кілька разів.

У кліринговій системі Розрахункового центру учасник клірингу одночасно може провадити операції з активами, що обліковуються у трьох облікових системах – Центральному депозитарію, депозитарію НБУ та банківській установі Розрахунковий центр. Фактично операція у обліковій системі депозитарію буде здійснюватися не за розпорядженням учасника клірингу, а за розпорядженням Розрахункового центру, що є наслідком проведення операції у кліринговій системі Розрахункового центру. Таким чином, учасникам клірингу не потрібно для проведення операції взаємодії з двома технологічними платформами брати участь у забезпеченні грошових розрахунків у технології, які прийняті кожним депозитарієм окремо, або конкретною біржею [9].

Отже, необхідне лише одне автоматизоване робоче місце, де торговець цінними паперами бачить інформацію щодо заблокованих цінних паперів та про наявність чи можливість здійснити на певну суму коштів угоди. За результатами даних операцій на фондовій біржі чи поза нею, розрахунки в депозитарії і грошові розрахунки у Розрахунковому центрі проводяться автоматично.

Також позитивним нововведенням є можливість учасників через Розрахунковий центр, за умови участі в тій чи іншій біржі, здійснити блокування цінних паперів для укладання угод чи грошових коштів, незалежно від того, під яку біржу вони заблоковані. Через клірингову систему учасник може подати заяву, розмежувати свій пул грошових коштів, чи пул цінних паперів під конкретну біржу, або під декілька бірж, обравши для себе найсприятливіші за інструментарієм торги.

Разом із тим варто звернути увагу, що повноваження Розрахункового центру обмежуються правочинами, укладеними на фондових біржах та поза ними, коли розрахунки здійснюються за принципом «поставка цінних паперів проти оплати». В інших випадках розрахунки за цінними паперами повинні й надалі здійснюватися у порядку, визначеному сторонами таких правочинів.

Розрахунковий центр надає такі клірингові послуги:

- відкриття клірингових рахунків/субрахунків;
- облік прав та зобов'язань учасників клірингу, їх клієнтів та контрагентів за договорами щодо цінних паперів;
- визначення взаємних зобов'язань, що підлягають виконанню за договорами щодо цінних паперів (неттінг) через Центрального контрагента;
- управління рахунками у цінних паперах учасників клірингу в Центральному депозитарії та депозитарії НБУ для забезпечення розрахунків за принципом «поставка цінних паперів проти оплати».

Організацією прийняті необхідні документи, які регламентують порядок надання клірингових послуг: Правила клірингу, Правила провадження клірингової діяльності та Регламент провадження клірингової діяльності ПАТ «Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках» [9].

Статусу учасника клірингу набувають клієнти Розрахункового центру юридичні особи – резиденти, які мають ліцензію на здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами та уклали з ПАТ «Розрахунковий центр» договір про клірингове обслуговування.

Особі, яка має намір стати учасником клірингу, необхідно відкрити у ПАТ «Розрахунковий центр» поточний/кореспондентський рахунок. Розрахунковий центр також відкриває учаснику клірингу кліринговий рахунок.

Розрахунковий центр здійснює кліринг та розрахунки за договорами щодо цінних паперів укладеними на біржі, на підставі інформації, поданої фондовими біржами у вигляді відомості правочинів щодо цінних паперів, які укладені на фондових біржах.

Порядок обміну між Розрахунковим центром та фондовими біржами інформацією, необхідною для забезпечення виконання укладених на біржах правочинів щодо цінних паперів, реквізитний склад електронних документів, формати електронних документів, якими обмінюються Розрахунковий центр та фондові біржі, особливості укладання правочинів щодо цінних паперів за участю Розрахункового центра як центрального контрагента, та інші умови здійснення Розрахунковим центром клірингу та розрахунків за правочинами щодо цінних паперів, що укладені на фондових біржах, встановлюються відповідними Регламентами взаємодії між Розрахунковим центром та фондовими біржами, які є невід'ємною частиною договорів про кліринг та розрахунки за правочинами щодо цінних паперів.

Аналіз діяльності Розрахункового центру з обслуговування договорів на фінансових ринках в пореформений період показав, що кількість угод, укладених на фондових біржах переважує над кількістю позабіржових угод. Глибина фондового ринку України в окремі тижневі періоди перевищувала 16 млрд. грн. з урахуванням укладання угод щодо державних та корпоративних цінних паперів. За обсягом (кількістю та вартістю) багатократно переважають угоди, укладені щодо державних цінних паперів на біржовому ринку [9].

Щодо централізації провадження кліринго-розрахункової діяльності існують протилежні думки. Автори та прихильники депозитарної реформи, звісно, вважають реалізований варіант оптимальним, інші не погоджуються з такою «монополізацією» [10]. Але кінцеву оцінку провести складно наразі в зв'язку із млявістю функціонування самого ринку цінних паперів в країні.

#### Висновки

Незважаючи на розмаїття клірингово-розрахункових систем у країнах світу, систематизація їх функціонування свідчить про спільність принципів роботи, намітилася загальносвітова тенденція до зменшення кількості клірингових

організацій. Завдяки укрупненню клірингово-розрахункових центрів досягається зниження транзакційних витрат учасників за рахунок введення взаємообліку вимог і зобов'язань учасника, що виникають при операціях по різних інструментах – зростає ефективність і безпечність даного обслуговуючого сегменту ринку цінних паперів.

При удосконаленні клірингової та розрахункової діяльності на ринку цінних паперів в Україні використані різноманітні аспекти передового світового досвіду формування та організації даного сектору інфраструктури цього ринку. Акумуляція різних принципів та методів, способів структуризації в одній комплексній моделі допомагає створити найбільш захищену систему управління ризиками клірингу та розрахунків.

#### Список використаних джерел

1. Грищенко А. Матеріали Групи ЗО-ти: Международный теоретический опыт создания эффективной модели расчетов и клиринга на рынке ценных бумаг / А. Грищенко // Рынок ценных бумаг. – 2005. – №1(1). – С. 13–16.
2. Курінний О. Світові депозитарні системи / О. Курінний // Ринок цінних паперів України. – 2009. – №2–3. – С. 46–50.
3. Депозитарне забезпечення функціонування ринку цінних паперів України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Лапшина Т.В.; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2010. – 213 с.
4. Москвін С.О., Посполітак В.В., Хорунжий С.Г. Депозитарна діяльність: навч. посібник / С.О. Москвін, В.В. Посполітак, С.Г. Хорунжий. – К.: АДС УМКЦентр, 2010. – 416 с.
5. Терещенко Г.М. Проблеми та перспективи розвитку Національної депозитарної системи як складової фондового ринку України / Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 86–95.
6. Потьомкін О. Клірингова діяльність на фінансових ринках світу / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/gkr/051.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/051.htm)
7. Про депозитарну систему України: Закон України №5178-VI від 06.07.2012 / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
8. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>
9. Офіційний сайт Розрахункового центру з обслуговування договорів на фінансових ринках України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ausd.com.ua>
10. Ткаченко О. Державна політика має показати вектор розвитку національного біржового ринку / О.Ткаченко // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – №8 – (27) С. 10–13.

## Економічна сутність тіньової економіки та теоретичні основи визначення її структури

У статті проаналізовано різні підходи науковців щодо форм і структури тіньової економіки. Удосконалено понятійний апарат тіньової економіки. Запропоновано визначення поняття тіньової економіки та тіньової зайнятості з обґрунтуванням їх сутнісних характеристик.

**Ключові слова:** тіньова економіка, структура тіньової економіки, тіньовий сектор економіки, тіньова зайнятість.

## Экономическая суть теневой экономики и теоретические основы определения ее структуры

*В статье проанализированы различные подходы ученых относительно форм и структуры теневой экономики. Усовершенствован понятийный аппарат теневой экономики. Предложено определение понятия теневой экономики и теневой занятости и дано объяснение их сути.*

**Ключевые слова:** тенева экономика, структура теневой экономики, теневой сектор экономики, тенева занятость.

B. GANZHA,

Postgraduate of Scientific and Research Institute of Economics,  
Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

## The economic essence of the shadow economy and theoretical bases determining its structure

*In the article is analyzed different scientific approaches to the forms and structure of the shadow economy. Improved conceptual apparatus of the shadow economy. Given a definition of the shadow economy and shadow employment and given an explanation of the nature.*

**Keywords:** shadow economy, the structure of the shadow economy, shadow sector of economy, shadow employment.

**Постановка проблеми.** Сучасні реалії України характеризуються поширенням процесів тінізації економіки та тіньової зайнятості як її форми виявлення. Тіньова економіка є об'єктивно існуючим явищем. Тобто повністю усунути або подолати його неможливо. Обсяги фінансових ресурсів і продукції, які обертаються в цій сфері становлять значну перешкоду для сталого розвитку економіки країни.

За результатами аналізу багатьох літературних джерел виявлено, що через багатогранний характер цього явища досі не існує найбільш об'єктивного визначення поняття «тіньова економіка» та тіньова зайнятість, як форма вияву останньої. У зв'язку з цим виникає потреба максимально інформативного визначення цих понять та їх основних складових.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженням проблем тінізації економіки присвячено праці таких вітчизняних науковців, як З. Варналій, В. Засанський, С. Коваленко, Н. Краус, І. Мазур, В. Предборський, О. Турчинов, Ю. Харазішвілі, М. Флейчук та ін. Передумови та причини поширення тіньової економіки висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Ісправнікова, І. Клямкіна, Ю. Латова, Ю. Попова, Р. Ривкіної, Л. Тимофєєва, А. Ходжаян та ін. У контексті функціонування тіньових процесів та явищ окремої уваги заслуговують публікації таких зарубіжних авторів: Г. Беккера, Е. де Сото, А. Портеса, Ф. Шнайдера, К. Харта, Е. Фейга.

**Метою статті** є удосконалення понятійного апарату тіньової економіки, визначення її форм та структури на основі аналізу світових і вітчизняних підходів та філософського осмислення у сфері явищ і процесів тінізації економіки.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні тінізація економічних процесів є однією з основних перешкод на шляху розвитку соціально-економічної системи України. Тіньова економіка в певній мірі існує в усіх країнах світу. Тіньова економіка спричиняє існування негативних соціально-економічних наслідків. Зниження рівня життя населення як наслідок ланцюгової взаємозалежності: ухилення громадян від сплати податків, як наслідок зменшення доходної частини державного бюджету, а отже і зменшення бюджетного фінансування, спрямованого насамперед на реалізацію стабі-

лізаційних антикризових заходів підтримання пріоритетних і базових галузей економіки, розвиток наукомістких технологій, підтримання в належному стані екології тощо.

У вивченні проблематики тіньової економіки, українські науковці так само, як і російські, використовують категоріальний апарат західних вчених. Так, в Україні дослідники найчастіше використовують термін «тіньова» економіка». У Росії крім поняття «тіньова» використовуються також терміни «невидима» та «неформальна» економіка. При цьому вітчизняні науковці ототожнюють поняття «тіньова економіка», «тіньова економічна діяльність», «тіньова діяльність». Відсутність комплексного універсального визначення даного явища призвело до виникнення безлічі термінів, які визначають даний предмет дослідження і відповідно їм безліч різних концепцій, що аналізують його: правових, економічних, соціологічних, статистичних та ін.

При позначенні частини економіки, яка не обліковується в офіційній статистиці, дуже багатотермінів: «тіньова», «неофіційна», «незаконна», «нелегальна», «прихована», «паралельна», «підземна», «фіктивна» і т.п. Існує наступна класифікація даних термінів:

- англійські економісти зазвичай використовують – «неофіційна», «підпільна», «прихована» економіка;
- французькі економісти – «підземна», «неформальна» економіка;
- німецькі, російськомовні економісти – «тіньова» економіка.

Згідно з поширеною у вітчизняній економічній літературі практикою для позначення цього явища прийнято використовувати термін «тіньова економіка».

Вітчизняний економіст О. Турчинов структурує складові тіньової економіки наступним чином [1]:

- перша складова – неприхована від держави економічна діяльність, яка через низку об'єктивних і суб'єктивних причин не враховується, не контролюється і не оподатковується з боку держави;
- друга складова – свідомо прихована протизаконна економічна діяльність поділяється на:

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- легальну економічну діяльність, у процесі якої відбувається повне або часткове ухилення від сплати податків, зборів, штрафів і регламентації;

- незаконну діяльність, спеціально приховану від державних органів;

- діяльність, спрямовану на отримання доходів шляхом вчинення або сприяння злочинів, які тягнуть за собою кримінальну відповідальність.

Отже, за результатами ґрунтовного аналізу класифікацій, запропонованих різними авторами, пропонується комплексне визначення категорії «тіньова економіка». Тіньова економіка – фактично неконтрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання товарно–матеріальних цінностей, тобто такі соціально–економічні взаємини між окремими громадянами, соціальними групами щодо використання діючих форм власності по–перше, в корисливих особистих і групових інтересах, які приховуються від органів держави, громадськості, по–друге не прихована від держави економічна діяльність, яка через низку об’єктивних і суб’єктивних причин не враховується, не контролюється і не оподатковується з боку держави. Вона містить у собі всі невраховані, нерегла-

ментовані, відмінні від викладених у нормативних документах і правилах господарювання види економічної діяльності. З економіко–правового погляду це означає, що тіньова економіка охоплює не тільки корисливі економічні злочини, а й правомірну, але невраховану або непідконтрольовану державою економічну діяльність. Для подальшого вивчення даного явища необхідно виділити і розмежувати його складові частини.

Безліч авторів виділяє різні складові частини тіньової економіки. Так, Б. Блейдс [7] поділяє тіньову економіку на:

- виробництво повністю легальної продукції, яке ховається від влади у зв’язку з небажанням платити податки;

- виробництво заборонених товарів і надання заборонених послуг;

- приховані доходи в натуральній формі.

Е. Фейг виокремлює дві основні складові:

- 1) економічна діяльність, що є легальною, неприхованою, але й такою, що не підлягає оподаткуванню і не враховується офіційною статистикою. Сюди автор включає ту діяльність, яка не враховується до валового національного доходу;

- 2) протизаконна, свідомо прихована економічна діяльність. До цієї складової автор відносить «заборонену в державі економіч-

### Підходи щодо трактування поняття «тіньова економіка» різними науковцями

Вітчизняні науковці	
О. Турчинов	«тіньова економіка» – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства.
В. Попович	«тіньова економіка» – це такий стан розвитку кризових, криміногенних процесів в економіці, коли доходи злочинного походження стали засобом скоєння нових, нерідко більш небезпечних злочинів, а отримані за рахунок їх скоєння доходи перестали мати споживчий характер, а трансформувались у базу відтворення незаконних капіталів і криміногенного потенціалу у всіх сферах цивільно–правових, організаційно регулятивних і суспільно–економічних відносин.
В. Нагребельний	Тіньова економіка – це економічна діяльність, яка пов’язана з незаконним привласненням особою або групою осіб частини створеної вартості або частки майна через різного роду викривлення об’єктивної інформації про рух грошових коштів та матеріальних цінностей, спотворення даних первинного обліку для заплутування джерел походження доходів, а також через реалізацію методом лобіювання відповідних законодавчих норм і нормативів, схем корисливого перетікання капіталів, здійснення яких не підпадає під кримінальну відповідальність, але зумовлює матеріальні втрати державних або підприємницьких структур та окремих громадян.
О. Ярмоленко	тіньову економіку можна визначити як фактично не контролюване суспільством виробництво, розподіл, обмін та споживання товарно–матеріальних цінностей та послуг.
Н. Муштинська	«тіньова економіка» – це діяльність юридичних та фізичних осіб, спрямована на отримання доходів від легальних або нелегальних видів діяльності в грошовому або натуральному виразі, які не враховуються офіційною статистикою.
Ю. Ванькович	«тіньова економіка» – це вид економічної діяльності, який статистично не обліковується, приховується від держави та офіційно не зареєстрований і поділяється на такі складові, як неофіційна економіка, підпільна економіка та фіктивна економіка.
О. Носова	«тіньова економіка» – це системне явище господарювання асоціальної природи, що притаманне країнам з будь–яким соціально–економічним ладом, а також виражає різний рівень інтенсивності соціальної небезпеки та відображає форму кризи державного управління економіки як дисфункціональність.
О. Базилінська	тіньову економіку розуміють як економічні процеси, що приховуються їх учасниками, не контролюються державою і суспільством, не фіксуються в повному обсязі офіційною державною статистикою.
Зарубіжні науковці	
А. Френз	«тіньова економіка» – це діяльність, що не зараховується до ВВП через відсутність методологічної бази обліку нелегального виробництва товарів і послуг; її компоненти – прихована діяльність самозайнятих та прихована діяльність зайнятих, що працюють додатково.
П. Гутманн	«тіньова економіка» – це будь–яка економічна діяльність, не врахована офіційною статистикою, а її основні складові – нелегальна, прихована, неформальна.
Б. Контіні	ототожнює тіньову економіку як «невидиму» діяльність, яка враховує – тіньову (приховану) економіку і незаконну діяльність.

Джерело: розробка автора з використанням [1–6].

ну діяльність, кримінальні діяння, а також усі інші види діяльності, які повинні враховуватись і контролюватись державою, однак суб'єкти такої діяльності свідомо її приховують для ухилення від оподаткування або в інших протиправних цілях» [2].

В. Радаєв [8] пропонує таку класифікацію неформальної економіки за ступенем легальності господарських операцій:

- легальна (неофіційна) економіка – економічна діяльність, що не порушує ні діючих законодавчих норм, ні прав інших господарських агентів, яка при цьому не фіксується в звітності і контрактах (натуральне виробництво домашніх господарств);
- позаправова економіка – економічна діяльність, яка порушує права інших господарських агентів, але не регламентована чинним законодавством і знаходиться, таким чином, в позаправових зонах (наприклад, діяльність «фінансових пірамід» в середині 90-х років);
- напівправова економіка – економічна діяльність, за своїми цілями відповідна законодавству, але яка періодично виходить за його межі. Це «сірі ринки» (вони пов'язані з різними способами ухилення від податків).

Згідно із Системою національних рахунків (СНР) (SNA93) та європейською Системою національних рахунків (ESA95) всі прояви тіньової економіки поділяються на дві групи:

1) продуктивні види господарської діяльності, результати яких враховуються у ВВП;

2) діяльність, яка не включається до ВВП і враховується на спеціальному рахунку для зменшення статистичних похибок. Сюди відносять злочини проти особи і майна.

Види діяльності в тіньовій економіці, що враховуються при розрахунку ВВП, класифікуються за такими трьома напрямками:

- підземне (приховане) виробництво (економіка);
- неофіційне (неформальне) виробництво (економіка);
- незаконне виробництво (економіка).

Підземне виробництво – це виробнича діяльність (підприємств, організацій, домашніх господарств) дозволена і законна, але яка свідомо чи не свідомо приховується від податкового і статистичного обліку через:

а) економічні причини (навмисне бажання уникати податків, соціальних виплат, дотримання умови щодо мінімальної заробітної плати, тривалості робочого дня, заходів з охорони праці тощо);

б) статистичні причини (виробнича діяльність, яка не зареєстрована через):

- неточності в заповненні адміністративних форм або статистичних анкетних опитувань;

– економічні системи розвиваються швидше, ніж їх можуть виявити традиційні методи збору і огляду інформації.

Дана діяльність існує практично у всіх галузях національної економіки.

Неофіційне виробництво – відноситься до виробничих одиниць, що характеризується:

- а) низьким рівнем організації;
- б) незначним поділом між працею і капіталом;
- в) базується на випадкових робочих місцях, спорідненості, або особистих відносинах (наприклад, «човники», сільськогосподарські сезонні робітники, тимчасові бригади будівельників, домашня прислуга тощо), не закріплених формальною угодою або яким-небудь іншим юридичним документом.

Це некорпоровані підприємства (безпосередньо належать домашнім господарствам або забезпечують неформальну зайнятість (наприклад, тимчасові бригади будівельників), які виробляють товари і послуги як для особистого споживання, так і для продажу на ринку.

Незаконне виробництво – це всі дії, які відносяться до:

- виробництва товарів та послуг, виробництво, продаж, розподіл або володіння якими заборонені згідно з чинним законодавством (наприклад, виробництво і продаж наркотиків, торгівля зброєю тощо);
- виробництва товарів і послуг, зазвичай дозволених законом, здійснюваних виробниками, у яких відсутнє право це робити (наприклад, відсутність ліцензії тощо).

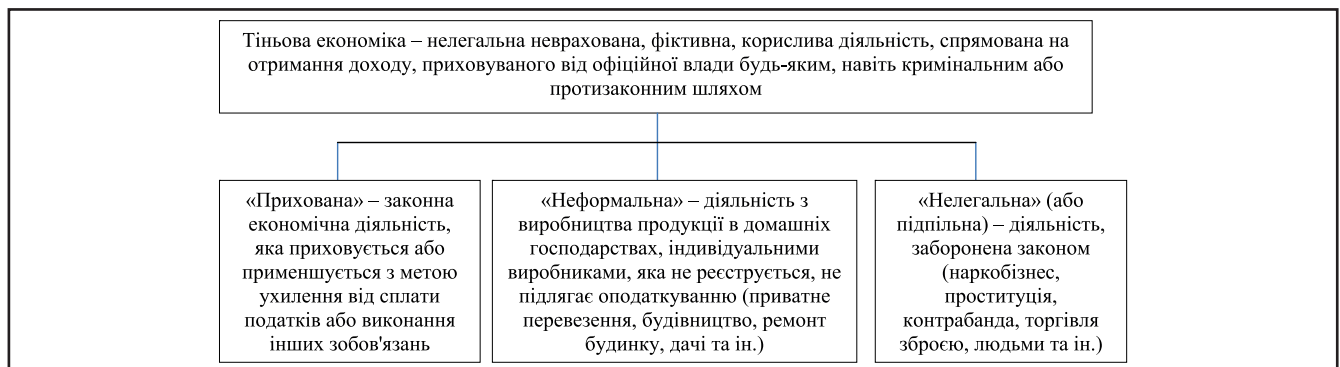
Таким чином, згідно із СНР всі вищевказані види діяльності в тіньовій економіці мають враховуватися при визначенні величини ВВП [9].

Сутність тіньової економіки та її складові елементи проілюстровано на рисунку.

Таким чином, можна сформулювати складові частини тіньової економіки:

1. Прихована економіка. Включає усі легально дозвалені види економічної діяльності, в рамках яких має місце не враховане офіційною статистикою виробництво товарів та послуг. Дана діяльність є прихованою від оподаткування.
2. Неформальна економіка. Включає приписки, розкрадання, спекулятивні операції, хабарництво і всякий рід шахрайства, які пов'язані з отриманням і передачею грошей.
3. Підпільна економіка. Включає заборонені законом види економічної діяльності.

На сьогодні в економічній літературі та серед науковців немає чіткого визначення поняття «тіньова зайнятість», також



**Сутність та структура тіньової економіки**

Джерело: розробка автора з використанням [10].



немає чіткого розмежування у використанні понять «тіньова економіка» та «тіньова зайнятість». У статті «Тіньова зайнятість населення України: причини, наслідки та шляхи подолання» І.В. Ангелко зазначає, що тіньова зайнятість – це використання праці найманих робітників без укладання трудової угоди [11]. На думку вчених Науково-дослідного економічного інституту, тіньова зайнятість – це вид зайнятості, коли факт встановлення трудових відносин між робітником і роботодавцем приховують за ініціативою роботодавця або працівника для того, щоб обійти закон. У більш широкому значенні до тіньової відносять також цілком легітимну зайнятість, яка безпосередньо не спостерігається органами державної статистики в наслідок:

- невідповідності економічної пари «високі витрати на суцільні статистичні обстеження – низьке значення статистичного показника»;

- неможливості в рамках існуючої соціально-економічної системи отримати релевантні статистичні дані шляхом обов'язкового суцільного анкетування.

Можна сформулювати підходи до розгляду тіньової зайнятості:

1. Тіньова зайнятість як форма вияву тіньової економіки;
2. Тіньова зайнятість як метод оцінювання рівня тінізації економіки.

Серед причин тіньової зайнятості виокремлюють:

- скорочення виробництва в основних видах економічної діяльності;

- низька частка оплати праці у випуску;

- збереження високого рівня бідності працюючого населення;

- високий рівень оподаткування легального бізнесу, у тому числі внесків до державних соціальних фондів;

- низький рівень дотримання встановлених законів і, як наслідок, утрата довіри до правоохоронної й судової систем держави.

На нашу думку, тіньову зайнятість необхідно досліджувати не тільки як негативний процес, а й як форму виживання в складній ситуації. Зайнятість у тіньовій економіці сприяє розвитку нових підприємницьких спроможностей людини, більш повної реалізації її здатності до праці, до виконання функції адаптування робочої сили визначеної кількості й якості до сучасних ринкових умов. Можливість реалізації працівником своєї здатності до праці й його особистісна мотивація щодо одержання гідної винагороди за працю (у більшості випадків) обумовлюють відносно високу ефективність механізму формування зайнятості в умовах тіньової економіки, хоча вимагають від працівників підвищеної інтенсивності праці та відсутності державних гарантій щодо забезпечення у випадку хвороби, нещасного випадку, старості тощо [12].

У зв'язку з цим заходи щодо детінізації ринку праці необхідно розділити на дві групи:

- 1 група – сукупність заходів економічного, організаційного і правового характеру, спрямована на унеможливлення тіньових процесів на ринку праці.

- 2 група – усунення причин, які спонукають до тінізації зайнятості.

Отже, можна сформулювати визначення поняття тіньова зайнятість – це вид зайнятості (самостійної або трудові від-

носини) у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання товарно-матеріальних цінностей, яка охоплює економічні і не тільки злочини та/або правомірну, але невраховану або невідконтрольну державою економічну діяльність, що здійснюється в корисливих особистих і групових інтересах, які приховуються від органів держави, громадськості.

### Висновки

Отже, за результатами проведеного дослідження систематизовано та узагальнено підходи до визначення структури тіньової економіки за різними класифікаційними ознаками:

1. Відповідність чи невідповідність чинному законодавству;
2. Посуб'єктна структура (домогосподарства, підприємства, державні суб'єкти);

Запропоновано визначення поняття «тіньова економіка», як економічної категорії. За результатами проведених досліджень встановлено, що думки вчених мають спільні точки дотику у своїх поглядах, що свідчить про часткову єдність думок науковців, а отже – про необхідність рішучих дій щодо радикального вирішення проблематики детінізації економічних процесів. Тіньова економіка – фактично не контрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання товарно-матеріальних цінностей, тобто такі соціально-економічні взаємини між окремими громадянами, соціальними групами щодо використання діючих форм власності в корисливих особистих і групових інтересах, які приховуються від органів державного управління і самоврядування, громадськості.

Проаналізовано та визначено структурні складові тіньової економіки. Можна виділити три структурних елементи тіньової економіки: неформальну, приховану і підпільну (кримінальну). Неформальна економіка – сегмент тіньової економіки, що виявляється в дозволених, але формально не зареєстрованих, а отже, не включеній до статистичної звітності економічній діяльності. Ця частина тіньової економіки в Україні відіграє роль амортизатора, оскільки створює робочі місця та виробляє товари, які доступні для споживання найбільш вразливим верствам населення. Це той позитив, який у нестабільних політичних, економічних і соціальних умовах відкриває можливість для виживання найбільш вразливим верствам населення. Прихована економіка – легальна економічна діяльність, яка частково або зовсім не фіксується в статистичній звітності, а отже, через приховування доходів ухиляється від оподаткування. Ця частина тіньової економіки хоча й має аморальний характер, але не криє загрози для суспільства. Вона є вимушеною, пов'язана з необхідністю виживання і розвитком власного бізнесу. Підпільна (кримінальна) економіка – це частина тіньової економіки, яка здійснюється навмисно, спрямована на збагачення, має антисоціальний характер і більшою мірою є предметом дослідження правознавців. На нашу думку, подолання і викоріненню підлягає лише підпільна (кримінальна) складова тіньової економіки шляхом застосування адміністративно-каральних методів з метою оздоровлення української економіки.

Визначено поняття тіньова зайнятість – це вид зайнятості (самостійної або трудові відносини) у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання товарно-матеріальних цінностей, яка охоплює економічні і не тільки злочини та/або правомірну, але невраховану або невідконтрольну держа-

вою економічну діяльність, що здійснюється в корисливих особистих і групових інтересах, які приховуються від органів держави, громадськості.

Визначення структури тіньової економіки та класифікація явищ її прояву дозволить більш точно визначати її масштаби, в рамках існуючих методичних підходів до її виміру, а також розробляти більш ефективну державну детенізаційну політику.

#### Список використаних джерел

1. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О.В. Турчинов. – К., 1995 – 300 с.
2. Ванькович Ю.М. Визначення сутності тіньової економіки / Ю.М. Ванькович // Вісник нац. ун-та «Львівська політехніка». – 2009. – №657. – С. 450–456.
3. Мушинська Н.Ю. Деякі теоретичні аспекти проблеми тінізації економіки / Н.Ю. Мушинська // Научно-технічний збірник. – 2004. – №61. – С. 258–262.
4. Попович В.М. Теорія детінізації економіки / В.М. Попович. – Ірпінь, 2001. – – 175 с.
5. Schneider F. The Shadow Economy and Workin the Shadow: What Do We (Not) Know? 2012 / Friedrich Schneider [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2031951](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2031951)
6. Нагребельний В.П. Тіньова економіка / В.П. Нагребельний, В.М. Попович // Юридична енциклопедія: в 6 т. – К., 1998. – Т. 6. – С. 74. 10.
7. Блейдс Б. Теневая экономика и национальные счета. Экономический обзор стран ОЭСР / Б. Блейдс. – Публикация ОЭСР – 1982. – 123 с.
8. Радаев В. Теневая экономика в России: изменение контуров / В. Радаев // Proet Contra. – Зима 1999. – Т. 4. – №1. – С. 5–24. [Електрон.ний ресурс]. – Режим доступу: [http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/pes/1999/1/ProEtContra\\_1999\\_1\\_01.pdf](http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/pes/1999/1/ProEtContra_1999_1_01.pdf)
9. Подмазко О. М. Тіньова економіка: сутність та структура / О. М. Подмазко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № №1. – С. 148–155. – [Електрон.ний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt\\_2013\\_1\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2013_1_24).
10. Методичні положення зі статистики. Вип. 2, т. 1 / Державний комітет статистики України; [за ред. О.Г. Осауленка] – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 504 с.
11. Агнелко І. В. Тіньова зайнятість населення України: причини, наслідки та шляхи подолання // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – №2. Т. 1 [Електрон.ний ресурс]. – Режим доступу: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012\\_2\\_1/069-074.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_2_1/069-074.pdf)
12. Харазішвілі Ю. М. Тіньова зайнятість та тіньова оплата праці в Україні :: оцінки та прогнози / Ю. М. Харазішвілі // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2011. – № №4, Т. 1. – С. 171–182.

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 330.332.3

В.Д. СКИЦЕНКО,  
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, КНУБА

## Основні завдання інвестиційної політики в Україні

Дослідження проблем інвестування в господарську діяльність завжди знаходилось у центрі уваги економістів. Такі дослідження особливо актуальні на сучасному етапі, оскільки, визначаючи процес економічного зростання в цілому, інвестиції мають вплив на всі галузі людської діяльності. Активізація інвестиційного процесу є одним із дієвих механізмів соціально-економічних перетворень у всіх країнах світу. Автором досліджені і сформульовані основні завдання інвестиційної політики в Україні в умовах гострої нестачі внутрішніх інвестиційних ресурсів, оскільки тільки високорозвинені країни здатні забезпечувати умови для створення інновацій та управління інноваційними процесами (кращі людські ресурси, сприятливе політичне середовище, відповідна інфраструктура, інституції тощо).

**Ключові слова:** заощадження, інвестиційна діяльність, вплив інвестицій на економіку, прямі іноземні інвестиції, позитивні та негативні ефекти іноземних інвестицій.

В.Д. СКИЦЕНКО,  
к.э.н., доцент кафедры экономической теории, КНУСА

## Основные задачи инвестиционной политики в Украине

Исследование проблем инвестирования в хозяйственную деятельность всегда находилось в центре внимания экономистов. Такие исследования особенно актуальны на современном этапе, поскольку процесс экономического роста в целом, инвестиции имеют влияние на все отрасли человеческой деятельности. Активизация инвестиционного процесса является одним из действенных механизмов социально-экономических преобразований во всех странах мира. Автором исследованы и сформулированы основные задачи инвестиционной политики в Украине в условиях нехватки внутренних инвестиционных ресурсов, поскольку только высокоразвитые страны способны обеспечивать условия для создания инноваций и управлять инновационными процессами (лучшие людские ресурсы, благоприятная политическая атмосфера, соответствующая инфраструктура, институции и т.д.).

**Ключевые слова:** сбережения, инвестиционная деятельность, влияние инвестиций на экономику, прямые иностранные инвестиции, положительные и отрицательные эффекты иностранных инвестиций.

V. SKYTSENKO,  
Ph.D. in economics, associate professor of KNUCA

Research of investment in economic activity has always been the life of the economists' party. Such researches are especially relevant at the present stage, because the process of determining the economic growth in general, investments have a bearing on all areas of human activity. Activation of the investment process is one of the effective mechanisms of social and economic changes throughout the world. The author researched and formulated the basic task of investment policy in Ukraine in conditions of acute shortage of home investment resources, as only highly developed countries are able to provide the conditions for innovation creating and management innovation processes (best human resources, conducive political environment, infrastructure, institutions, etc.).

**Keywords:** money holdings, investment activities, influence of investments on the economy, foreign direct investment, positive and negative effects of foreign investment.

**Постановка проблеми.** Сьогодні практично немає жодної країни, яка б не досліджувала природу виникнення інновацій, особливості становлення найбільших інноваційних економік світу, процеси розбудови їх інноваційних систем тощо. І все ж до цього часу недостатньо розкритими залишаються питання впливу державних економічних важелів на стан інвестиційних джерел суб'єктів господарювання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження інвестиційних процесів в економіці передбачає аналіз процесів формування фінансових джерел як на рівні національної економіки, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. В науковій літературі дослідженню теоретичних і практичних аспектів формування інвестиційних ресурсів приділяли увагу такі дослідники, як І.О. Бланк, Р.А. Бугринець, В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, М. Грозетті, Т.Г. Затонацька, А.П. Заєць, А.І. Лукінов, Б. Лундвалл, Р. Нельсон, В. Родіонова, С. Рейнерт, Е. Рейнерт, П. Самуельсон, Л. Туроу, К. Фрімен та багато інших.

**Мета статті** – характеристика сучасного стану інвестиційних процесів в економіці України та визначення напрямів впливу державної економічної політики на розгортання цих процесів.

**Виклад основного матеріалу.** Немає сумніву, що основою багатства у сучасному світі стає інтелектуальний капітал. Його примноження вимагає інвестицій, оскільки інвестиції відіграють подвійну роль в макроекономіці. По-перше, це значний та мінливий компонент видатків. Різкі зміни в обсязі інвестицій можуть істотно змінювати попит, а звідси й обсяг виробництва та зайнятість. Окрім цього, інвестиції означають збільшення капіталу – найважливішої передумови ефектної діяльності і стабільного економічного розвитку. Приєднання до існуючого капіталу будівель та устаткування збільшує загальний обсяг виробництва і забезпечує економічне зростання у довгостроковому періоді як у сфері житлового будівництва, машин та устаткування, так і збільшення запасів. Ще представники класичної школи політичної економії, зокрема Ж.Б. Сей (кінець XVII та початок XIX ст.), помітили таку закономірність: обсяг капіталовкладень і довгострокові перспективи економічного розвитку визначаються зростанням інвестицій і нормою прибутку. Якщо зростають інвестиційні можливості, підвищується й попит на капітал та зростає норма відсотка. Це призводить до збільшення потреби в заощадженнях. Згадаймо, революція у християнстві – утвердження протестантизму повернула людину на землю, де земне життя наповнене трудовим змістом, «утвердженням добродетності, прагненням до добробуту родини, що послужило поштовхом до намагання нагромадження запасів (капіталу), до земного, а не потойбічного «раю». Якщо римський землевласник – феодал не знав поняття заощадження, оскільки мав землю, рабів, селян, то протестант однією з важливих цілей уважає нагромадження. «Капітал примножують нагромадженням», – зазначає слідом за А. Смітом Ж.Б. Сей [3, с. 138]. Революція 1789 року у Франції відкинула перешкоди економічні, політичні, правові. Свобода діяльності, недоторканість приватної власності відкрили шлях добродетлішій людині, що нагромаджує. Ф. Бродель, аналізуючи поняття «заощадження», пише у своїй праці «Що таке Франція?»: повільне нагромадження, не тільки і не в основному багатств, а перш за все навиків, технічних рішень, відповідних способів мислення, таке саме повільне в ході традиційного зростання структурного перетворення між

людиною і природою, між робітником і капіталом, капіталом і державою, підготувало умову промислової революції». Шарль Фур'є – економіст, а точніше буржуазний соціаліст пропонував систему розподілу за працею, капіталом і талантом: першому – 5/12, другому – 4/12, третьому – 3/12» [3, с. 172]. Збільшення заощадження знижує норму відсотка й розширює можливості інвестування. Погіршення ж інвестиційних можливостей знижує норму прибутку і послаблює стимули до заощадження. Що ж до споживання (особистого, чи виробничого), то воно є продуктивним, якщо призводить до підтримки й збільшення продуктивних сил суспільства, що вимагає в свою чергу інвестицій. Виробнича ж діяльність обмежується розмірами капіталу, а капітал є результатом заощадження. Самозростання вартості залежить від загальної суми прибутку на капітал. Вона повинна бути достатньою, щоб:

- винагородити за утримання,
- відшкодувати витрати пов'язані з ризиком,
- винагородити за працю і мистецтво, необхідні для здійснення контролю над виробництвом, яке здійснюється нерівномірно, оскільки основна причина циклічних коливань – диспропорція між рухом заощаджень в країні та інвестицій. Між тим основний засновник макроекономічної теорії та принципів державного регулювання ринкової економіки Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) переосмислив внесок економістів-попередників у теорію ринків та реалізації. Якщо класики були переконані в тому, що заощадження автоматично перетворюються на інвестиції завдяки стихійним коливанням норми процента, то Дж.М. Кейнс, аналізуючи фактори інвестиційної активності, наголошує, що перетворення заощаджень в інвестиції, стихійні коливання норми процента не мають урівноважуючого впливу [1, с. 285]. В теорії Кейнса норма процента – це ціна відмови від ліквідності, тобто відмови від збереження нагромаджених коштів у грошовій формі. На його думку, стимулювати інвестиційний процес можна, якщо: а) має місце відмова від переваг ліквідності (різних цінностей й активів, які можуть бути швидко перетворені на готівку); б) має місце відносне підвищення граничної ефективності капіталу; в) збільшується схильність до інвестування; г) стає відчутною дія мультиплікаційного процесу. Альтернативою кейнсіанства у США стала чиказька школа неолібералізму, лідируючу роль в якій відіграють праці Мільтона Фрідмана (1912–2006), присвячені структурі доходів і споживання, грошового обігу, проблемам «людського капіталу», взаємозв'язку інфляції та безробіття. Монетаристи свої позиції в нерівномірному русі економіки пояснюють у 70-х роках XX ст. стагфляцією (одночасним зростанням дорожнечі, застоєм у виробництві, торгівлі тощо), шоками пропозиції, бюджетними дефіцитами, значною часткою державного сектору та бюрократизмом; і якщо кейнсіанці основну причину нестабільності в економіці пояснювали неефективним сукупним попитом в умовах відсутності державного регулювання, то монетаристи – в нестабільності пропозиції грошей унаслідок помилкової кредитно-грошової політики. Якщо кейнсіанці центральною економічною проблемою вважали безробіття та незавантаження наявних потужностей, то монетаристи – інфляцію, порушення стабільності і грошового обігу. Якщо на думку кейнсіанців держава інвестує в економіку через недостатність попиту приватного сектору, то монетаристи в інвестиційних процесах пріоритет віддають

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

приватному сектору. Отже, і в характері регулювання економічних процесів кейнсіанці вбачали впровадження політики «точного настроювання», дискреційної (тієї, що діє за власним розсудом), фінансової політики; монетаристи ж – дотримання грошового правила, формування точних передбачень (очікувань економічних суб'єктів). Якщо дискреційна влада – право глави держави, уряду, вищої службової особи діяти в певних умовах на свій розсуд, то «грошове правило» – забезпечення стабільних термінів зростання грошової маси, а в системі міжнародних розрахунків – вільно плаваючі (гнучкі) валютні курси.

З вищезазначеного можна зробити висновок, що і доходи, і затрати, і сподівання вимагають досконалості, а механізм цін є основним інструментом регулювання конкурентного порядку, його ефективного функціонування; і це можливо лише за стабільного валютного курсу. Валютна політика має вирішальне значення для конкурентної політики. Стабільність «вартості грошей» відіграє значну роль у розрахунку витрат виробництва, інвестиційного ризику, визначення ефективності інвестиційного процесу. Між тим в Україні в ході реформ було взято курс на лібералізацію цін у варіанті виходу на світові ціни. Негативні наслідки вже у кінці 2000 року проявилися з вражаючою силою. Уже на другий рік після проголошення незалежності ціни зростали щомісяця в середньому на 170%, а темпи інфляції становили майже 3000%, що свідчило про супергіперінфляцію [2, с. 175]. Відчувалася відсутність в урядових колах науково обґрунтованої концепції трансформації економіки від централізовано-адміністративної до ринкової із соціальною складовою, яка б урахувала її історичні, національні, політичні, соціальні, психологічні фактори [3, с. 352]. Видатний англійський економіст А. Маршалл виокремлює дві найважливіші складові в категорії «капітал»: «здатність виробляти» й «здатність нагромаджувати». Саме існування точного грошового виміру найстійкіших стимулів у господарському житті дало змогу економічній науці набагато випередити всі інші суспільні науки [1, с. 216]. Високий рівень інфляції в сучасній українській економіці завдячує знеціненню гривні, яка втратила на сьогоднішній день дві третини своєї вартості. За даними НБУ за 19 років свого існування гривня знецінилась відносно долара США більш ніж у 12 разів (з 1,76 грн. до 22 грн. за офіційним курсом). Серйозне падіння економіки за три останні роки підтверджує зроблені висновки. Це при всьому тому, що світова економіка нехай і слабо, але продовжує демонструвати зростання. Рушійною силою економічного зростання в Україні можуть стати інвестиції як внутрішні, так і зовнішні. Витрати на інвестиції – це витрати на інвестиційні засоби, до яких відносять всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти довгострокової підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої утворюється доход або досягається соціальний ефект. Інвестиційна діяльність – це широкий комплекс цілеспрямованих, проектних, організаційних, економічних, фінансових, управлінських робіт, що виконуються в інтересах реалізації інвестицій.

Стосовно внутрішніх інвестицій: потрібно виключити факти «запізнених прозорень» працівників органів суду та прокуратури в питаннях їх необхідності.

Внутрішні інвестиції (реальні та фінансові) забезпечують приріст дійсного фізичного капіталу). Реальне інвестування означає організацію виробничого процесу, тобто

створення виробничих потужностей та найм робочої сили. Фінансове інвестування на відміну від реального не передбачає обов'язкового створення виробничих потужностей та контролю за їх експлуатацією. Як правило, фінансові інвестиції у сучасних умовах не беруть участі в управлінні дійсними, реальними активами, покладаючись в цьому на фахівців – менеджерів. У деяких зарубіжних джерелах поширений також термін «споживчі інвестиції». Цей термін застосовується для позначення вкладів споживачів у товари тривалого користування або в нерухомість. Між тим на початку 2015 року багато енергетичних компаній проголосили про перегляд і скорочення інвестиційних програм, незважаючи на те, що енергетика – хребет економіки і взагалі функціонування країни. До того ж відсутність оборотних засобів поставила під загрозу діяльність підприємств гірничо-металургійного комплексу. Оскільки вони не мають можливості інвестувати в розвиток, розраховуватись з підрядними організаціями, що неминуче веде до занепаду і суміжних галузей [5, с. 22]. Виходячи з першочергових завдань економічної політики доцільними пріоритетними напрямками будуть ті напрями інвестування, які спроможні за порівняно короткий термін забезпечити відчутні зрушення в економіці:

- з коротким терміном окупності (галузі АПК, легка та харчова промисловість);

- із суттєвим мультиплікаційним ефектом, тобто розвиток яких дає суттєвий поштовх для економічного зростання сукупних виробництв (складна техніка, машини та устаткування);

- значним експортним потенціалом і конкурентоспроможністю, економічними інноваціями для розроблення доступніших товарів за помірними цінами для нових перспективних ринків.

Що стосується зовнішніх інвестицій, то аналіз світового досвіду підтверджує: іноземні інвестиції допомагають вирішенню проблеми недостатності власних грошей як джерела фінансування. При їх ефективному використанні країна може не тільки компенсувати нестачу внутрішніх інвестиційних ресурсів, а й започаткувати репутаційний менеджмент в українських бізнес-групах, підвищити ефективність виробництва та конкурентоспроможність вітчизняної продукції завдяки введенню новітніх технологій та аналізу прогресивного досвіду управління інших країн світу, вишколу місцевого персоналу для роботи в економічній галузі, не в останню чергу – одержання податків у державну скарбницю. До того ж саме залучення іноземних інвестицій в економіку виводить країну на світові ринки, налагоджує зв'язки зі світовою економікою та допомагає вийти з кризи, адже зарубіжні лідери сучасного бізнесу так чи інакше пов'язані з комп'ютерами, інформацією та сферою послуг. Їхня продукція – не товари, а ідеї і послуги. Основний ресурс таких компаній – не земля, не обладнання і навіть не капітал, а люди, їхня енергія і творчі ідеї. Одна з причин провалу в умовах нецінової конкуренції – не те, як компанія виконує щоденні операції, а те, як вони розвиваються і яка у них корпоративна культура. Сучасні ринки діють за принципом творчої розрухи: дозволяють сильним компаніям поглинати більш слабкі, звільняти співробітників, продавати обладнання чи використовувати його більш ефективно. В таких умовах, щоб вижити на ринку і зробити свій успіх більш тривалим, компанії повинні мати темп внутрішніх змін, що переви-

щуче темп змін на ринку. Така стратегія лідерства базується на постійних інноваціях і оновленнях. Вона вимагає певного типу людей і особливої організаційної культури. Між тим стимулювання виробництва вітчизняної машинобудівної продукції з високою доданою вартістю є лише на рівні декларацій. Адже 80% сільськогосподарської техніки, яка завозиться в нашу країну, – техніка, що побувала у користуванні. Україна – єдина в Європі держава, що дозволяє таке ввезення.

Заслугує на увагу ідея створення інвестиційних порталів. Подібні портали є в західних країнах. Такі майданчики є у Великобританії і в деяких інших країнах ЄС. Вони є базовими платформами. Туди першою чергою йдуть «стартипери» в пошуках інвестицій. У світовій практиці прямими інвестиціями вважається купівля більш ніж 10% статутного капіталу компанії. Серед фондів прямих інвестицій є фонди, які здійснюють інвестиції у розвинені компанії, і фонди, які інвестують у компанії, що перебувають на початковому етапі розвитку. При взаємодії з іноземним капіталом на регіональному рівні треба мати на увазі: двигуном прогресу є не всяке інвестування, а лише інновації, тобто введення принципово нових технологій, форм виробництва і обміну. Технічні зміни і капітальні інвестиції йдуть поруч. Часто вони невід’ємні один від одного. І все ж їх варто розглядати як аналітично відмінні, хоч і пов’язані один з одним процеси. Зменшити загальну суму необхідного капіталу і набагато збільшити вихід продукції можна, якщо запроваджувати технічні новинки, що ведуть не до затрати капіталу, а до його збереження [4, с. 322]. Саме такі інновації мають стати бізнес-стратегією, що змінює правила гри, вимагає нового типу мислення, дотримання принципів економічних інновацій: заохочення і вдосконалення, гнучкі активи, стійкість у прийнятті рішень, досконала маркетингова діяльність, співробітництво з просьюмерами та творчо мислячими тощо. Позитивним аспектом посткризової зневіри є прагнення громадян до збалансованішого життя, яке допомагає створити нову економічну систему – ощадливу економіку. Саме ощадливість вимагає технологічного прориву на всіх рівнях. Наприклад, завдяки інвестиціям ПАТ «Запоріжсталь» стало на шлях технологічного прориву. При інвестиціях у 1,6 млрд. грн. ці вкладення у виробництво 1 т сталі будуть на рівні \$19–20. Якщо до цього додати вкладення в капітальний ремонт, то отримають віддачу \$30–33, що відповідає світовим показникам. Але навіть при таких можливостях підприємство не може собі дозволити кредит під 20% річних, оскільки потрібен кредит максимум під 5% на 12–15 років [7, с. 27].

Отже, пропозиції – дати можливість платнику податків сплачувати податок не з отриманого прибутку, а розподіленого (за прикладом Естонії та Гонконгу) зі ставкою 20% теж заслуговують на увагу, оскільки підприємство буде витрачати зароблені гроші не на податки, а на розвиток. В таких умовах, коли можливо розв’язати проблему з постійною нестачею іноземних кредитів, скоротило б ринок послуг з обмінних операцій і збільшило б надходження податків у бюджет. Такі висновки підтверджують і дані опитування, проведеного «Бізнесом» у соцмережах 29 вересня – 1 жовтня 2015 року. Згідно з цими даними 80% опитаних вважають, що податкова політика, а 50% – недоступність кредитних ресурсів створюють основні перепони для розвитку підприємництва в Україні [6, с. 45].

Разом із тим було б необачним проявляти занадто велику довіру до активізації діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК). Адже процвітання міжнародних монополій може будуватися на успіхах в інших країнах і не гарантувати ділової активності національної економіки. Іншими словами, існує розходження інтересів міжнародних монополій і завдань національного господарства в цілому. Одержання високих і стабільних прибутків – мета ТНК. Усі індустриально розвинуті країни в тій чи іншій мірі одночасно і ввозять, і вивозять підприємницький капітал. Тому офіційно більшість урядів виступає за лібералізацію і невтручання в його рух. Однак на практиці в залежності від конкретних економічних обставин діяльність держав зводиться або до обмеження притоку капіталу з-за кордону, або до його стимулювання. Для регулювання діяльності «чужих» ТНК використовуються як прямі адміністративні заходи, так і важелі економічного стимулювання і обмеження. Проте, як свідчить досвід промислово розвинутих країн, регулюючі заходи держави, спрямовані на підпорядкування діяльності іноземних корпорацій національним цілям, ефективні тільки тоді, коли інтереси обох сторін перетинаються. Але це швидше за все випадковість, ніж закономірність. Невідповідність інтересів і дій «чужих» ТНК і урядів окремих держав підтверджує об’єктивно існуючу необхідність єдиного регулювання цих процесів не тільки в національному, а й в міжнародному масштабі. Тобто при правильній економічній політиці держави великі підприємства не заважають розвитку середнього і малого бізнесу. Якщо в Україні малий і середній бізнес не перевищує 15% у ВВП, то в Європі перевищує 50% [8, с. 3]. Наприклад, у Південній Кореї великі корпорації не являються злом, а навпаки, забезпечують позитивні наслідки. Вони будувались, розрослись і стимулювали розвиток середніх і дрібних підприємств, інноваційних комплексів. Позитивно зарекомендували себе такі форми регулювання, як: а) висування погоджених вимог у ході підписання колективних угод; б) страйки солідарності; в) міжнародний бойкот продукції тієї чи іншої ТНК; г) необхідність обмінюватись конфіденційною інформацією з профспілковими організаціями, консультуватись з ними з найважливіших питань, включаючи вимоги закриття підприємств і запровадження працевзбрігаючих технологій, збільшення зайнятості в результаті скорочення робочого тижня тощо.

### Висновки

Отже, до завдань інвестиційної політики в Україні варто віднести:

- формування середовища, яке б сприяло зростанню інвестиційної активності недержавного сектору, а податкова система була стабільною, прозорою і справедливою;
  - залучення приватних вітчизняних та іноземних інвестицій для реконструкції та модернізації підприємств, відновлення господарського життя на сході України;
  - державна підтримка важливих життєзабезпечуючих виробництв і соціальної сфери при підвищенні ефективності капітальних вкладів;
  - відкритість суспільства для імпорту доцільних знань, ідей та інформації, здатність економіки продуктивно їх переробляти.
- Згідно з черговою оцінкою інвестиційної привабливості України, проведеною Європейською Бізнес Асоціацією за

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

результатами другого кварталу 2015 року, 44% опитаних вітчизняних і зарубіжних бізнесменів не вважають український ринок вигідним для інвестування. Разом із тим майже п'ята частина респондентів (19%) вважають, що Україна стане досить прибутковим напрямом для нових інвесторів. За даними Європейської Бізнес Асоціації, індекс інвестиційної привабливості України в другому кварталі 2015 року становив 2,66 при максимальному значенні індексу – 5 [5, с. 40]. Зі слів експерта Українського клубу аграрного бізнесу, протягом 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій у сільське господарство зменшився на третину. Із галузі було вивезено більше \$245 млн. прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу). І все ж агропромислове виробництво залишається однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей в економіці України, кредитний портфель цієї галузі становить близько \$780 млн. Мова йде про інвестфонди, які працюють на Лондонській та Варшавській біржах, а саме: Dragon Capital, Ash more Group, Black River, Blackrock, Ice Canyon Crammers і Pioneer Investment Management Ltd та ін. Проте основними перепонами для інвестицій в агросектор інвестори вважають корупцію і різного роду неформальні платежі, що є наслідком зарегульованості галузі. Тому саме дерегуляція ринку рослинництва має особливе значення для інвесторів, оскільки він формує до 75% аграрного ВВП і до 90% аграрного експорту. Цілі 2020 року та перспективні напрями агросектору України представлені на інвестиційному форумі в Лондоні в середині вересня 2015 року [5, с. 28]. Це переважно розвиток агрологістики та інфраструктури, що фактично зразу підви-

щує конкурентоспроможність української продукції на світових ринках, а потенціал цих напрямів оцінюється в \$2–3 млрд. щорічно в найближчі п'ять років [5, с. 33]. Таким чином, головною особливістю розвитку економіки нашої держави є необхідність формування політики, спрямованої на побудову виробництв з випуску конкурентоспроможної продукції, яка б переорієнтувала підприємства від традиційного до високотехнічного інноваційного виробництва. Для стимулювання інноваційної діяльності наша країна, спираючись на іноземний досвід, може впроваджувати прогресивні форми і методи винахідницької діяльності підприємств.

### Список використаних джерел

1. Краус Н.М. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки [текст]: навч. посіб. / Н.М. Краус. – К: «Центр» учбової літератури», 2014. – 496 с.
2. Мочерний С.В., Мочерна Я.С. Політична економія: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2017. – 684 с. (Вища освіта XXI століття).
3. Проскурін П.В. Історія економіки та економічних учень. Економічна історія індустріальної цивілізації: Навч. посіб. – Вид. 2-ге, доп. І перероб. – К.: КНЕУ, 2008. – 400 с.
4. Самуельсон П. Економіка, т. 2, МПО «Алгон», М., 1992. – С. 322.
5. «Бізнес» №40 (1183), 05.10.15, с. 26–41.
6. «Бізнес» №39 (1182), 28.09.15, с. 22, 45.
7. «Бізнес» №42 (1185), 19.10.15, с. 27.
8. «Бізнес» №43 (1186), 26.10.15, с. 3.

О.Г. ПУГАЧОВА,  
к.е.н., Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова,  
К.М. СОЛОВ'ЄНКО,  
к.е.н., Київський національний університет культури і мистецтв

## Довіра як передумова інноваційного розвитку суспільства

У статті розглянуто роль довіри в інноваційному розвитку суспільства. На основі аналізу сучасних моделей соціальної взаємодії сформульовані необхідні умови для успішної реалізації моделі інноваційного розвитку України.

**Ключові слова:** економічне зростання, довіра, соціальна взаємодія, співпраця, соціальний капітал.

О.Г. ПУГАЧЕВА,  
к.э.н., Национальный педагогический университет им. М.П. Драгоманова,  
К.М. СОЛОВЬЕНКО,  
к.э.н., Киевский национальный университет культуры и искусств

## Доверие как предпосылка инновационного развития общества

В статье рассмотрена роль доверия в инновационном развитии общества. На основе анализа современных моделей социального взаимодействия сформулированы необходимые условия для успешной реализации модели инновационного развития Украины.

**Ключевые слова:** экономический рост, доверие, социальное взаимодействие, сотрудничество, социальный капитал.

О. PUGACHEVA,  
Ph.D., National pedagogical university M.P. Dragomanova,  
K. SOLOV'YENKO,  
Ph.D., Kyiv National university of culture and arts

## Trust as pre-condition innovative development of society

The role of trust in innovative development of the society is analyzed. The crucial conditions for successful realization of innovative model in Ukraine is formulated on the base of modern models of social interaction.

**Keywords:** economy growing, trust, social co-operation, collaboration, social capital.

**Постановка проблеми.** Нині питання інноваційного розвитку є предметом пильної уваги, бо побудова ефективної економіки України потребує розвитку інноваційної політики під впливом високої конкуренції, що посилюється в умовах реалізації інтеграційних процесів [1].

На інноваційну модель розвитку покладаються великі надії. Реалізація цієї моделі повинна забезпечити і економічний прорив, і стійке економічне зростання.

Проте очевидно, що інноваційний розвиток не можна перейняти або скопіювати у інших країн. Цей процес вимагає не лише ресурсів і фінансових інвестицій, а й створення певного середовища, без якого кожен почин із часом затухатиме. На круглому столі «Інноваційний прорив», який проходив в Київській міській адміністрації 29 жовтня 2013 року, відзначалося, що для досягнення успіху недостатньо тільки тих навичок, які дає класична освіта [2]. Важливим моментом є напрацювання навичок соціальної взаємодії.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Класичними моделями, що ілюструють значення довіри в соціальній взаємодії, є гра «Дилема ув'язненого» та її варіант – гра «Обмін закритими валізами». Вони доводять, що обман завжди буде найкращим рішенням у взаєминах з іншими. Проте, на думку Френсіса Фукуяма (Francis Fukuyama), саме принцип довіри дозволив найбільш розвиненим в економічному сенсі країнам досягти свого успіху [3, 4]. Стратегії переходу до кооперативної поведінки дослідили Карл Зигмунд і Мартін Новак (Karl Sigmund, Martin Nowak) [5, 6]. А Роберт Аксельрод (Robert Axelrod) провів експеримент, що виявив механізм появи співпраці серед егоїстичних індивідів без якого-небудь примусу [7].

**Мета статті.** На основі аналізу сучасних моделей соціальної взаємодії сформулювати необхідні умови для успішної реалізації моделі інноваційного розвитку України.

**Виклад основного матеріалу.** Розглянемо основні моделі соціальної взаємодії і з цієї точки зору проаналізуємо проблеми, які стоять перед Україною на шляху до інноваційного розвитку.

По числу додатків у соціальних науках лідером є модель «дилема ув'язненого». Гра полягає в тому, що кожен з двох учасників вибирає одну з альтернатив:

С – співпраця, кооперація, солідарність, врахування загальних інтересів, альтруїстична поведінка;

D – відмова від співпраці, зрада, обман, порушення прийнятих норм, егоїстична поведінка.

Платіжна матриця представлена на рис. 1. Якщо обидва гравці співпрацюють, то кожен отримує винагороду R. У разі відмови від співпраці кожен зазнає збиток P (покарання за обопільний обман). Коли ж один з гравців співпрацює, а дру-

гий зраджує, то перший втрачає S (плата невдасі), а той, хто зраджує – виграє T (ціна «зради»). Параметри гри задовольняють умову:  $T > R > P > S$ .

З точки зору колективних інтересів кращим є варіант взаємної співпраці (C, C). Приймаючи рішення окремо, кожен раціональний гравець прагнучиме максимізувати дохід і мінімізувати ризики. У дилемі ув'язненого стратегія зради строго домінує над співпрацею: якщо партнер співпрацює, то вигідніше зрадити; якщо партнер зраджує – то краще теж зрадити. У результаті кожен з гравців отримує менший вигравш, ніж у разі співпраці.

Одним з наочних варіантів гри «Дилема ув'язненого» є гра «Обмін закритими валізами». Два гравці обмінюються закритими валізами, в одній з яких повинен лежати товар, а в іншій – гроші. Кожен з гравців вирішує, чи дотримуватися йому умов договору, чи обдурити партнера. У цій грі обман завжди буде найкращим рішенням. Таким чином, раціональні гравці ніколи не почнуть співпрацювати, а довіра не може стати основою соціальних інститутів.

Однак нині соціальний капітал і його роль в економічному житті суспільства привертає все більшу увагу вчених [3]. Однією з головних характеристик соціального капіталу є довіра. Високий відсоток позитивних відповідей на питання чи «Можна довіряти більшості людей?», згідно з даними «Всесвітнього дослідження цінностей», демонструють такі країни, як Нідерланди (66,1%), Швеція (60,1%), Німеччина (44,6%), США (34,8). У країнах колишнього Радянського Союзу цей показник знаходиться в межах від 8 до 30% (рис. 2, [8]).

Френсіс Фукуяма відносить до групи суспільств з високим рівнем довіри такі зовні різномірні країни, як Японія, США і Німеччина. В той же час в групу суспільств із низьким рівнем довіри, як вважає професор Фукуяма, потрапляють Франція, Італія, Мексика, Бразилія, Китай, Тайвань, країни Східної Європи і країни колишнього СРСР.

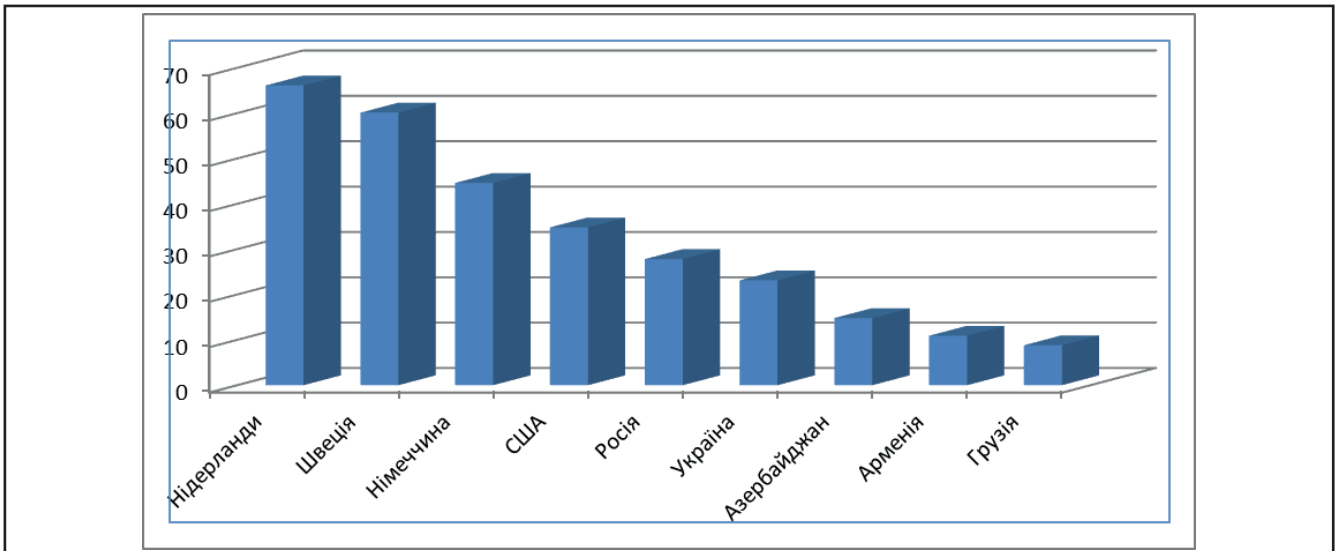
Економічні успіхи країн першої групи, на його думку, були досягнуті в умовах, коли держава лише доповнювала і координувала розвиток суспільства, який ґрунтувався на принципі довіри. Навпаки, суспільства з низьким рівнем довіри відмічені внутрішньою «десоціалізацією», вони несуть на собі тавро сімейної, кланової або групової замкнутості і в меншій мірі здатні до стабільного і органічного розвитку.

Довіра – це здатність людей об'єднуватися поза межами сім'ї і без допомоги держави. Як вказує професор Фукуяма, соціальний капітал неможливо здобути шляхом отримання і реалізації раціональних інвестиційних рішень, подібно до інших форм людського капіталу. Людина може прийняти рішення «інвестувати» певні ресурси у звичайний людський

		Гравець А	
		C	D
Гравець В	C	R/R	S/T
	D	T/S	P/P

Рисунок 1. Платіжна матриця





**Рисунок 2.** Відсоток позитивних відповідей на питання: «Чи можна довіряти більшості людей?»

Джерело: World Values Survey (2010–2014).

капітал, наприклад закінчити інститут і стати програмістом; для цього досить піти вчитися у відповідний навчальний заклад. Соціальний же капітал не може стати результатом індивідуальних дій. Соціальний капітал неможливий без пріоритету громадських інтересів [4].

Питання виникнення і збереження співпраці в людському суспільстві – одне з парадоксальних питань, яке було сформульоване ще Дарвіном і залишається предметом активних досліджень сьогодні. Річ у тім, що природний відбір опирається на індивідуальний репродуктивний успіх. Як може природний відбір сформувати альтруїстичну поведінку в тому сенсі, щоб людина піклувалася про добробут інших, приносячи в жертву свою користь?

Карл Зігмунд і Мартін Новак виділяють декілька стратегій переходу до кооперативної поведінки [5]:

1. Відбір родичів (kin selection). «Допомагай родичам».

Альтруїзм може проявлятися у відношенні до близьких родичів. Це пов'язано з наявністю у родичів ідентичних за походженням генів.

2. Пряма співпраця (direct reciprocity). «Я допоможу тобі, ти допоможеш мені».

У кінці 1970-х років Роберт Аксельрод провів експеримент, що виявив механізм появи співпраці серед егоїстичних індивідів без якого-небудь примусу [7].

В основу експерименту була покладена гра «дилема ув'язненого». Єдина відмінність полягала в тому, що гра з одними і тими ж гравцями повторювалася багаторазово і ніхто не знав, коли вона закінчиться.

Аксельрод показав, що якщо гра неодноразово повторювалася серед безлічі гравців з різними стратегіями, «жадібні» стратегії давали погані результати в довгостроковому періоді. Тоді як більш «альтруїстичні» стратегії працювали краще, навіть з точки зору власного інтересу. Таким чином, Аксельрод дійшов висновку, який звучить утопічно, що егоїстичні індивіди в ім'я їх же егоїстичного блага прагнуть бути добрими, будуть прощати і не будуть заздрити.

3. Непряма взаємна співпраця (indirect reciprocity). «Я допоможу тобі, хто-небудь допоможе мені».

Ідея моделі полягає в тому, що люди зустрічаються випадковим чином, один як потенційний донор, а інший як потенційний реципієнт. Донор чекає отримати винагороду не безпосередньо у цього реципієнта, а у третьої особи.

4. Мережевий відбір (graph selection). У попередній моделі передбачалося, що взаємодії між будь-якими двома членами суспільства однаково ймовірні. Насправді люди об'єднуються в соціальні мережі, які і визначають соціальний простір для взаємодій.

5. Груповий відбір (group selection).

У цій моделі відбір діє на двох рівнях: індивідуальному і груповому.

П'ять розглянутих вище механізмів еволюції кооперації Мартін Новак об'єднує в дві групи:

1. Абсолютна співпраця: відбір родичів, мережевий відбір, груповий відбір.

2. Умовна співпраця: пряма співпраця (спирається на особистий досвід) і непряма співпраця (спирається на досвід інших).

Як стверджує Мартін Новак, саме непряма взаємна співпраця робить нас людьми, оскільки вона обумовлює селективний тиск як на формування суспільної свідомості, так і на розвиток мови людського спілкування [6].

Для того щоб в Україні запрацювала модель інноваційного розвитку, необхідно, щоб в суспільстві з'явилася і закріпилася непряма взаємна співпраця. На рівні вказівок зверху такі процеси не виникають. Як показали приведені у статті моделі, не виникає вказаний вид співпраці і виходячи з раціональних спонукань. Для його появи повинен сформуватися соціальний капітал, що ґрунтується на пріоритеті громадських інтересів. Остання умова ще вчора виглядала практично недосяжною, оскільки в українському суспільстві десятиліттями викорчувувалися усі передумови формування довіри і співпраці, які не приносять користь «тут і зараз».

Усе змінила Революція гідності 2013–2014 років. Майдан став тим фактором, що об'єднав українців і дозволив забезпечити сотні протестувальників усім необхідним (їжею, одягом, палатками, дровами тощо) протягом кількох місяців. А з початком агресії Росії проти України в Криму і на сході країни

масштаб добровільної допомоги зріс на порядок. Так, у 2015 році більше 40 відсотків українців давали гроші волонтерам – на потреби армії або в якості допомоги переселенцям. В Україні кількість людей, які займаються волонтерством, тобто не тільки дають гроші, а й приділяють цьому свій час, становить 13%. Якщо порівняти з результатами 2013 року, коли війни ще не було, кількість волонтерів зросла ненабагато. Тоді було 10 відсотків, а зараз їх 13 відсотків. Але збільшилася кількість часу, яку волонтери приділяють волонтерській діяльності. Волонтери стали набагато активнішими. Також удвічі зросла кількість тих, хто жертвував гроші на різні добродійні акції. Раніше було 23 відсотки, а сьогодні це вже 41 відсоток людей. Але також треба пам'ятати, що у порівнянні з 2013 роком різко впала гривня і збідніло населення. Все це можна пояснити тим, що за останні роки люди стали більше відчувати свою причетність до української спільноти і нації і зрозуміли, що країну треба рятувати [9].

Соціальна взаємодія – це складна система обмінів, обумовлених різними способами урівноваження винагород і витрат. Модель інноваційного розвитку – це, передусім, складна система соціальних зв'язків, що об'єднує численних учасників цього процесу. Питання довіри грає ключову роль у життєздатності інноваційних починів.

### Висновки

Таким чином, завдання інноваційного розвитку тісно пов'язане із завданням відновлення довіри в суспільстві. Це питання не можна обійти, запропонувавши альтернативні технології. Якщо українське суспільство серйозно вибирає інноваційну модель розвитку, потрібен науковий аналіз характеру соціальної взаємодії в українському суспільстві, а

також моделювання процесів зростання довіри як передумови інноваційного розвитку.

### Список використаних джерел

1. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: VIII Міжнародний бізнес-форум (Київ, 19 березня 2015 р.); відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – С. 12. – Режим доступу: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/1e8a62d3ca6647b78fd23992ec0eb32d.pdf>
2. «Иновационный прорыв»: путь к успеху – в развитии образования и доступа к интернету. – Режим доступу: [http://bionic-university.com/ru/news/innovation\\_breakthrough](http://bionic-university.com/ru/news/innovation_breakthrough)
3. Fukuyama, Francis, Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York: The Free Press, 1995.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – Режим доступу: [http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page\\_1123.html](http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page_1123.html)
5. Martin A Nowak, Karl Sigmund, How populations cohere: five rules for cooperation, in R M May and A McLean (eds) Theoretical Ecology: Principles and Applications, Oxford UP, Oxford (2007) 7–16.
6. Nowak Martin (2006) Five Rules for the Evolution of Cooperation. Science. [www.sciencemag.org](http://www.sciencemag.org)
7. Robert Axelrod, The Evolution of Cooperation (New York: Basic Books, 1984).
8. World Values Survey. – Режим доступу: <http://www.worldvaluessurvey.org/>
9. Вдвічі більше українців стали жертвувати гроші волонтерам (11.12.2015). – Режим доступу: <http://hromadskeradio.org/na-svizhu-golovu/vdvichi-bilshe-ukrayinciv-staly-zhertvuvaty-groshi-volonteram-doslidzhennya>

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 336.71

О.В. ЛИСЕНОК,  
д.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,  
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

## Удосконалення сутності та процесу управління формуванням депозитних ресурсів банків

У статті досліджується сутність депозитних ресурсів та їхні різновиди. У динаміці аналізується структура зобов'язань банків України, де визначається, що основну роль для банків відіграють залучені ресурси, удосконалення процесу управління якими є необхідною умовою стабільного розвитку економіки України. За результатами дослідження подаються висновки щодо можливих шляхів збільшення суми депозитних ресурсів в українських банках.

**Ключові слова:** банк, зобов'язання, залучені (депозитні) ресурси, методи управління депозитними ресурсами.

А.В. ЛЫСЕНКО,  
д.э.н., доцент, и.о. заведующего кафедрой финансов и финансово-экономической безопасности,  
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

## Усовершенствование сути и процесса управления формированием депозитных ресурсов банков

В статье исследуется суть депозитных ресурсов и их разновидности. В динамике анализируется структура обязательств банков Украины, где определяется, что основную роль для банков играют привлеченные ресурсы, усовершенствование процесса управления которыми является необходимым условием стабильного развития экономики Украины. По результатам исследования подаются выводы относительно возможных путей увеличения суммы депозитных ресурсов в украинских банках.

**Ключевые слова:** банк, обязательства, привлеченные (депозитные) ресурсы, методы управления депозитными средствами.

О. LYSENOK,  
d.e.s., associate professor acting Head of the Department of Finance and the financial and economic security  
Ukrainian State University of Finance and International Trade

## Improvement concepts and process management deposit formation resources of banks

The article examines the concept of deposit resources and their variety. The dynamics analyze the structure of liabilities of banks Ukraine, which determined that the main role played by banks attracted resources, improvement of management process which is a prerequisite for sustainable economic development of Ukraine. The study findings are submitted for possible ways of increasing the amount of deposit resources in Ukrainian banks.

**Keywords:** bank, liabilities, involved (deposit) resources, management of deposit resources

**Постановка проблеми.** Необхідність прискорення розвитку вітчизняної економіки в умовах нерозвиненості фондового ринку спричиняє високий попит на банківські кредити, а це,

в свою чергу, потребує прискореного нарощування банківських ресурсів. Проте низький рівень монетизації економіки, низька ефективність виробництва, недостатній рівень життя

населення та низька довіра до банківської системи суттєво ускладнюють вирішення цього завдання. І у зв'язку з цим слід зауважити, що особливо гостро стоїть проблема формування банками довгострокових депозитних ресурсів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичним і практичним аспектам формування ресурсного потенціалу, методам управління залученими і позиченими коштами банків присвячено праці таких зарубіжних авторів: Г. Асхауер, Д. Полфреман, Ф. Форд, Дж. Сінкі, Е. Рід, Р. Костер, Е. Гілл, Р. Сміт; російських учених – А. Лаврушина, Г. Панової, А. Тавасієва, В. Усоскіна, В. Чаусова та ін.; українських – О. Васюренка, А. Вожжова, А. Герасимовича, М. Алексеєнка, О. Дзюблюка, Ж. Довгань, О. Заруби, А. Єпіфанова, В. Коваленко, С. Козьменка, Р. Коцовської, А. Кириченка, І. Лютого, А. Мороза, С. Павлюка, Л. Примостки, І. Сала, М. Савлука, Т. Смовженко, Р. Тиркала, І. Федосік, В. Шелудько та ін. Завдяки їхнім розробкам сучасного розвитку набули теорія та практика механізму формування, розміщення й управління банківськими ресурсами.

Вирішення зазначеної вище проблеми вимагає вдосконалення методологічних підходів до організації та управління формуванням депозитних ресурсів, а отже і обумовлює необхідність їх дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Основу для ефективного функціонування банківських установ становить необхідний обсяг залучених (депозитних) та позичених (не депозитних) ресурсів, оскільки саме вони сприяють можливості здійснення банками своєї фінансово-економічної діяльності у повному обсязі.

У зв'язку з цим слід підкреслити, що депозитні ресурси банку, як правило, перевищують суму власного капіталу і включають тимчасово вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб, внесені ними на поточні чи строкові депозитні рахунки. Позичені ж ресурси банківської установи – це здебільшого кредити, отримані на міжбанківському ринку, у центрального банку або ж шляхом випуску боргових цінних паперів, як правило, облігацій.

Слід також зазначити, що спільним для залучених і позичених ресурсів є те, що це чужі гроші для банку, які знаходяться у нього в тимчасову розпорядженні, використовуються для здійснення певних активних операцій з метою отримання доходу чи підтримки ліквідності, але між цими загальними видами ресурсів, з метою їх оцінки та управління ними, необхідно враховувати і деякі особливі відмінності (табл. 1).

Варто також зауважити, що обсяг залучених і позичених ресурсів банку першою чергою залежить від грошово-кредитної політики центрального банку, від змін у доходах юри-

дичних і фізичних осіб, від можливості банку купувати та перекуповувати ресурси на грошовому ринку. За рахунок депозитних ресурсів реалізуються можливості банку відносно масштабів фінансово-економічної діяльності, тобто одержання переважної частини прибутків.

У табл. 2 проаналізуємо питому вагу залучених ресурсів у зобов'язаннях вітчизняних банків за останні десять років.

Як свідчать дані табл. 2, основою фінансових ресурсів банків є строкові депозити та інші зобов'язання, до складу яких входять позичені кошти. Найбільша питома вага строкових депозитів спостерігається на 01.01.2006 і становить 43,55%, коштів на вимогу – також на початок 2006 року 27,43% і має тенденцію до зниження, а частка позичених коштів найбільша на 01.01.2009 та на 01.01.2010 – відповідно 55,73 і 57,50%, що вочевидь пов'язано з наслідками фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, коли банки вимушені були шукати інші джерела збільшення своїх зобов'язань через значний відтік коштів із строкових депозитних рахунків. Таким чином, завдання збільшення достатності ресурсів банку саме через зростання частки строкових депозитів у зобов'язаннях є достатньо актуальною науковою та практичною проблемою, оскільки це дасть можливість для подальшого фінансово-економічного розвитку банківських установ і, як наслідок, забезпечить потребу економіки країни значними довгостроковими фінансовими ресурсами.

Окрім цього, залучені кошти є основою складовою ресурсної бази банку, а джерелами формування таких ресурсів є гроші населення та суб'єктів господарювання, які забезпечують банк необхідними коштами для здійснення повномасштабної фінансово-економічної діяльності, і, як наслідок, є суттєвим фінансовим джерелом зростання прибутку банківської установи.

Отже, основне місце в системі фінансових ресурсів банку належить строковим депозитам. За визначенням професора С.М. Фролова, «депозитні залучені ресурси – це кошти, внесені в банк фізичними і юридичними особами на певні рахунки і використані ними відповідно до режиму рахунка і банківського законодавства» [2, с. 65]. О.В. Васюренко зазначає, що депозитні ресурси – це «сукупність залучених банком ресурсів, які забезпечують йому необхідні резерви згідно з вимогами законодавства і дають понад ці резерви основний обсяг коштів для кредитування» [3, с. 117]. А вже у статті «Ресурсний потенціал комерційного банку» О.В. Васюренко та І.М. Федосік наводять інше визначення депозитних ресурсів, згідно з яким «це кошти, розміщені у банку для зберігання та використання з виплатою процентів вкладни-

**Таблиця 1. Основні відмінності між залученими та позиченими коштами**

Відмінність	Залучені (депозитні) кошти	Позичені кошти
Ініціатива	Від клієнтів	Від менеджерів банку
Плата за користування	Визначає банк з урахуванням ринкових чинників	Визначає кредитор (банк-позичальник коштів, інвестор)
Строк користування	Визначає клієнт, виходячи із пропозицій банку	Встановлює власник кредитних коштів
Використання коштів	Для здійснення всіх дохідних активних операцій	Для здійснення деяких дохідних активних операцій та для підтримки ліквідності
Витрати на залучення (позичення)	Процент плюс маркетингові витрати	Процент плюс можливі комісійні витрати

**Таблиця 2. Загальна структура зобов'язань банків України\***

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зобов'язання, млн. грн.	188427	297613	529818	806823	765127	804363	898793	957872	1085496	1168829
Питома вага, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Строкові депозити, млн. грн.	82064	119525	179814	248494	205712	261906	311677	381915	455501	421648
Питома вага, %	43,55	40,16	33,94	30,80	26,89	32,56	34,68	39,87	41,96	36,07
Кошти на вимогу, млн. грн.	51692	63451	95663	108653	119498	152865	180741	184638	213173	256095
Питома вага, %	27,43	21,32	18,06	13,47	15,62	19,00	20,11	19,28	19,64	21,91
Інші зобов'язання, млн. грн.	54671	114637	254341	449676	439917	389592	406375	391319	416822	491086
Питома вага, %	29,01	38,52	48,01	55,73	57,50	48,43	45,21	40,85	38,40	42,02

\* Складено та розраховано на основі даних [1].

кам» [4, с. 64]. У цьому визначенні, на відміну від першого, робиться акцент на тому, що кошти вносяться на зберігання.

Науковець Н.А. Абралава наводить таке визначення: «Депозитні ресурси – це сукупність грошових коштів вкладників, залучених банком на договірній основі на певний строк або без визначення такого терміну, які підлягають виплаті вкладнику, як правило, з відсотком, що забезпечують банку необхідний обсяг коштів для здійснення активних операцій і виконання банком нормативних вимог згідно із законодавством» [5, с. 63].

Таким чином, на основі зазначеного вище можемо зробити висновок, що депозитні ресурси – це кошти, залучені банком до його зобов'язань шляхом укладання з клієнтами спеціальних договорів або випуском ощадних сертифікатів на чітко визначений строк з обов'язковою умовою сплати процента після закінчення терміну дії депозитної угоди.

Слід також зазначити, що формування залучених банківських ресурсів через проведення депозитних операцій є однією з найважливіших складових фінансово-економічної діяльності банків. Це пояснюється й тим, що депозитним ресурсам належить основна роль у покритті потреб банку в грошових коштах для здійснення дохідних активних операцій.

У зв'язку з цим зауважимо, що депозитні ресурси банку різноманітні за складом, але головним їх видом є кошти, залучені на певний термін, так звані строкові депозити. З цього приводу необхідно зазначити, що у вітчизняній банківській практиці протягом тривалого періоду часу використовувалось дещо відмінне від світової практики тлумачення терміна «депозит», згідно з яким депозитами вважалися лише кошти, внесені на рахунки строкових вкладів. Крім того, це були внески юридичних осіб, тоді як кошти, внесені до банків населенням, прийнято було називати «вкладами». У результаті використання такої термінології вважалось, що депозитні ресурси банків формуються шляхом мобілізації коштів на депозитні рахунки підприємств, організацій, установ та на вкладні рахунки населення. Через це взагалі не використовувалось таке загальноприйняте в міжнародній банківській практиці поняття, як «депозит до запитання» чи «переказний депозит».

У зв'язку з цим слід зазначити, що відповідно до вітчизняного законодавства: «депозит (вклад) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без

зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору» [6].

Звертаючись до класифікації депозитних ресурсів, слід зауважити, що сучасна банківська теорія і практика характеризується великим різновидом депозитів та депозитних рахунків [7–9]. Це зумовлено бажанням банків в умовах сегментованого висококонкурентного ринку повністю задовольнити попит різних груп клієнтів на банківські послуги і залучити їхні кошти для збереження на банківські рахунки, проте виходячи із практики діяльності вітчизняних банків усі депозити прийнято поділяти на: депозити до запитання, строкові депозити та ощадні депозити. Практично всі інші види депозитних ресурсів банку залучаються під комбінацію з означених депозитів.

Отже, формування банківських ресурсів за рахунок депозитних джерел – найважливіша основа організації фінансово-економічної діяльності банку в цілому, а ефективне управління залученням ресурсів банківської установи є однією з передумов її рентабельної діяльності та подальшого фінансово-економічного розвитку. Тому до основних завдань процесу забезпечення достатності депозитних ресурсів у банку належать:

- використання таких фінансових джерел, що дадуть змогу мінімізувати витрати на залучення коштів;
- оптимізація процентних ставок за депозитами залежно від строків та інших характеристик;
- забезпечення раціонального співвідношення між різними джерелами депозитних ресурсів;
- підтримка оптимальної структури залучених та позичених коштів;
- аналіз та прогнозування показників щодо достатності депозитних ресурсів у банківській установі.

У зв'язку з цим, слід виділити функції, які притаманні процесу забезпечення достатності депозитних ресурсів банку:

- функція забезпечення – банківська установа повинна повністю забезпечити свою фінансово-економічну діяльність депозитними ресурсами для виконання активних операцій, отримання максимального прибутку і підтримання фінансової стійкості;
- розподільча функція – процес використання депозитних ресурсів для забезпечення ліквідності банку і максимальної прибутковості банківських операцій;
- контрольна функція – застосування та розрахунок відповідних показників, які визначають достатність депозитних ресурсів щодо їх формування і використання.

Слід також підкреслити, що процес управління депозитними операціями передбачає наявність комплексу стратегічних і тактичних фінансово-економічних заходів, які здійснюють банки з метою акумулювання тимчасово вільних грошових коштів клієнтів для створення власної депозитної бази.

Стратегічне управління депозитами передбачає врахування всього комплексу факторів, що створює зовнішнє середовище для фінансово-економічної діяльності банків, та містить заходи, спрямовані на збільшення частки банку на ринку депозитних ресурсів. А до тактичних інструментів управління депозитними операціями банківської установи належать:

- удосконалення порядку та швидкості виконання депозитних угод;
- підвищення якості роботи персоналу, що займається депозитними операціями;
- впровадження нових форм роботи з клієнтами;
- зниження ризику здійснення депозитних операцій клієнтами.

Таким чином, стратегічне управління депозитною діяльністю банку передбачає дослідження депозитного ринку та дослідження попиту і пропозиції на депозитні послуги. В основі тактичного управління депозитними операціями банку лежить першою чергою прийняття чітких управлінських фінансових рішень щодо обсягу та якості депозитного портфеля. У зв'язку з цим з метою створення ефективної структури та залучення достатнього обсягу депозитних ресурсів, повинні застосовуватися різні методи управління залученими коштами, які прийнято поділяти на цінові та нецінові.

Цінові методи управління депозитними ресурсами передбачають використання відсоткової ставки у боротьбі за вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб, оскільки підвищення процентної ставки стимулюватиме власників фінансових ресурсів приносити грошові кошти до кредитної установи, тоді як зниження відсоткової ставки навпаки, призведе до стримування передачі вільних фінансових ресурсів до банку або й взагалі до вилучення грошових коштів із вже відкритих клієнтами депозитних рахунків для передачі в іншу банківську установу, в якій відсоткова ставка є вищою.

Для нецінових методів управління депозитними ресурсами банку характерним є застосування різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які не пов'язані зі зміною процентної ставки та включають певні маркетингові заходи:

- реклама;
- підвищення якості обслуговування;
- розширення асортименту банківських продуктів;
- надання додаткових безкоштовних послуг;
- розташування філій у місцях, наближених до клієнтів;
- проведення лотерей серед клієнтів, за допомогою яких розігрується додаткова процентна ставка за депозитом;
- пристосування графіка роботи до потреб клієнтів;
- безкоштовна розсилка виписок за рахунками;
- відкриття депозитів новонародженим з підвищеною відсотковою ставкою як подарунок від банку;
- проведення безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток, випущених під депозитний рахунок;
- надсилання клієнтам привітань і подарунків до свят від імені керівництва банку тощо.

У зв'язку з цим слід зазначити, що використання нецінових методів потребує значних затрат, тому вище керівництво бан-

ку обов'язково повинно порівнювати витрати, пов'язані з підвищенням процентної ставки, з витратами, які будуть супроводжувати впровадження маркетингових заходів [10, с. 102–103].

Звертаючись до історії, слід зауважити, що швидкий розвиток нецінових методів управління спостерігався у США після прийняття в 1933 році Закону Гласса – Стігола, окремі положення якого були спрямовані на жорстке регулювання розміру відсоткових ставок за банківськими депозитами з метою захисту банків від надмірної конкуренції у сфері залучення коштів. Проте, як показала практика, такі дії не дали бажаних результатів, а призвели до встановлення прихованих ставок та пошуку нових методів залучення коштів – випуску комерційних паперів. І лише у 1980 році Конгрес США прийняв Закон про дерегулювання депозитних установ, яким знімалися обмеження щодо рівня виплат за депозитами. Таким чином, об'єктивна необхідність пошуку нових джерел і способів залучення депозитних ресурсів сприяла удосконаленню нецінових методів управління ними [11].

На відміну від розвинених країн в Україні банки надають перевагу саме ціновим методам управління, оскільки депозитні ставки централізовано не регулюються і встановлюються самостійно менеджментом банку залежно від потреби в залучених коштах. Тому очевидним є те, що депозитні ставки значно відрізняються між собою не лише в динаміці, а й від самих банків. Проте зазначимо, що в умовах загострення конкурентної боротьби в банківській сфері належну увагу слід приділяти саме неціновим методам управління, тому що підвищення депозитних ставок має певні економічні обмеження і застосування цього методу управління не завжди дає бажані результати, оскільки високі процентні ставки, порівняно з іншими банківськими установами, можуть свідчити про погіршення фінансового стану даного банку і, як наслідок, підвищення ризику неповернення коштів для майбутнього вкладника.

### Висновки

Підсумовуючи викладене вище, слід зазначити, що депозитні ресурси є основним джерелом стабільних зобов'язань банків, а управління депозитними операціями є однією з важливих складових фінансово-економічної діяльності банківських установ. Водночас на формування строкових депозитів впливає багато макроекономічних і внутрішньобанківських факторів, які прямо не пов'язані із залученням коштів (репутація банку, стан корпоративного управління тощо).

Для забезпечення розвитку вітчизняної економіки необхідною умовою є зростання обсягів депозитних ресурсів банків, використовуючи різні методи управління та прогнозування. При цьому при визначенні достатності депозитних ресурсів необхідно враховувати завдання й функції, які вони повинні виконувати з метою забезпечення ефективної фінансово-економічної діяльності банківських установ.

Проведений аналіз зобов'язань банків показав, що після падіння їх обсягів у 2009 році відбувається поступове зростання, в основному за рахунок строкових депозитів. Банки вдосконалюють шляхи залучення коштів населення і суб'єктів господарювання, що дає можливість збільшувати загальні обсяги активних операцій та першою чергою кредитувати потреби вітчизняної економіки.

Отже, проведене дослідження дає змогу зробити загальний висновок, що з метою забезпечення стабільності розвитку банківської системи України потрібно подальше вдосконалення ресурсної бази банківських установ, а саме: забезпечення розширення використання вітчизняними банками коштів населення та домашніх господарств як основного джерела строкових фінансових ресурсів, оскільки такі ресурси є стабільними і прогнозованими (за умови відсутності політичних потрясінь), а також характеризуються високою швидкістю та відносно невеликою вартістю залучення і оформлення. Тому можна з упевненістю стверджувати, що строкові депозити, особливо в умовах нестабільності на зовнішніх фінансових ринках, залишаються основним і надійним джерелом ресурсів банку та забезпечують стабільне здійснення його фінансово-економічної діяльності.

### Список використаних джерел

1. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
2. Фролов С.М. Банківська справа і основи митного регулювання в Україні: теорія та практика: навч. посіб. / С.М. Фролов. – К.: Університетська книга, 2004. – 368 с.

3. Васюренко О.В. Банківський менеджмент / О.В. Васюренко. – К.: Академія, 2001. – 320 с.

4. Васюренко О. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосік // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 58–64.

5. Абралава Н.А. Депозитний потенціал комерційного банку / Н.А. Абралава // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 2 (17). – С. 62–66.

6. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121–III [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

7. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посіб. / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми: Університетська книга, 2007. – 523 с.

8. Аналіз банківської діяльності: підручник / [А.М. Герасимович, І.М. Парасій–Вергуненко, В.М. Кочетков та ін.]; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2010. – 599 с.

9. Банківські операції: підручник – 3-тє вид., перероб. і доп. / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.]; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.

10. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

11. Роуз П.С. Банковский менеджмент / П.С. Роуз. – [пер. с англ.] – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.

А.О. ЗАЙНЧОВСЬКИЙ,  
д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій,  
Т.М. ІВАНЮТА,  
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

## Оцінка ефективності системи фінансово-економічної безпеки підприємств харчової промисловості та обґрунтування управління можливими наслідками загроз і використання можливостей

*У сучасних умовах господарювання успішність ведення бізнесу багато в чому залежить від ефективної системи фінансово-економічної безпеки підприємства.*

*На сучасному етапі науковцями та практиками пропонуються методи оцінки ефективності стану безпеки підприємства і не приділяється увага оцінюванню саме системи безпеки.*

*Оскільки створення системи фінансово-економічної безпеки та налагодження її функціонування вимагає тривалого часу, затрат коштів та індивідуального підходу, передбачається окремо розраховувати показники «ефективності створення» та «ефективності функціонування».*

*Якщо за певних умов неможливо кількісно оцінити ймовірні збитки від реалізації загроз або прибутки від використання можливостей та величину необхідних ресурсів для здійснення дій, пропонуємо застосування матриці для обґрунтування управління можливими наслідками.*

**Ключові слова:** економічна безпека, підприємство, харчова промисловість.

А.А. ЗАЙНЧОВСКИЙ,  
д.э.н., профессор, Национальный университет пищевых технологий,  
Т.Н. ИВАНЮТА,  
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

## Оценка эффективности системы финансово-экономической безопасности предприятий пищевой промышленности и обоснование управления возможными последствиями угроз и использования возможностей

*В современных условиях хозяйственной деятельности успешность ведения бизнеса во многом зависит от эффективной системы финансово-экономической безопасности предприятия.*

*На современном этапе учеными и практиками предлагаются методы оценки эффективности состояния безопасности предприятия и не уделяется внимание оцениванию именно системы безопасности.*

*Поскольку создание системы финансово–экономической безопасности и налаживания ее функционирования требует длительного времени, затрат средств и индивидуального подхода, предусматривается отдельно рассчитывать показатели «эффективности создания» и «эффективности функционирования».*

*Если при определенных условиях невозможно количественно оценить вероятные убытки от реализации угроз или прибыли от использования возможностей и величину необходимых ресурсов для осуществления действий, предлагаем применение матрицы для обоснования управления возможными последствиями.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, предприятие, пищевая промышленность.

A. ZAINCHKOVSKIY,  
Dr.e.s., National University of Food Technologies,  
T. IVANIUTA,  
k.e.s., National University of Food Technologies

## **Estimation of efficiency of economic security system of food industry enterprises and ground of management possible consequences of threats and use of possibilities**

*In the modern terms of economic activity success of conduct of business in a great deal depends on the effective system of economic security of enterprise.*

*On the modern stage research workers and practices are offer the methods of estimation of efficiency of the state of safety of enterprise and attention an evaluation exactly of the system of economic security is not spared.*

*As creation of the system of economic security and adjusting of its functioning requires great while, expenses of facilities and individual approach, it is foreseen separately to expect the indexes of «efficiency of creation» and «efficiency of functioning».*

*If at certain terms it is impossible in number to estimate credible losses from realization of threats, or arrived from the use of possibilities, and size of necessary resources for realization of actions, offer application of matrix for the ground of management possible consequences.*

*It is expedient to choose criteria: at the estimation of threats – a degree of negative influence is on activity of enterprise, expense of resources, on avoidance of influence of threat; at the estimation of possibilities – a degree of positive influence is on activity of enterprise, expense of resources, on the use of possibility.*

**Keywords:** economic security, enterprise, food industry.

**Постановка проблеми.** Створення системи фінансово–економічної безпеки (СФЕБ) на підприємствах харчової промисловості покликане підвищити конкурентоспроможність та покращити роботу підприємства в цілому, шляхом забезпечення уникнення негативних наслідків дестабілізуючих факторів, виявлення та зменшення впливу різноманітних ризиків, максимального використання всіх наявних та потенційних можливостей. Тобто від ефективної роботи СФЕБ безпосередньо залежатиме успішність та результативність бізнесу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сьогодні питання створення і функціонування системи фінансово–економічної безпеки є надзвичайно актуальними. І саме дослідженню даного аспекту приділяють увагу багато науковців та практиків. Зокрема, приділяється увага й розробленню методик визначення стану безпеки підприємства [1–13].

**Постановка завдання.** Але оскільки запропоновані науковцями і практиками методи оцінки ефективності безпеки підприємства не передбачають оцінювання саме системи фінансово–економічної безпеки, необхідно розробити окремі показники результативності СФЕБ, що враховуватимуть всі її особливості.

**Виклад основного матеріалу.** Перш за все ми пропонуємо окремо визначати показники «ефективності створення» та «ефективності функціонування».

Система фінансово–економічної безпеки, запропонована нами для підприємств харчової промисловості, в основному створюється для запобігання загрозам і врахування можливостей, що можуть виникнути в процесі діяльності.

Ураховуючи особливості діяльності системи фінансово–економічної безпеки, варто зауважити, що її створення, а особливо налагодження ефективної діяльності, носить суб'єктивний характер і вимагає тривалого часу, а отже очікувати швидких результатів відразу після реорганізаційних змін, визначення відповідальності, повноважень та обов'язків щодо забезпечення безпеки не можна. Окрім того, для деяких підприємств створення такої системи може вимагати значних матеріальних витрат (будівництво, облаштування окремих приміщень, комп'ютерна техніка, програмне забезпечення, створення інформаційних баз, підготовка кадрів тощо).

Таким чином, ми пропонуємо визначати ефективність створення СФЕБ лише після настання періоду, коли показник «ефективність функціонування» матиме позитивне значення. Основними показниками ефективності створення можуть слугувати показники ефективності інвестицій: чистий приведений дохід, період окупності, індекс доходності (прибутковості), при розрахунку яких, під грошовим потоком розуміється очікуваний ефект від врахування загроз та можливостей, під інвестиціями – витрати на створення СФЕБ.

Очікуваний ефект при обґрунтуванні створення системи фінансово–економічної безпеки необхідно визначати, спираючись на попередню практику не виявлення, неврахування, ігнорування загроз та можливостей, що мали місце у минулому.

Отже, узагальнюючий показник ефективності функціонування СФЕБ має враховувати результати відвернення загроз та використання можливостей.



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

При цьому для визначення ефективності функціонування СФЕБ необхідно використовувати лише поточні витрати на діяльність системи безпеки (враховуючи витрати на здійснення додаткових заходів щодо виявлення та вивчення небезпек, загроз, можливостей). А витрати, що здійснюються для запобігання загрозам та використання можливостей, після прийняття відповідного управлінського рішення щодо їх здійснення враховуються відповідно при визначенні ефектів від загроз та можливостей.

Таким чином, узагальнений показник ефекту від діяльності СФЕБ можна представити як:

$$E = E_s + E_m - B_{СФЕБ} \quad (1)$$

де  $E$  – ефект від діяльності системи фінансово-економічної безпеки підприємства, виражений у грошовій формі;

$E_s$  – ефект від здійснених заходів щодо зменшення впливу загроз;

$E_m$  – ефект від здійснених дій щодо використання можливостей в процесі діяльності підприємства;

$B_{СФЕБ}$  – поточні витрати на діяльність системи фінансово-економічної безпеки.

Показник ефективності визначається відношенням ефекту від діяльності системи фінансово-економічної безпеки підприємства до поточних витрат на діяльність системи фінансово-економічної безпеки.

Визначення ефекту від здійснених заходів щодо зменшення впливу загроз має враховувати:

– очікувану шкоду в разі не вживання жодних заходів щодо їх нейтралізації;

– затрати, які здійснюються для відвернення негативного впливу загроз;

– зменшення шкоди завдяки здійсненим заходам;

– прибуток, отриманий в результаті нейтралізації загроз.

Отже, ефект від нейтралізації загроз необхідно розраховувати:

$$E_s = \sum_{i=1}^n (\Delta Ш_i - З_{нi}) \quad (2)$$

де  $\Delta Ш_i$  – зменшення шкоди за рахунок здійснених заходів,  $i \in \{1, \dots, n\}$ ;

$З_{нi}$  – затрати, які здійснені для нейтралізації небезпеки;

$n$  – кількість загроз.

Варто зауважити, що до моменту прийняття рішень про здійснення запобіжних заходів необхідно провести попередні розрахунки очікуваної шкоди від реалізації загроз, а також величини зменшення шкоди (та можливо, отримання прибутку). Оскільки при переважанні суми витрат на нейтралізацію збитків над очікуваними позитивними результатами доцільним буде прийняти негативні наслідки без додаткових видатків на неефективні дії щодо усунення впливу загрози.

Окрім того, представлений розрахунок ефекту має містити пояснення щодо загроз, які не були нейтралізовані, а також прибутків, які були отримані в результаті здійснення заходів зі зниження впливу.

Визначення ефекту від здійснених дій щодо використання можливостей у процесі діяльності підприємства має враховувати:

– очікуваний прибуток при використанні можливостей;

– затрати, які здійснюються для використання виявлених можливостей;

– прибуток, отриманий у результаті використання можливостей;

– збиток, отриманий у результаті використання можливостей.

Отже ефект від використання виявлених можливостей необхідно розраховувати:

$$E_m = \sum_{j=1}^m (\Pi_{mj} - З_{mj}) \quad (3)$$

де  $\Pi_{mj}$  – прибуток, отриманий у результаті використання можливості,  $j \in \{1, m\}$ ;

$З_{mj}$  – затрати, які здійснюються для використання виявлених можливостей;

$m$  – кількість можливостей.

Як і по загрозах, перед здійсненням заходів щодо врахування виявлених можливостей необхідно здійснити попередні розрахунки затрат на здійснення дій та порівняти їх вартість з очікуваними прибутками. При переважанні видатків над можливими додатковими надходженнями може бути прийняте рішення про відкладення використання можливості.

Але стосовно можливостей, навіть при переважачій величині витрат на їх використання, доцільно оцінити й інші моменти, що можуть чинити позитивний вплив на діяльність підприємства та добробут його колективу. Такими моментами, навіть при відсутності додаткового прибутку і незначних збитках, можуть бути: збільшення обсягу реалізації продукції (тобто захват ринку, збільшення присутності), створення додаткових робочих місць, збільшення заробітної плати працівників, розширення зв'язків тощо. Представлення розрахунку ефекту від використання можливостей має містити обчислення щодо виявлених, але не використаних можливостей (з поясненням причин), а також невиявлених вчасно можливостей (з поясненням причин).

У разі якщо за певних умов неможливо кількісно оцінити ймовірні збитки від реалізації загроз або прибутки від використання можливостей та величину необхідних ресурсів для здійснення дій, пропонуємо застосування матриці, яка дозволяє провести оцінку за 4-бальною шкалою. Критеріями доцільно обрати:

– при оцінці загроз – ступінь негативного впливу на діяльність підприємства, витрати ресурсів на уникнення впливу загрози;

– при оцінці можливостей – ступінь позитивного впливу на діяльність підприємства, витрати ресурсів на використання можливості.

Отже, при оцінці загроз (рис. 1), якщо співвідношення негативного впливу та затрат на його уникнення визначається як «незадовільно», доцільним буде прийняти вплив даної загрози та погодитись з негативними наслідками.

При оцінці «задовільно» та «добре» доцільним буде передати, хоча б частково, негативний вплив іншим сторонам (наприклад, страховим компаніям, партнерам за домовленістю) або обійти (тобто умисно уникати тих видів діяльності, або дій, що пов'язані з певними типами ризиків).

При оцінці «дуже добре» та «відмінно» здійснення активних превентивних дій буде мати значний ефект. У цьому випадку доцільним може бути: компенсація збитків шляхом домовленості з іншими учасниками діяльності, або отримання додаткових надходжень в інший період (від іншої діяльності); нейтралізація шля-

Ступінь впливу		Ступінь негативного впливу загроз на діяльність підприємства				
		незначний, або неможливо визначити	низький	помірний	високий	
Витрати						
Витрати ресурсів на уникнення загроз	низькі	задовільно	добре	дуже добре	відмінно	нейтралізувати компенсувати
	середні	незадовільно	задовільно	добре	дуже добре	
	високі	незадовільно	незадовільно	задовільно	добре	
			прийняти		обійти передати	

**Рисунок 1. Матриця обґрунтування можливих варіантів управління негативними наслідками загроз**

Авторська розробка.

Ступінь впливу		Ступінь позитивного впливу можливостей на діяльність підприємства				
		незначний, або неможливо визначити	низький	помірний	високий	
Витрати						
Витрати ресурсів на використання можливостей	низькі	задовільно	добре	дуже добре	відмінно	використати
	середні	незадовільно	задовільно	добре	дуже добре	
	високі	незадовільно	незадовільно	задовільно	добре	
			відкласти		частково використати	

**Рисунок 2. Матриця обґрунтування можливих варіантів управління (дій) при використанні можливостей**

Авторська розробка.

хом зниження ймовірності настання небажаних подій або шляхом зменшення негативного ефекту, що буде результатом події.

При оцінці можливостей (рис. 2), якщо співвідношення позитивного впливу на діяльність підприємства та витрат ресурсів на використання виявленої можливості визначається як «незадовільно», доцільним буде відкласти використання можливості. Тобто така можливість або не може бути ефективно використана підприємством у своїй діяльності, або потребує більш докладного вивчення та підбору способів використання, або відкладається до моменту підсилення її впливу за рахунок інших факторів.

При оцінці «задовільно» та «добре» варто віднайти спосіб часткового використання виявленої можливості, що дасть достатній ефект при менших витратах.

При оцінці «дуже добре» та «відмінно» – виявлену можливість необхідно обов’язково використати.

Необхідно також зазначити, що запропоновані дії щодо оцінених за відповідним балом як загроз, так і можливостей є досить умовними, оскільки більшість ситуацій, при яких поєднання виявлених можливостей, небезпек, потенцій та ресурсів підприємства є унікальними. Та відповідно до обставин, що складаються, має прийматися рішення щодо здійснення тих чи інших дій відносно виявлених загроз та можливостей.

Організація системи фінансово-економічної безпеки має здійснюватись, орієнтуючись на реальні умови функціонування підприємства із залученням практично всіх підрозділів у межах їхньої компетенції для вирішення питань безпеки.

**Висновки**

Отже, запропоновані нами показники ефективності СФЕБ дозволять оцінити саме систему безпеки як з боку ефективності вкладених в її створення коштів, так і з боку ефективності роботи щодо захисту підприємства.

Ефективність системи фінансово-економічної безпеки посилиться за умови паралельного функціонування адекватної системи прогнозування, яка дозволила б сформувати механізм попереджувального управління діяльністю підприємства й обмежити негативний вплив господарських ризиків, небезпек та загроз, а також найбільш повно використати виявлені можливості.

Загалом формування системи фінансово-економічної безпеки на підприємствах харчової промисловості покликано забезпечити ефективність прийняття управлінських рішень для досягнення тактичних і стратегічних цілей. Однією з основних умов дієвості запропонованої системи фінансово-економічної безпеки на харчових підприємствах є достатній обсяг вчасної, достовірної, повної, обробленої та «розшифрованої» інформації, що зумовлює необхідність розроблення ефективного інформаційного забезпечення.

**Список використаних джерел**

1. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси підприємств. – 2008. – №4. – С. 88–97.  
 2. Економіка підприємства: підруч. / [Покропивний С.Ф. та ін.]; за ред. С.Ф. Покропивного. – [вид. 2-е, перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.  
 3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. – 2003. – №3. – С. 12–19.

4. Іванова Н.В. Оцінка ефективності системи економічної безпеки агропромислових підприємств: дис.. кандидата ек. наук: 08.00.04 / Іванова Н.С. – Запоріжжя, 2011. – 189 с.  
 5. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – №10. – С. 48–52.  
 6. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.  
 7. Кравчук О.Я. Діагностика та механізм забезпечення корпоративної безпеки підприємства: [монографія] / О.Я. Кравчук, П.Я. Кравчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 256 с.  
 8. Мельник Л.Г. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / Л.Г. Мельник, О.І. Карінцева. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 412 с.  
 9. Омелянович Л.О. Економічна безпека торговельного підприємства: [монографія] / Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.  
 10. Основы экономической безопасности: підруч. / О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков. – К.: Вид-во нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.  
 11. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / [под ред. Е.А. Олейникова]. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.  
 12. Скорук О.В. Формування стратегії економічної безпеки підприємств дитячого харчування: дис. канд. ек. наук: 08.00.04 / Скорук О.В. – Луцьк, 2012. – 186 с.  
 13. Шутяк Ю.В. Діагностика економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю.В. Шутяк. – Хмельницький, 2011. – 24 с.

УДК 65.016

Л.С. СЕЛИВЕРСТОВА,

д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту сфери послуг, КНУТД

**Реструктуризація як інструмент реформування системи управління підприємством**

*У статті розглянуто теоретичні підходи до поняття «реструктуризація підприємства», наведено авторське бачення цього поняття. Визначено мету, цілі, критерії реструктуризації сучасних підприємств як засобу подолання кризових явищ та охарактеризовано види реструктуризації.*

**Ключові слова:** реструктуризація, підприємство, кризові явища, процес реструктуризації підприємства.

Л.С. СЕЛИВЕРСТОВА,

д.э.н., доцент, профессор кафедры менеджмента сферы услуг, КНУТД

**Реструктуризация как инструмент реформирования системы управления предприятием**

*В статье рассмотрены теоретические подходы к понятию «реструктуризация предприятия», приведено авторское видение этого понятия. Определены цели, задачи, критерии реструктуризации современных предприятий как средства преодоления кризисных явлений и охарактеризованы виды реструктуризации.*

**Ключевые слова:** реструктуризация, предприятие, кризисные явления, процесс реструктуризации предприятия.

L. SELIVERSTOVA,

professor of management service Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv, associate professor, doctor of economics

**Restructuring as an instrument management reform now**

*In the article theoretical approaches to the concept of "enterprise restructuring" are the author's vision of the concept. Determined goal, objectives, criteria restructuring of modern enterprises as a means of overcoming the crisis and characterized types of restructuring.*

**Keywords:** restructuring, company, crisis, restructuring the company.

**Постановка проблеми.** Процес реструктуризації є ефективним способом зняття суперечностей між вимогами ринку і застарілою логікою дій підприємств, що враховує здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, які спрямовані на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва. Враховуючи, що метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов трансформації економіки й виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків, то процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

Реструктуризація є реальним способом подолання кризових явищ на вітчизняних підприємствах. А вдосконалення процесу розроблення і впровадження програми реструктуризації та формування практичних рекомендацій щодо побудови ефективної програми реалізації реструктуризації підприємств легкої промисловості, дозволить адаптувати їх діяльність до мінливих умов господарювання, подолати наявні кризові явища і підвищити конкурентоспроможність їх продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження особливостей економічної сутності та характеристики поняття «реструктуризація підприємства» було предметом дослідження значної кількості як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів, серед яких: О.І. Амоша [1], М.Д. Білик [2], О.І. Гарафонова [3], В.В. Грицина [4], І.О. Лепьохіна [5], І.І. Мазур [6], Д.С. Стеченко [8], В.С. Ченаш [9], О.О. Шапурова [10], З.Є. Шершньова [11].

Творчим доробком зазначених і багатьох інших вчених та науковців здійснено великий внесок в обґрунтування концептуальних основ процесу реструктуризації підприємств, однак поряд з цим низка актуальних завдань, серед яких обґрунтування економічної природи, змісту та детермінант якісної характеристики реструктуризації підприємств, потребують наукового їх дослідження та раціонального вирішення.

Питання реструктуризації підприємства активно досліджують зарубіжні і вітчизняні науковці, проте залишається невирішеним ряд теоретичних і практичних проблем реструктуризації підприємства як інструменту реформування системи управління підприємством.

У країнах з розвинутою економікою поняття «реструктуризація» давно перетворилося норму життєдіяльності підприємств. Реструктурування для них означає постійний, природний і, по суті, перманентний процес перебудови підприємства, його перепроектування з метою адаптації в мінливому ринковому середовищі. Питання про реструктуризацію постає перед керівником кожного разу, коли на підприємство чекає зниження ефективності господарської діяльності, зміни економічного оточення, технологічного розвитку і загострення конкуренції.

На наш погляд, однією з важливих причин несвочасного проведення реструктуризації українських підприємств є відсутність розроблених і перевічених критеріїв, які слугували б керівництву підприємства сигналом втрати конкурентної

стійкості й початком розробки плану реалізації процесу реструктуризації на основі розвитку його потенціалу.

Для нашої держави реструктуризація підприємства – це якісна і слабо структурована проблема, яка може вирішуватися тільки певними методами досліджень, із залученням багатьох моделей, теорій і дисциплін, в рамках добре структурованого процесу, серед основних етапів якого у обов'язковому порядку передбачають проведення повної діагностики конкурентного стану підприємства, підготовку до реструктуризації і розробку її концепції.

**Метою статті** є дослідження теоретичних підходів до поняття «реструктуризація підприємства»; визначення мети, цілі, критеріїв та видів реструктуризації сучасних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Реструктуризація підприємств – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми, з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва [10, с. 148].

З погляду вітчизняного дослідника О.М. Скібіцького, реструктуризація означає пристосування структури ресурсів, що використовує підприємство, до нових цін і умов, а також зміну параметрів виробництва відповідно до існуючих на ринку вимог. Реструктуризація, як правило, об'єднує організаційні зміни на підприємствах, що часто виражаються в їх поділі на дрібніші суб'єкти підприємницької діяльності. Під час реструктуризації також змінюються цілі підприємства, здійснюється організаційна перебудова, відбувається поділ активів, переглядаються ринки та оптимізуються ресурси. Основна ідея реструктуризації підприємств – створення конкурентоспроможних виробництв і зміна поведінки підприємства через запровадження жорстких бюджетних обмежень, властивих ринковій економіці [7, с. 58].

Реструктуризація підприємства (Restructuring of enterprise) – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів [6].

У сучасній науковій літературі зустрічаються випадки отождолення поняття «реструктуризація підприємства» з поняттями «реорганізації» або «реінжинірингу», прикладом чого є положення, висловлене авторами монографії «Антикризовий менеджмент», що всі «фундаментальні перетворення і радикальне перепроектування підприємства та його найважливіших процесів» виступає як його реінжиніринг [1, с. 75].

Під реструктуризацією в усьому світі розуміється безупинний процес підвищення конкурентоспроможності підприємства через вжиття менеджментом комплексу внутрішніх заходів для адаптації системи управління бізнесом до ринкових умов, що постійно змінюються [5, с. 306]. В цьому трактуванні поняття реструктуризації відзначена її головна харак-

теристика, а саме – адаптація. Подібний підхід простежується і у працях таких авторів, як І.І. Мазур, В.Д. Шапіро. Вони розглядають реструктуризацію підприємства як «сукупність заходів щодо комплексного приведення умов функціонування компанії у відповідність до умов ринку, що змінюються, і розробленої стратегії її розвитку» [6, с. 174].

Реструктурування – це комплексне запровадження змін в управлінні підприємством, спрямоване на підвищення його ефективності і конкурентоспроможності, це зусилля, спрямовані на підвищення пристосованості конкретного суб'єкта економіки до змінених умов і правил гри [7, с. 198].

Як бачимо, таке трактування поняття реструктуризації взаємопов'язує такі базові елементи, як пристосованість до змін та мета здійснення структурних перетворень на рівні підприємств. Проте в основу реструктуризації автором покладені лише зміни в управлінні підприємством.

Рядом авторів поняття «реструктуризація підприємства» розглядається узагальнено і неповно через призму кінцевих результатів (мети) її проведення. Так, наслідками реструктуризації підприємства визначаються «глибокі зміни структури і технології виробництва, управління господарськими процесами і збутом продукції, а в кінцевому підсумку – покращення фінансово – економічних показників»; «...підвищення ринкової вартості»; «...оптимізація роботи підприємства як бізнесу в сучасних економічних умовах»; «...зміна структури підприємства, продукції, яка ним створюється»; «...підвищення ефективності і стійкості фінансово – господарської діяльності і інвестиційної привабливості» тощо. Подібний підхід простежується і у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, де реструктуризація трактується як «програма, яку планують і контролюють керівники і яка суттєво змінює: а) обсяг діяльності підприємства або б) спосіб цієї діяльності». Система означених цільових орієнтирів проведення реструктуризації підприємства, на наш погляд, має досить обмежений характер.

Спираючись на зарубіжний досвід трактування поняття «реструктуризація підприємства» (у працях закордонних вчених реструктуризацію часто пов'язують з необхідністю адаптації підприємства до нових умов ринкової економіки і до змін попиту) і практичні аспекти її проведення та враховуючи, що для українських підприємств вона має означати перетворення в організації ринкового типу, у деяких вітчизняних авторів з'являється усвідомлення необхідності втілення реструктуризаційних заходів як «способу усунення суперечностей між потребами ринку та застарілою логікою поведінки підприємства» [6, с. 96].

Іноземні вчені К. Кордан, Т. Фолмэн і М. Вандерборт вважають, що в результаті проведення реструктуризації підприємство повинне не просто працювати краще, а робити сучасніші продукти. Німецькі учені Э. Фрезі і Л. Тойфсен з Кельнського університету вважають, що реструктуризація полягає тільки в перетворенні структури управління.

Найбільш повне та узагальнене трактування сутності поняття «реструктуризація підприємства» зустрічається в роботі Білик М.Д., яка під реструктуризацією підприємства розуміє «...систему організаційно-економічних та інших заходів, спрямованих на реформування його господарської діяльності та досягнення стратегічних цілей його розвитку шляхом здійснення необхідних структурних перетворень,

адапованих до зміни факторів зовнішнього середовища його функціонування» [2, с. 97].

Проте і в цьому тлумаченні сутності реструктуризації підприємства не враховано необхідність запровадження інновацій під час реалізації проекту реструктуризації, не наголошено на комплексному характері структурних перетворень та не деталізовано можливі реструктуризаційні заходи.

Спираючись на це тлумачення, реструктуризацію як економічну категорію у найбільш загальному вигляді можна визначити як сукупність економічних відносин, пов'язаних із зміною пропорцій, співвідношень і взаємозв'язків між окремими елементами структури з метою досягнення їх бажаного стану.

Проведений критичний аналіз наукових поглядів фахівців дозволяє визначити наступні найбільш характерні риси, які мають бути покладені в основу визначення поняття «реструктуризація підприємства» як економічної категорії і в кінцевому підсумку подати власне бачення цього терміну.

1. Основу реструктуризації має становити комплекс структурних перетворень. У процесі її проведення має бути забезпечена комплексність змін, а не зміни тільки однієї сфери функціонування підприємства (маркетинг, фінанси тощо).

2. Структурні перетворення підприємства в процесі його реструктуризації мають проводитися на системній основі багатьма заходами. Спектр засобів, які використовуються у рамках проектів реструктуризації, досить широкий.

3. Реструктуризація підприємства повинна бути орієнтована на стратегічні цілі його розвитку. Головним критерієм ефективності проведення реструктуризації слід розглядати реалізацію поставлених завдань у процесі її здійснення та ступінь досягнення стратегічних цілей функціонування підприємства.

4. Розглядаючи реструктуризацію підприємства як систему певних заходів, необхідно виділити таку властивість системи, як її адаптивність, тобто здатність ефективно виконувати задані функції у певному діапазоні мінливих умов. Реструктуризацію підприємства не слід розглядати як реалізацію одноразової мети (наприклад, запобігання банкрутству), це постійний інструмент пристосування до нових умов господарювання.

5. Управлінські рішення у процесі проведення реструктуризації повинні мати перспективну спрямованість на пристосування до зміни факторів зовнішнього середовища.

6. Інноваційний характер запроваджуваних структурних змін. Здійснення реструктуризаційних заходів повинно ґрунтуватися на використанні інновацій та створювати можливості для впровадження новітніх досягнень науки і техніки у подальшу діяльність підприємства.

Більш того, реструктуризацію необхідно розглядати як економічну категорію, яка є засобом підвищення ефективності управління, організації та адаптації на підприємстві.

Отже, реструктуризацію пропонується розглядати як цілеспрямований комплекс змін в організаційно-функціональній структурі підприємства, які здатні підвищити ефективність його діяльності. В аспекті антикризового управління метою реструктуризації є вихід на якісно новий рівень розвитку за рахунок створення ефективної системи підприємства, здатної своєчасно адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Критерій успішності реструктуризації – загальна довгострокова ефективність функціонування об'єкта, на якому здійснювались заходи реструктуризації.

Метою реструктуризації конкретного підприємства є його адаптація до ринкових умов і підвищення його конкурентоспроможності.

Основними цілями реструктуризації є адаптація підприємства до стану зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінюється, а також ідея комплексного підходу до управління розвитком підприємства в цілому.

Залежно від цілей, тривалості та глибини змін розрізняють два види реструктуризації з метою запобігання банкрутства – тактичну та стратегічну.

Тактична реструктуризація спрямована на досягнення короткострокових невідкладних цілей, пов'язаних насамперед із виживанням підприємства в кризових умовах.

Стратегічна реструктуризація здійснюється у довгостроковому періоді, базується на результатах оперативної реструктуризації й передбачає залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування в межах адаптаційної(прогресивної) реструктуризації.

## Висновки

Отже, для більшості підприємств до цих пір залишається відкритим питання, яким же чином проводити реструктуризацію, оскільки єдиного підходу до реалізації процесу реструктуризації не існує. Більше того, навіть послідовність етапів реструктуризації, не кажучи вже про вибір інструментарію, може суттєво відрізнятись в залежності від стану підприємства, його конкурентного потенціалу, конкурентної позиції на ринку, поведінки конкурентів, характеристики вироблених товарів і послуг та багатьох інших факторів.

## Список використаних джерел

1. Амоша О.І. Антикризове управління: технологія процесів реорганізації.: навч. посіб. – Київ: 2008 – 399 с.

2. Білик М. Сутність та класифікація реструктуризації державних підприємств // Економіст. – 2008. – №1. – С. 96–99.

3. Гарафонова О.І. Концептуальні підходи до організаційного механізму реструктуризації інтегрованих корпоративних структур / О.І. Гарафонова // – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/Okt/13\\_Garaf.php](http://www.confcontact.com/Okt/13_Garaf.php)

4. Грицина В.В. Особливості корпоративної реструктуризації в сучасних умовах / В.В. Грицина // Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 1. 2013 – С. 64–66.

5. Лепьохіна І.О. Сутність та зміст реструктуризації підприємства [Текст] / І.О. Лепьохіна // Економіка та підприємництво. – 2006. – №3. – С. 171–175

6. Мазур І.І. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. пособие / Под ред. И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2010. – 587 с.

7. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.

8. Стеченко Д. Сценарний підхід до реструктуризації підприємств на основі комплексу економіко–математичних моделей [Електрон. ресурс] / Д. Стеченко, О. Омельченко // Соціально–економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2 (9). – С. 195–215. – Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13sdmemm.pdf>.

9. Ченаш В.С. Економічні основи процесу реструктуризації підприємств / В.С. Ченаш // Економіка: реалії часу №5 (10). – 2013. – С. 55–61.

10. Шапурова О.О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства / Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал. – №8 (86), 2008. – С. 147–153. – 270 с.

11. Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцева Н.Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева / За заг. ред. З.Є. Шершньової. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.

Н.Д. БЕЛОУС,

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та статистики,  
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

## Етапи оцінки системи економічної безпеки підприємств

*Сформовано послідовний механізм оцінки системи економічної безпеки вітчизняних підприємств. Розроблений механізм побудований на основі сучасних реалій функціонування українських підприємств та світових сучасних досягнень у системі економічної безпеки. Було визначено послідовність і етапи оцінки складових економічної безпеки підприємства. Запропоновано методи оцінки складових економічної безпеки з урахуванням факторів, що впливають на їхній захист.*

**Ключові слова:** механізм оцінки, ресурси підприємства, економічна безпека, оцінка ресурсної складової, кількісні методи оцінки.

Н.Д. БЕЛОУС,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, аудита и статистики,  
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

## Этапы оценки системы экономической безопасности предприятий

*Сформирован последовательный механизм оценки системы экономической безопасности предприятий. Разработанный механизм построен на основе современных тенденций украинских предприятий, а также мировых современных достижений в системе экономической безопасности. Определена последовательность и этапы оценки составляющих экономической безопасности предприятий. Предложены методы оценки составляющих элементов экономической безопасности с учетом факторов, влияющих на ее защиту.*

**Ключевые слова:** механизм оценки, ресурсы предприятия, экономическая безопасность, оценка ресурсной составляющей, количественные методы оценки.

**Stages of estimation of enterprise's economic security system**

*The successive mechanism of estimation of the system of economic security of the enterprises. The inculcated mechanism takes into account domestic realities of functioning of the Ukrainian enterprises and world modern achievements in the system of economic security. Sequence and stages of estimation of constituents of economic security of enterprises were defined. The method of estimation is offered as constituents of economic security so factors which influence on their defence.*

**Keywords:** *mechanism of estimation, resources of enterprise, economic security, estimation of resource component, quantitative methods of estimation.*

**Постановка проблеми.** Економічна безпека в сучасній системі антикризових заходів управління підприємств поступово займає одне з провідних місць серед інших її складових. Постійні негативні тенденції в мікро- та макросередовищі бізнесових структур спонукають до пошуку альтернативних методів управління, та на цій основі не просто впровадження, а й ефективної реалізації системи економічної безпеки. В зазначеному контексті формування послідовного механізму оцінки системи економічної безпеки на основі оцінки її складових з урахуванням факторів, що впливають на їхній захист, є важливим етапом для реалізації антикризових заходів вітчизняних підприємств.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Необхідно зазначити, що проблема оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання знаходиться у площині наукового дослідження сучасних проблем розвитку підприємств та перебуває у просторі підвищеної уваги вітчизняних і зарубіжних науковців. Питання оцінки складових та системи економічної безпеки підприємств у цілому досліджується багатьма відомими практиками та науковцями, серед яких: І.М. Луцький [5], З.О. Манів [5], І.І. Нагорна [4], Д.П. Пілова [6], Н.П. Фокіна [7], Л.І. Шваб [8], С.М. Шкарлет [9], та ін. Однак, незважаючи на вагомий існуючий науковий досвід, все ще залишається ряд невирішених питань, зокрема щодо формування послідовного механізму оцінки складових економічної безпеки, його практичної реалізації на вітчизняному просторі з урахуванням характеристик факторів її складових.

**Мета статті.** Потреба підприємств у реалізації економічної безпеки у своїй діяльності підкреслює актуальність зазначеної проблематики, а розробка ефективного механізму оцінки економічної безпеки на основі обґрунтування її складових та факторів формування обумовлюють мету дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Процедура оцінки економічної безпеки підприємств є складним та кропітким процесом, оскільки передбачає не тільки надання характеристики ефективності діяльності суб'єкта господарювання, а й ступеня їх захисту зокрема. Розпочати формування механізму оцінки економічної безпеки підприємств нами пропонується із визначення напрямів даної оцінки.

Наразі серед наукових підходів розрізняють такі напрями щодо оцінки економічної безпеки: визначенням стану збереження комерційної таємниці; визначенням через господарські ризики; метод сканування внутрішнього та зовнішнього середовищ через оцінку їх параметрів та динаміку змін шляхом побудови «ланцюгових явищ»; на визнанні значення розширеного відтворення капіталу підприємства для додержання його інтересів та їх узгодженні з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. На наш погляд, існуючі підходи щодо методики оцінки рівня економічної безпеки не є досконалими та мають як певні

переваги, так і недоліки. Зокрема, запропоновані напрями не дають чіткого розуміння про рівень економічної безпеки, що існує на підприємстві, оскільки вони або оцінюють ефективність функціонування суб'єктів господарювання, або, навпаки, оцінюють переважно рівень ризиків та небезпек.

Як свідчать наведені напрями дослідження, існуючі підходи щодо методики оцінки економічної безпеки підприємства переважно ґрунтуються на визначенні сутності самого поняття «економічна безпека підприємства». Проведені попередні дослідження теоретичного узагальнення економічної безпеки підприємства дозволяють нам обґрунтувати авторське визначення цього поняття. Економічна безпека підприємства – це комплексна система заходів суб'єкта господарювання, що спрямована на забезпечення його конкурентоспроможності в умовах дестабілізації діяльності під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів [1].

На підставі теоретичних засад, запропонованих нами у визначенні економічної безпеки підприємств, сформуємо напрями її оцінки. Відповідно даний механізм має бути спрямований на:

- оцінку та узгодження мети діяльності підприємства із завданнями системи управління та економічної безпеки, зокрема;
- оцінку конкурентоспроможності підприємства як в цілому, так і за його складовими;
- оцінку факторів, що вплинули на існуючий рівень конкурентоспроможності;
- оцінку системи заходів, що спрямована на забезпечення високого рівня цієї конкурентоспроможності тощо.

Постійне корегування мети та напрямку діяльності бізнесових структур із цілями та завданнями системи управління є важливим напрямом у системі оцінки економічної безпеки. Так, кожна сформована система має враховувати всі фактори функціонування підприємства, зокрема такі, як: державна політика в економічній сфері діяльності; можливості на ринку, його попит; особливості галузі функціонування; внутрішні організаційні, технологічні та виробничі особливості підприємства.

Генезису поняття «конкурентоспроможність підприємства» було присвячено дослідження багатьох вчених-науковців. У вітчизняній практиці, за часів адміністративно-командної економіки, поняття «конкурентоспроможність» не існувало. В сучасному мікро- та макросередовищі функціонування бізнесових структур даний показник є вирішальним при оцінці діяльності, оскільки визначає не тільки рівень прибутку, а й здатність реалізації сукупності характеристик підприємства, його переваг задля забезпечення ринкової потреби у якісних товарах і послугах. Так, на наш погляд, при оцінці діяльності в цілому та за окремими елементами в сучасних умовах розвитку бізнесових структур конкурентоспроможність є більш ефективним показником, аніж просто прибуток чи рентабельність.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливим напрямом оцінки економічної безпеки підприємств стає оцінка та аналіз факторів, що вплинули на існуючий рівень їхньої конкурентоспроможності. Встановлення причин зміни рівня конкурентоспроможності суб'єкта в цілому та за окремими його складовими дозволить забезпечити ефективну розробку заходів щодо подальшого реагування на дані зміни. Зазначені заходи повинні своєчасно подолати негативні явища в діяльності та забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єкта в перспективі.

Комплексна система заходів, яка є наступним напрямом оцінки економічної безпеки підприємств, спрямована на забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних дестабілізаційних умовах діяльності. Дана система заходів є вирішальною основою ефективного функціонування в сучасному кризовому просторі. Саме ефективність формування та реалізації даних заходів має забезпечуватись системою економічної безпеки підприємств. На нашу думку, в широкому розумінні криза так само необхідна системі, що розвивається, як і стабільний стан, тому не потрібно ототожнювати її із негативними тенденціями в системі, а навпаки із процесами оздоровлення та нових радикальних рішень. За зазначених умов при направленості економічної безпеки підприємства необхідно концентрувати увагу не на кризових явищах, загрозах та негативних чинниках, а на розробці та реалізації заходів, що забезпечать їх подолання та подальший перспективний розвиток конкурентних переваг.

Обґрунтовані нами напрями оцінки системи економічної безпеки підприємств пропонується здійснити за такими етапами:

1. «Етап планування» в системі оцінки економічної безпеки підприємств (визначення мети та завдання оцінки відповідно до напрямків).

2. «Етап підготовки» в системі оцінки економічної безпеки підприємств (формування критеріїв оцінки; визначення методів оцінки).

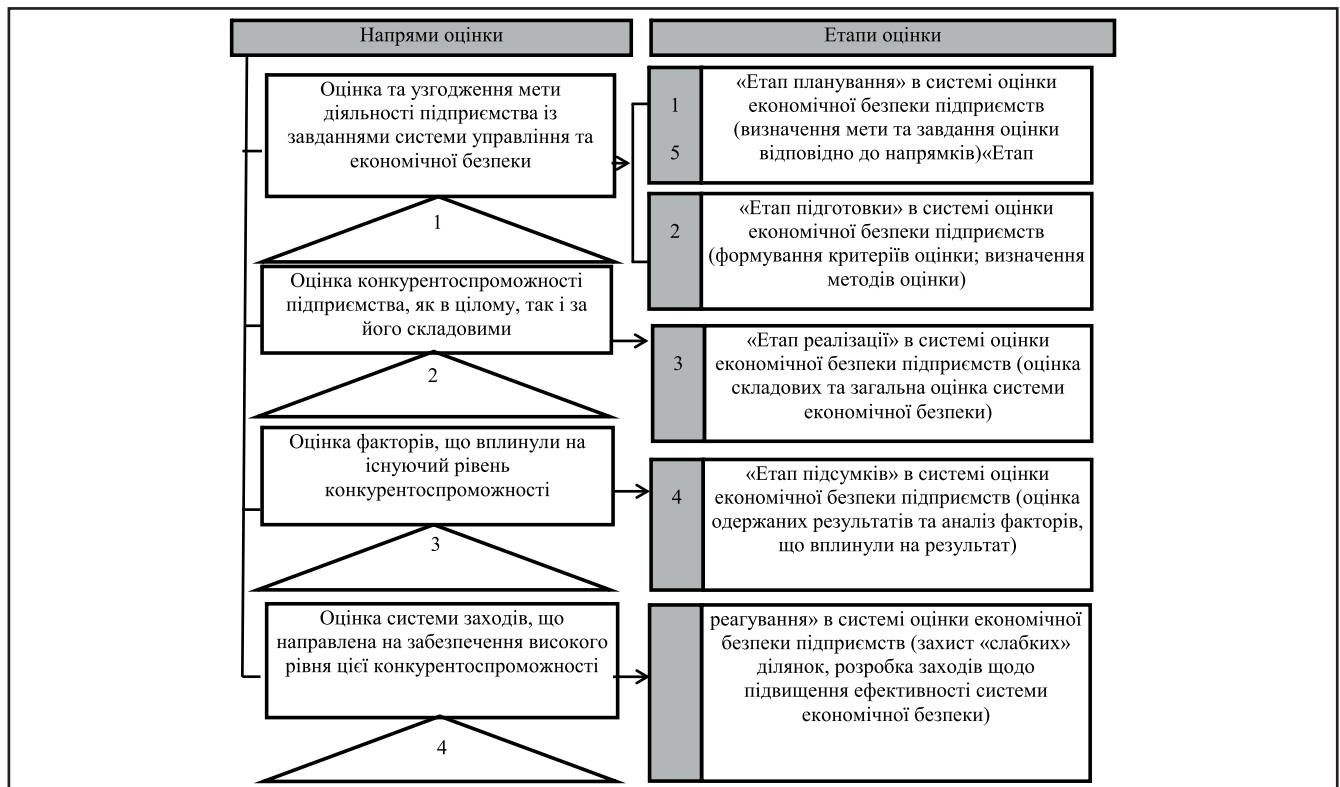
3. «Етап реалізації» в системі оцінки економічної безпеки підприємств (оцінка складових та загальна оцінка системи економічної безпеки).

4. «Етап підсумків» у системі оцінки економічної безпеки підприємств (оцінка одержаних результатів та аналіз факторів, що вплинули на результат).

5. «Етап реагування» в системі оцінки економічної безпеки підприємств (захист «слабких» ділянок, розробка заходів щодо підвищення ефективності системи економічної безпеки). Для більш зрозумілого уявлення сформуємо наочний механізм оцінки системи економічної безпеки підприємств (див. рис.).

Як свідчать дані рис. 1, в поетапному механізмі оцінки системи економічної безпеки підприємств узгоджено напрями з етапами даної оцінки. Так, як зазначалося раніше, нами обґрунтовано чотири напрями оцінки, що реалізовується п'ятьма етапами. Необхідно зазначити, що назва визначених етапів є умовною та обґрунтованою безпосередньо автором, оскільки не існує загальноприйнятого механізму оцінки системи економічної безпеки в цілому та етапів його реалізації зокрема.

На першому «Етапі планування» в системі оцінки економічної безпеки підприємств необхідно сформулювати мету запланованої оцінки. Мета оцінки може корегуватись відповідно до особливостей функціонування конкретного підприємства, організаційних, галузевих, виробничих тощо. Відповідно до мети встановлюється періодичність та тривалість проведення оцінки, а також сфера її охоплення. Так, відповідно до особливостей діяльності підприємства оцінка певних окремих складових економічної безпеки може проводитись частіше, ніж інших.



**Механізм оцінки системи економічної безпеки підприємств**

Сформовано та розроблено автором.



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наприклад, в окремих секторах економіки в процесі діяльності зберігається певна сезонність, особливого значення при якій надається захисту та ефективності використання ресурсів саме в цей проміжок часу. Тому періодичність процесу оцінки системи економічної безпеки в період активної діяльності буде частіше, ніж в період її спаду. В інфляційні періоди, а також при здійсненні зовнішньо-економічної діяльності особливого значення набувають загрози та ризики від курсових різниць чи зміни правового поля здійснення такої діяльності. За цих обставин дана складова також потребує частішої оцінки, ніж інші.

Важливим моментом у системі оцінки економічної безпеки підприємств на «Етапі підготовки» є встановлення критеріїв оцінки, оскільки саме вони визначають ефективність самої оцінки. Вони можуть корегуватись та змінюватись відповідно до потреб підприємств. Наприклад, на рівні підприємств оцінку захисту інформаційної складової економічної безпеки суб'єктів господарювання, на наш погляд, необхідно здійснювати у напрямках захисту її основних критеріїв та параметрів (модель СІА): конфіденційність; цілісність; доступність; апелювання; підзвітність; достовірність; автентичність. Оцінка зазначених критеріїв можлива із застосуванням різноманітних спеціальних програмних продуктів, методів та підходів що є складними та кропіткими, як і сама інформаційна система. Однак загальна оцінка заданих критеріїв, що має здійснюватися відділом економічної безпеки підприємств, на нашу думку, має бути доступною, зрозумілою та наочною. Тому важливою складовою на даному етапі є визначення методів оцінки [2].

Етап формування методів оцінки має враховувати не тільки методи щодо оцінки складових економічної безпеки, а й оцінку факторів її формування та одержаних результатів зокрема. В сучасній економічній науці існує велика кількість різноманітних методів, які безпосередньо можуть застосовуватись у системі оцінки економічної безпеки. Кожен із методів має як переваги, так і недоліки, що пов'язані із їх ефективністю, складністю обрахунків, можливості застосування тощо. Підприємство, що здійснює оцінку, повинно самостійно обрати найефективніші із методів, що задовольняють саме їхні потреби, враховують особливості діяльності, структури, виробництва тощо.

Останнім часом широкого застосування набувають методи, що є простими у обрахунках, не потребують складного процесу формування інформації, є доступними та зрозумілими для сприйняття. Кількісні методи оцінки, які були впроваджені та здобули широкого застосування в діяльності західних американських компаній, цілком відповідають заданим параметрам. Необхідно зазначити, що американський розвиток практики оцінки та аналізу у свій час значно випереджав європейський. Американські аналітики зосередили увагу не на теоретичному аспекті, а на розвиткові достовірних і простих методів оцінки, які б дозволили з максимальним ступенем наочності в одній таблиці представити стан усіх справ та тенденцій на фірмі. Використання зазначеного підходу спонукало до виникнення кількісних методів оцінки, які за допомогою графічного зображення, певної шкали та рейтингів дозволяють виміряти як результати діяльності підприємства, так і ефективність та захист його окремих видів ресурсів.

У вітчизняній практиці обумовлені методи не є новими, однак і не мають поширеного застосування та використовуються переважно при оцінці результатів діяльності персона-

лу підприємств. На наш погляд, кількісні методи є зручними у формуванні інформації, доступними для використання, передбачають наочне зображення, що спрощує їх сприйняття.

На третьому «Етапі реалізації» оцінки системи економічної безпеки здійснюється безпосередньо оцінка як окремих складових, так і системи в цілому. В попередніх дослідженнях до складових економічної безпеки підприємств нами віднесено: інформаційну складову; політико-правову складову; ресурсну складову; ринкову складову; інтерфейсну складову. Даний етап реалізовує другий напрям оцінки, що полягає в оцінці конкурентоспроможності підприємства як в цілому, так і за його складовими. Таким чином, в залежності від формування попередніх етапів на підставі обраних строків проведення, методів та критеріїв оцінки відділ економічної безпеки надає оцінку ступеня захисту та ефективності функціонування економічної безпеки підприємства задля підвищення рівня його конкурентоспроможності.

«Етап підсумків» передбачає узагальнення результатів, основним критерієм якого є виявлення факторів та ступеня їхнього впливу на рівень економічної безпеки підприємства. У попередніх дослідженнях нами запропоновано розподіл та класифікація зазначених факторів за двома основними напрямками макро- та мікрорівні з урахуванням особистих факторів. Мікроекономічні чинники формування економічної безпеки підприємства було розподілено на два блоки: на рівні підприємства (підприємницькі) та на рівні особистості (приватні). Також було обґрунтовано, що фактори формування економічної безпеки на рівні підприємства формуються під впливом зовнішніх факторів, як на рівні держави, так і на міжнародному рівні зокрема. Таким чином, усі типи факторів є взаємопов'язаними та взаємодіючими. Необхідно зазначити, що ефективність реалізації «Етапу підсумків» певною мірою залежить від попередніх етапів, які формують та забезпечують обрані методи та критерії оцінки даних факторів. Оцінка факторів впливу на систему економічної безпеки є достатньо складним процесом, оскільки в ньому необхідно оцінити вплив таких факторів, як: зміна на міжнародних валютних ринках; міждержавні економічні відносини; соціально-економічні умови розвитку країни, регіону, області; державна політика у сфері розвитку малого та середнього бізнесу; державна політика у сфері трудових відносин; зміна законодавчої бази та її досконалість; демографічна ситуація в країні; стабільність та надійність взаєморозрахунків з контрагентами; компетентність та професіоналізм персоналу, його конкурентоспроможність; здатність реагування системи управління на зміни в ринковому середовищі тощо. Окремі, із зазначених факторів мають достатньо умовне значення. Тому при оцінці цих факторів нами пропонується використання кількісних методів оцінки.

На підставі аналізу факторів впливу необхідно розробити пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування системи економічної безпеки як в цілому, так і за окремими її складовими. «Етап реагування» в системі оцінки економічної безпеки підприємств передбачає захист «слабких» ділянок та розробку заходів щодо підвищення ефективності системи економічної безпеки. Відділу економічної безпеки необхідно надати рекомендації, що спрямовані на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Важливим моментом на даному етапі є коригування існуючої системи оцінки відповідно до одержаних результатів. Так, отриманий

позитивний чи негативний результат оцінки економічної безпеки, її складових може вносити корективи в існуючий механізм оцінки задля підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства надалі. Таким чином, кожен із запропонованих нами етапів є послідовним, доповнює та коригує один одного, що підвищує ефективність всієї системи в цілому.

На нашу думку, запропонований поетапний механізм оцінки економічної безпеки підприємств може бути впроваджено в практику вітчизняних підприємств. Етапи оцінки повністю відповідають обґрунтованим нами напрямам оцінки, що дозволить врахувати специфічні особливості кожного окремого підприємства.

#### Висновки

Розроблений нами механізм оцінки економічної безпеки підприємств зорієнтовано на вітчизняну практику та сучасні потреби бізнесових структур. Запропонований підхід щодо оцінки економічної безпеки ґрунтується на визначенні сутності самого поняття «економічна безпека підприємства». Реалізація механізму оцінки системи економічної безпеки нами пропонується в п'ять послідовних етапи, які обґрунтовані напрямками та метою оцінки. Зокрема, механізм складається з етапів: «Планування», «Підготовки», «Реалізації», «Підсумків», «Реагування». Всі зазначені етапи є послідовними та взаємопов'язаними між собою.

#### Список використаних джерел

1. Белоус Н.Д. Теоретичне узагальнення економічної безпеки підприємств // Вісник Хмельницького національного університету:

Науковий журнал 2.2012, Економічні науки, – Хмельницький, 2012, №2, Т. 1 (186) Фахове видання.

2. Белоус Н.Д. Теоретичне узагальнення складових та факторів формування економічної безпеки підприємств // Зб. наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія Економічні науки. – Вінниця: ВНАУ, 2012. – Вип. 1 (56). – Том 3. Фахове видання.

3. Визначення економічної безпеки підприємства / Пілова Д.П. // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України: Міжнар. наук.–практичн. конф. Дніпропетровськ, 21–23 верес. 2005 р. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет. – С. 54–55.

4. Экономическая безопасность предприятия как фактор его конкурентоспособности / Нагорная И.И. // [Экономические инновации] Выпуск 23: Сб. научн. труд. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико–экологических исследований НАН Украины, 2005. – С. 56–63.

5. Манів З.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2–ге вид., стер. / Манів З.О., Луцький І.М. – К.: Знання, 2006. – 580 с. – (вища освіта XXI століття), С. 538–539.

6. Пілова Д.П. Обґрунтування рівня економічної безпеки підприємства як критерію оцінки результатів його господарської діяльності // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Вип. 224, т. IV. – С. 900–910.

7. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №8. – С. 111–114.

8. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 4–е вид. / Шваб Л.І. – К.: Капелла, 2007. – С. 540–541.

9. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: Монографія / Шкарлет С.М. – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 432 с.

УДК 338.439

В.В. БАЄВА,

к.е.н., асистент, Одеська національна академія харчових технологій

## Напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери в умовах глобалізації

Стаття містить розгляд основних проблем, що супроводжують розвиток підприємств агропродовольчої сфери, та основних напрямів підвищення конкурентоспроможності їх в умовах глобалізаційних процесів.

**Ключові слова:** агропродовольча сфера, підприємства агропродовольчої сфери, конкурентоспроможність, глобалізаційні процеси, проблеми розвитку, перспективи.

В.В. БАЄВА,

к.э.н., ассистент, Одесская национальная академия пищевых технологий

## Направления повышения конкурентоспособности предприятий агропродовольственной сферы в условиях глобализации

Статья содержит рассмотрение основных проблем, сопровождающих развитие предприятий агропродовольственной сферы, и основных направлений повышения конкурентоспособности их в условиях глобализационных процессов.

**Ключевые слова:** агропродовольственная сфера, предприятия агропродовольственной сферы, конкурентоспособность, глобализационные процессы, проблемы развития, перспективы.

V. BAIEVA,

Ph.D., assistant professor Odessa National Academy of Food Technologies

## The development of beef cattle in a crisis: the state, problems and prospects

The paper investigated the current state of the sector of beef cattle. Identified the main factors that adversely affect the development of beef cattle. Provides basic directions of the further growth of production of beef in the conditions of crisis.

**Keywords:** agriculture, animal husbandry, beef cattle, development problems and prospects.

**Постановка проблеми.** Розвиток вітчизняного агропродовольчого ринку в умовах глобалізаційних викликів неможливий без якісних та кількісних змін структури та асортименту продукції національних товаровиробників. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників є запорукою входження національної продукції (товарів) на європейський та інші ринки. Однак дані процеси повинні супроводжуватися соціально-економічними перетвореннями на всіх рівнях: державному, регіональному, місцевому, суб'єктовому, об'єктовому. Фундаментом ефективної державної політики повинні стати регуляторна, фіскальна, інноваційна політика, підтримка розвитку наукових та прикладних досліджень в агропродовольчій сфері.

Утвердження України як повноправного члена Європейського Союзу (ЄС) вимагають національні інтереси нашої країни. Процеси глобалізації економіки є об'єктивними, і закономірний їх розвиток неминує призведе до створення в Європі єдиного економічного простору та його поступового розширення. Тому яким би віртуальним сьогодні не видавалося входження України до ЄС, реалізація законів діалектики та об'єктивних економічних законів згодом перетворить цю віртуальність на дійсність. Питання тільки в часі і в тому, наскільки ефективно можна цей час використати, аби підійти до моменту вирішення проблеми якомога найбільш підготовленими і з найменшими втратами [9].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання підвищення конкурентоспроможності національних виробників агропродовольчої продукції займає вагомe місце у дослідженнях вітчизняних науковців. Серед науковців можна виділити праці з даної проблематики В.М. Базилевича [1], П. Гайдуцького [2], О.В. Захарченка, М.А. Зайця, В.С. Ніценка [5; 6], Т.О. Зінчук [3], В.Ю. Ільїна [4], Л.М. Сем'янів і О.Р. Ковалів [8], К. Фоміної [9], В.П. Щербань [10] та інших.

Фактори зовнішнього оточення виробників агропродовольчої продукції, регуляторна та фіскальна політика держави постійно змінюються, що й зумовлює потребу у додатковому дослідженні.

**Метою статті** є дослідження основних проблем та окреслення напрямів підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників агропродовольчої продукції в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу.** Місце будь-якого структуроутворюючого елемента в економіці країни визначається тим функціональним навантаженням, яке він несе у суспільному відтворенні та суспільному розподілі праці. Серед інших суб'єктів економіки країни агропромисловий комплекс (АПК) посідає особливе місце, тому що, будучи цілісною біолого-соціально-економічною системою, він також володіє власною структурою – набором певний органічно взаємопов'язаних структуроутворюючих елементів, функціонування яких взаємообумовлює розвиток як окремих елементів, так і усієї системи в цілому [5, с. 122–123].

Головним діючим елементом ринку є підприємство, положення і частка ринку якого залежать від рівня конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість постійної оптимізації потенціалу підприємства як відкритої системи для розширеного відтворення та поліпшення споживчих властивостей продукції, що виробляється [4].

В умовах нестабільності ринкової системи важливо зарекомендувати продукцію на ринку як таку, що володіє конкурентною перевагою. Для виведення товару на ринок необхідний облік численних факторів і детальний аналіз ситуації на ринку, включаючи не тільки економічні, а й соціальні, культурні, політичні чинники. Необхідний точний розрахунок кількості ресурсів і фінансових надходжень. Підприємство має усвідомлювати доцільність випуску тієї або іншої продукції і здатність цієї продукції мати переваги перед конкурентами [6, с. 103].

Про низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції свідчить наступне:

1) низька ефективність цієї галузі в порівнянні з іншими країнами – загрозливим з точки зору продовольчої безпеки можна вважати істотне зниження рівня рентабельності основних видів продукції сільського господарства;

2) невелика частка підприємств, сертифікованих за міжнародними стандартами (тільки 3% м'ясопереробних комбінатів, 34,6% молокопереробних підприємств мають міжнародні сертифікати);

3) низька якість продукції внаслідок того, що 60% сільськогосподарської продукції виготовляється дрібними приватними господарствами населення, обмежені фінансовими, матеріальними, технологічними, інформаційними ресурсами, внаслідок чого виготовлена в цих господарствах продукція втрачає конкурентні переваги [7].

На сьогодні, за даними Глобального звіту про конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, Україна займає з ефективності ринку товарів 101-ше місце з 131 країни світу, а з інтенсивності конкуренції на внутрішніх товарних ринках – 93-тє місце.

У 2010 році Україна за рейтингом конкурентоспроможності WEF обійшла Румунію, Болгарію і Сербію, хоча перемістилася в рейтингу вниз із 69 на 71-ше місце (за рахунок розширення списку країн, в яких проводилося дослідження) [10, с. 14].

Згідно з дослідженнями WEF в Україні й досі відсутні перспективи для зростання рівня конкурентоспроможності. Ця організація розраховує ще один показник – потенціал зростання конкурентоспроможності і публікує рейтинг зростання конкурентоспроможності країн світу.

На нашу думку, значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції аграрного сектору на зовнішніх ринках такі чинники:

1) низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи (відсутність галузевих кооперативних банків, нерозвиненості в Україні сфери страхування кредитних і виробничих ризиків);

2) нерозвиненість інфраструктури аграрного сектору, призводить до збільшення вартості виробництва, значних втрат продукції під час її транспортування і зберігання;

3) переважно низький рівень спеціалізації функціонуючих господарств – більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств займаються рослинництвом і тваринництвом, виробляючи при цьому 10–20 найменувань продукції (іноді 3–5);

4) недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок в аграрному секторі обмежує продуктивність сільськогосподарського виробництва;

5) фактичне знищення кооперативних традицій привело до збільшення частки виробництва сільськогосподарської про-

дукції в господарствах населення (82% – в заготівлі молока, 63% – в заготівлі м'яса, 50% – в заготівлі яєць [6, с. 106].

Серед перспективних напрямів процесу адаптації аграрного сектору до вимог європейської аграрної моделі також можна виділити подальше удосконалення цільових програм державної підтримки сільського господарства. Використання двох основних векторів державної політики підтримки: внутрішнього, пов'язаного з удосконаленням форм прямої та непрямой державної підтримки і зовнішнього, зорієнтованого на перехід до єдиних норм і правил торговельно-економічних відносин в рамках членства України в СОТ, повинно забезпечити цілеспрямоване надходження пільг безпосередньо до товаровиробників, гарантуючи їм доступний та прозорий доступ до бюджетних коштів [3].

27 червня 2014 року було підписано економічну частину угоди про асоціацію України з ЄС.

Це свідчить про певні переваги для України та загалом для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції АПК, а саме:

- скасування більшості ввізних мит;
- скасування експортних мит;
- зниження нетарифних бар'єрів торгівлі [9].

Досягнення європейських стандартів функціонування аграрного сектору економіки, за висновками Л.М. Сем'янів і О.Р. Ковалів, можливе лише за умов визначення базових пріоритетів, здатних забезпечувати синергетичний і кумулятивний ефекти в економічній та соціальній сферах, а саме [8, с. 43]:

- 1) удосконалення державних механізмів покращення добробуту сільського населення;
- 2) найповніша реалізація потенціалу сільськогосподарських формувань усіх організаційно-правових форм;
- 3) гармонізація діючих національних стандартів сільськогосподарської продукції з європейськими та світовими вимогами;
- 4) впровадження та використання екологічних методів господарювання;
- 5) удосконалення системи державної підтримки як інструменту державного регулювання.

На думку В.М. Базилевича, для підвищення конкурентоспроможності продукції АПК України потрібно [1, с. 921]:

- стандартизувати продукцію відповідно до міжнародних стандартів задля підвищення попиту на неї;
- розробити дієві програми розвитку аграрного сектору економіки для забезпечення стабільного розвитку АПК у майбутньому;
- змінити застаріле обладнання на високотехнічне, яке буде відповідати вимогам НТП, що приведе до збільшення випуску продукції і потенційно до збільшення експорту товарів;
- диверсифікувати джерела інвестиції, що спрямовуються у розвиток АПК;
- розробити спеціальні програми розвитку села за для підвищення розвитку сільськогосподарської продукції;
- розробляти гранти, залучаючи міжнародні інвестиції, частиною яких буде направлення кращих працівників за кордон для набуття нового досвіду і застосування його на українських підприємствах;
- посилити науково-дослідні роботи в агропромисловому секторі економіки;

– підвищити якість товарів у харчовій сфері, а також відмовитись від випуску продукції, яка містить ГМО.

Важливість та актуальність посилення конкурентоспроможності АПК України на європейському ринку пояснюється підвищенням цін на сільськогосподарську продукцію внаслідок загострення світової продовольчої кризи та збільшенням виробництва й використання біологічного палива, що обумовлює збільшення потенційного попиту на вітчизняну продукцію; зростанням попиту в європейських країнах на органічну продукцію, причому ціни на таку продукцію вищі на 20–50%, а для її вирощення в країнах ЄС використовується лише 3,5% загальних сільськогосподарських площ; лише 20% виробленої в Україні аграрної продукції споживається в межах держави, а решту 80% можна експортувати; експорт сільськогосподарської продукції становить 21% усього експорту України до країн ЄС, причому країни ЄС є найбільшим імпортером сільськогосподарської продукції у світі [2].

## Висновки

Виходячи зі змісту проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Високий рівень фіскального навантаження на внутрішньому ринку ставить у нерівні умови функціонування національних та іноземних товаровиробників агропродовольчої продукції.
2. Сучасний стан агропродовольчого розвитку та його експортна спрямованість характеризуються переважно синергійною спрямованістю.
3. Приєднання України до СОТ не вирішило передбачувані завдання, причиною чого є невідповідність й відсутність гармонії у вітчизняному та європейському законодавстві. Внаслідок чого обмежена кількість суб'єктів агропродовольчої сфери мають можливість експортувати продукцію до ринків ЄС.
4. З метою забезпечення конкурентних переваг у перспективі доцільно знизити податковий тягар на виробників продовольства, ввести процедуру субсидювання виробників і експортерів продукції, збільшити державні видатки на наукові та прикладні дослідження в агропродовольчій сфері тощо.

## Список використаних джерел

1. Базилевич В.М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції АПК на міжнародному рівні / В.М. Базилевич // Молодий вчений. – 2015. – №2 (17). – С. 919–922.
2. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електрон. ресурс] / П. Гайдуцький // Джерело тижня. – 7 червня 2013 року. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/gayduckyukraina-es-problemy-integracii>.
3. Зінчук Т.О. Євроінтеграційна перспектива аграрного сектору економіки України: теорія, методологія, практика: дис. д-ра ек. наук: 08.00.03: [Електрон. ресурс] / Т.О. Зінчук. – К., 2009. – Режим доступу: <http://www.dlib.com.ua>
4. Ільїн В.Ю. Фактори підвищення конкурентоздатності підприємств аграрного сектору економіки на світовому ринку / В.Ю. Ільїн // Маркетинг: теорія і практика. Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля / Ред. кол.: Т.С. Максимова (гол. ред.) – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 256 с.
5. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3-х томах. Т. 3: Галузеві особливості конкурентоспроможності в умовах глобалізації: [монографія] / [Т.Л. Мостенська, В.Я. Омельченко,

О.О. Красноручий, Ю.В. Ушкаренко, Н.С. Скопенко та ін.]; за заг. ред. О.В. Захарченка, М.А. Зайця, В.С. Ніценка. – Одеса: БМВ, 2015. – 572 с.

6. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3-х томах: Т. 2: Теоретико-методологічні основи конкурентоспроможності: [монографія] / [В.І. Гавриш, О.М. Яценко, В.І. Перейбіс, ін.]; за заг. ред. В.С. Ніценка, О.В. Захарченка, М.А. Зайця. – Одеса: БМВ, 2015. – 174 с.

7. Міністерство аграрної політики України / Офіційний сайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?6659>.

8. Сем'янів Л.М. Управління розвитком АПК України в умовах євроінтеграційних процесів / Л.М. Сем'янів, О.Р. Ковалів // Інноваційна економіка: Науково-виробничий журнал. – 2013. – №7 (45). – С. 42–43.

Фоміна К. Конкурентоспроможність АПК в контексті євроінтеграційних процесів України / К. Фоміна // Правовий тиждень. – №22(95). – 27.05.2008.

10. Щербань В.П. Розвиток аграрної політики в Україні на сучасному етапі / В.П. Щербань // Економіка АПК. – 2010. – №12. – С. 13–15.

УДК 519.08(075.8)

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,  
к.е.н., доцент

## До питання управління трудовими ресурсами кримінально-виконавчої системи України

У статті досліджується чисельність трудових ресурсів кримінально-виконавчої системи України, яка складається з персоналу і осіб, позбавлених волі, та їх диференціація за регіональною ознакою у відповідності до рівня оплати їхньої праці. Розкрито роль та значення трудової діяльності в процесі виправлення і ресоціалізації засуджених.

**Ключові слова:** персонал, суспільно корисна праця, оплата праці, ресоціалізація, виправлення.

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,  
к.е.н., доцент

## К вопросу об управлении трудовыми ресурсами уголовно-исполнительной системы Украины

В статье исследуется численность трудовых ресурсов уголовно-исполнительной системы Украины, которая состоит из персонала и лиц, лишенных свободы, и их дифференциация по региональным признакам в соответствии с уровнем их оплаты труда. Раскрыты роль и значение трудовой деятельности в процессе исправления и ресоциализации осужденных.

**Ключевые слова:** персонал, общественно полезный труд, оплата труда, ресоциализации, исправление.

О. GONCHARENKO,  
candidate of economic sciences,

## To the question about of labor resource management of the criminal and executive system of Ukraine

In the article a investigated to the size of the labor resource of penal system of Ukraine, which consists of staff and persons deprived of their liberty and their differentiation on a regional basis in accordance with the level of their remuneration. The role and importance of work in the corrections and resocialization a disclosed.

**Keywords:** staff, socially useful labor, wages, resocialization, correct.

**Постановка проблеми.** Зміна суспільно-економічної формації, розбудова ринкових економічних відносин, становлення правової держави, розвиток демократії впливають на кримінально-виконавчу систему і необхідність знову повернутися до проблеми ефективності її функціонування. Сутність ідеї засновників кримінально-виконавчого права полягає не в обов'язковому залученні засуджених до праці, а в зміні відношення людини і суспільства до праці в ході реалізації кримінального покарання. Незважаючи на те що праця засуджених до позбавлення волі здійснюється за власним бажанням, у місцях і на роботах, які визначаються адміністрацією виправного закладу, вона залишається одним із дієвих засобів, що сприяють виправленню і ресоціалізації названої категорії громадян.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам управління трудовими ресурсами в кримінально-виконавчій системі України присвячено багато праць як закордонних, так і вітчизняних вчених Б. Генкіна [1], А. Єгоршина [2], Є. Жильцова [3], А. Маршала [4], А. Рофе [5],

К. Трусова [6], Я. Ейдельмана [7], Н. Яркіної [8] та інших, але недостатньо досліджувались питання щодо управління трудовими ресурсами, а саме значенням праці і її оплати в процесі ресоціалізації осіб позбавлених волі.

Визначення змісту праці в місцях позбавлення волі є питанням, яке викликає дискусії серед вчених і практиків. Необхідно підкреслити, що незважаючи на те, що наукові і практичні погляди на специфіку праці засуджених, її зміст, сутність і мотивацію мають багато спільного, але й істотно відрізняються. У зв'язку з цим необхідно відмітити, що покарання у виді позбавлення волі вже забезпечує його реалізацію, і засуджений оцінює працю як шлях до виправлення. Умови відбування покарання знижують роль праці засудженого рівно настільки, наскільки вони визначені умовою реалізації покарання – ізоляцією від суспільства. Іншими словами, суспільство карає засудженого не умовами праці, а умовами ізоляції. Обмеження в сфері праці є похідними від факту ізоляції засудженого. І в цьому проявляється сутність зв'язку між ізоляцією засудженого і умовами його суспільно корисної праці.

**Метою статті** є вивчення чисельності трудових ресурсів кримінально–виконавчої системи України, які складаються з персоналу та осіб, позбавлених волі, рівня їх оплати праці та значення суспільно–корисної праці в процесі ресоціалізації засуджених.

**Виклад основного матеріалу.** Тривалий час залучення засуджених до суспільно корисної праці переслідувало економічні цілі. Потім до «тюремної праці» залучили елемент покарання, і «тюремна робота» стала покаранням тілесним. Згодом до праці почали відноситись як до міри виправлення, яка здатна знищити «праздніе привычки» і дати засудженому можливість чесно заробити на кусок хліба після звільнення [3]. Іншими словами, ідея виправлення об'єктивно більш значима, вона сама проторувала собі дорогу. Ст. 6 КВК України називає працю серед основних засобів виправлення і ресоціалізації засуджених. Праця в умовах позбавлення волі не є елементом кари та не має на меті завдати засудженому фізичних страждань, нелюдського або такого, що принижує гідність поводження із засудженими. Залучення засуджених до праці спрямоване на виховання в них ставлення до праці, як до позитивної та необхідної складової їх життя, у тому числі і подальшого життя на волі. Такі ж вимоги висувають до праці ув'язнених Європейські в'язничні правила. К. Трусов доводить, що праця засуджених в першу чергу має виховне значення. Разом із тим не можна не враховувати економічну складову праці засуджених, а всю увагу приділити тільки виховним завданням. І перш за все тому, що тільки добре налагоджена і кваліфікована праця сприяє вихованню. Економічно непродуктивна праця є непродуктивною і педагогічно [6].

Праця – це свідомо доцільна діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних цінностей. Праця – це першооснова і необхідна умова життя людей і суспільства. Змінюючи в процесі праці навколишнє природне середовище і пристосовуючи його до своїх потреб, люди не лише забезпечують своє існування, а й створюють умови для розвитку і прогресу суспільства.

Порівняльний аналіз трактувань категорії «праця», запропонованих сучасними економістами, дозволяє виділити деякі

аспекти. Так, А. Рофе [5], даючи визначення праці, не вбачає взаємозв'язку між підвищенням її продуктивності і розподілом праці і кооперацією; А. Маршалл працю переважно пов'язував з важкою працею, яка відображала історичні особливості розвитку суспільного виробництва (XIX ст.) [4]; Б. Генкін зосередив увагу тільки на використанні природних ресурсів для виробництва матеріальних благ (хоча в теперішній час дуже широко використовуються штучно створені матеріальні ресурси) [1]. А. Єгоршин відмічає, що характер відносин робітника до засобів виробництва визначає соціальний характер і соціальну природу праці. Якщо умови праці характеризують рівень розвитку продуктивних сил, технічний спосіб з'єднання особистісного і уречевленого елементів виробництва, то соціальний характер і соціальна природа праці відображає економічний стан працівника в суспільному виробництві, і ті риси виробничих відносин, при яких відбувається процес праці [2]. Отже, праця є джерелом задоволення потреб, виступає головним суспільним чинником всебічного розвитку людини. Завдяки праці формується людина, розвиваються її здібності, виховується воля, характер і моральні якості. Все це вказує на особливу перетворюючу роль праці. Саме в процесі праці реалізується творча функція людини. Якими б технологічними, організаційними, економічними можливостями не володіло підприємство, воно не почне ефективно працювати без трудових ресурсів. Тільки людина, її кваліфікація, вміння та бажання працювати забезпечують здійснення процесу виробництва матеріальних благ.

Трудові ресурси (персонал) є найважливішим фактором виробництва. Їхня кількісні і якісні характеристики формуються і змінюються під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) та зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) чинників [8].

Дослідження тенденції зміни трудових ресурсів виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України у 2009–2013 роках, які представлені передусім персоналом (особами рядового та начальницького складу) і засудженими – працівниками, подано в табл. 1.

**Таблиця 1. Динаміка чисельності населення України та кількості трудових ресурсів, зайнятих на підприємствах виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи України у 2009–2013 роках**

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2013 у% до:	
						2009	2012
Чисельність населення України, тис. осіб	45962,9	45778,5	45633,6	45553,0	45426,2	98,8	99,7
Чисельність осіб, зайнятих у виробничому комплексі кримінально–виконавчої системи, осіб	34403	41040	38510	34503	23938	69,6	69,4
У тому числі:							
кількість персоналу установ за фактом, разом з особами рядового та начальницького складу	3115	2988	2144	2412	2897	93,0	120,1
частка, %	9,1	7,3	5,6	7,0	12,1	3,0	5,1
кількість засуджених	31288	38052	36366	32091	21041	67,2	65,6
частка, %	90,9	92,7	94,4	93,0	87,9	-3,0	-5,1
Середньомісячна заробітна плата, грн. *:							
персоналу	1982,19	1985,15	2114,75	2262,50	2406,26	121,4	106,4
засуджених	271,74	283,24	301,52	354,54	439,70	161,8	124,0

\* У перерахунку з урахуванням індексу інфляції (до попереднього року).

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної кримінально–виконавчої служби України.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У результаті з'єднання речових і особистих факторів виробництва, тобто поєднання матеріальних ресурсів і праці засуджених, забезпечується створення матеріальних благ (товарної продукції). Дані табл. 1 свідчать про суттєве зниження кількості трудових ресурсів, які задіяні у виробничому комплексі: у 2013 році їхня чисельність була на 30,4% менша, ніж у 2009 році, та на 30,6%, ніж у 2012 році. Питома вага засуджених у трудових ресурсах зростає з 9,1% у 2009 році до 12,1% у 2013 році. Середньомісячна заробітна плата персоналу зростає і досягла значення 2406,26 грн. для осіб начальницького і рядового складу та 439,70 грн. для засуджених. Конкурентними перевагами робочої сили засуджених є її відносна дешевизна і дисциплінованість, можливість платити знижені ставки заробітної плати. В літературі це трактується як ціна ризику роботодавця, який мають справу зі специфічним контингентом, а також певних витрат, які несе фірма по «доведенню» продукції до певних стандартів.

Основними чинниками, які суттєво впливають на процес зниження чисельності засуджених у місцях позбавлення волі, стали: зменшення частки застосування судами в Україні кримінальних покарань з елементами позбавлення волі; подальше застосування амністії та умовно дострокового звільнення з місць позбавлення волі тощо. У результаті реалізації цих заходів в 2009–2013 роках чисельність засуджених до позбавлення волі у середньому зменшувалася на 2747 осіб (див. рис.).

Трудова діяльність у виправних закладах розглядається як засіб, що сприяє ресоціалізації, забезпечує підтримку трудових навичок у ході відбування покарання і дає можливість освоєння професії, яка буде користуватися попитом на регіональному ринку праці після звільнення з місць позбавлення волі, а отримана сума грошових коштів дозволяє частково компенсувати витрати на утримання засуджених в установах виконання покарань. Аналіз практики залучення засуджених до праці як робочої сили дозволяє також встановити характерні особливості організації такої праці:

1. Трудова діяльність засудженого розглядається як засіб і критерій його виправлення.

2. Наявність негативних соціально-психологічних характеристик засуджених, які залучаються до праці.

3. Низька професійна кваліфікація засуджених, а в більшості випадків – відсутність трудових навичок.

4. Відсутність трудової мотивації у засуджених чи дуже низький її рівень. Сутність мотивації розкривається у спонуканні працівника до трудової діяльності з метою досягнення як особистих цілей засудженого (одержання чи підвищення кваліфікації, умовно-дострокове звільнення), так і цілей виправної колонії. Мотивація праці тісно пов'язана із задоволенням потреб засуджених – робітників (наприклад, у 1930–ті роки забезпечення і харчування засуджених використовувалося як стимулювання їх до праці).

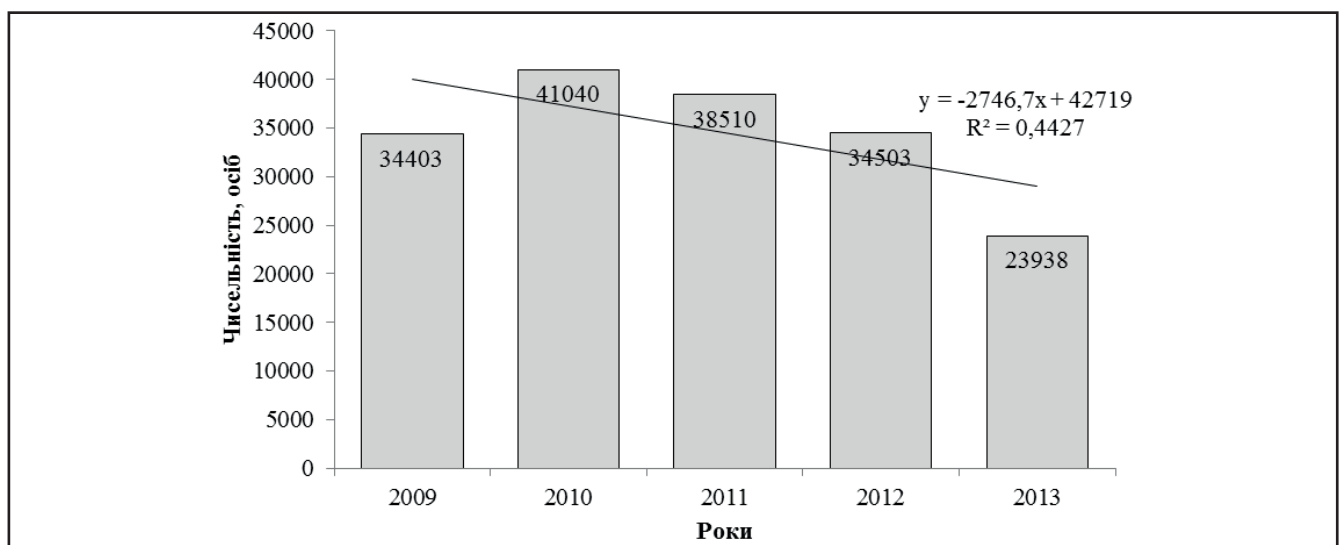
5. Відсутність можливості регулювання якісного складу робочої сили за професіями, спеціальностями, кваліфікацією.

6. Зниження якості робочої сили засуджених, обумовлені в тому числі нетривалим періодом їхньої участі у виробничому процесі в зв'язку зі звільненням з місць позбавлення волі.

7. Відсутність трудового договору між роботодавцем і засудженим-працівником, оскільки відносини, які складаються в процесі залучення засуджених до праці, не вважаються трудовими в зв'язку відсутністю вільного волевиявлення засудженого (КВК України визначає, що «праця засуджених до позбавлення волі здійснюється за власним бажанням, але в місцях і на роботах, які визначаються адміністрацією виправної колонії»).

Диференціація трудових ресурсів кримінально-виконавчої системи України за регіональною ознакою відображено в табл. 2.

Диференціація трудових ресурсів за регіональною ознакою показує, що найбільша концентрація засуджених у Дніпропетровській (15,8%), Харківській (13,4%), Київській (12,3%), Запорізькій (8,6%) та Донецькій (7,05) областях. Чисельність персоналу, задіяного у виробничому комплексі кримінально-виконавчої системи України, показує, що найбільша його кількість задіяна в Харківській (13,9%), Донецькій (8,5%), Дніпропетровській (8,4%), Полтавській (6,3%), Одеській (6,2%) та Київській (6,0%) областях.



**Динаміка чисельності засуджених, зайнятих суспільно корисною працею, в матеріальному виробництві за 2009–2013 роки**

Джерело: побудовано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

**Таблиця 2. Диференціація трудових ресурсів виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи України та рівня оплати їх праці у 2013 році за регіонами**

Область	Чисельність персоналу разом з особами начальницького та рядового складу		Чисельність засуджених, залучених до праці		Середньомісячна заробітна плата, грн.	
	осіб	частка, %	осіб	частка, %	працівники	засуджені
Автономна Республіка Крим	32	1,1	106	0,5	2716,15	198,20
Вінницька	95	3,3	924	4,4	2495,61	317,19
Волинська	41	1,4	182	0,9	1741,87	287,67
Дніпропетровська	243	8,4	3327	15,8	2444,79	191,72
Донецька	246	8,5	1 472	7,0	2263,21	291,39
Житомирська	173	6,0	896	4,3	1888,73	377,90
Запорізька	168	5,8	1818	8,6	2588,79	364,89
Івано-Франківська	29	1,0	192	0,9	1844,83	267,78
Кіровоградська	62	2,1	416	2,0	2579,30	274,50
Київська	175	6,0	2 582	12,3	2852,86	107,55
Луганська	184	6,4	872	4,1	2023,55	361,31
Львівська	46	1,6	322	1,5	2661,59	209,82
Миколаївська	65	2,2	618	2,9	2161,54	429,70
Одеська	179	6,2	363	1,7	2223,00	378,96
Полтавська	182	6,3	1152	5,5	2386,90	591,40
Рівненська	116	4,0	333	1,6	1425,29	320,42
Сумська	48	1,7	239	1,1	2128,47	220,13
Тернопільська	41	1,4	315	1,5	2691,06	397,61
Харківська	404	13,9	2 810	13,4	2747,94	528,01
Херсонська	58	2,0	244	1,2	2977,01	454,07
Хмельницька	96	3,3	498	2,4	2234,38	436,75
Черкаська	95	3,3	518	2,5	2572,81	309,65
Чернівецька	82	2,8	441	2,1	2214,43	477,38
Чернігівська	37	1,3	401	1,9	4907,66	392,52
УКРАЇНА	2897	100,0	21041	100,0	2406,26	439,70

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

Найвищий показник заробітної плати персоналу зафіксований у Чернігівській області (4907,66 грн.), Херсонській (2977,01 грн.) та Київській (2852,86 грн.) областях, засуджених – у Полтавській (591,40 грн.), Чернівецькій (477,38 грн.) та Херсонській (454,07 грн.) областях. Найнижчий показник заробітної плати персоналу зафіксовано у Рівненській області (1425,29 грн.), засуджених – у Київській області (107,55 грн.).

Навряд чи можна суперечити тому, що більший заробіток дає можливість засудженому працівникові більш повно задовольняти свої матеріальні потреби і реалізувати власні права, купуючи на зароблені гроші додаткові лікувальні, профілактичні та інші послуги. Значна частина цих трудових доходів йде на відшкодування витрат держави на його утримання, відшкодування заподіяних злочином матеріальних збитків і інших виплат за судовими позовами. Крім того, на сьогодні ситуація з відшкодуванням збитків громадянам – жахлива. В установах кримінально-виконавчої системи України на виконанні обліковується 77,1 тис. виконавчих документів, за якими відповідачами було визначено понад 34 тисячі засуджених, на загальну суму близько 530 млн. грн. Протягом 2014 року за виконавчими документами утримано коштів на суму 7,2 млн. грн., що на 11,5% більше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

В умовах обмеження волі заробітна плата не здатна бути дієвим стимулом для засуджених. По-перше, стимулюючий заряд традиційних зарплатоутворюючих механізмів (пере-

важно відрядна і погодинні оплати праці), які застосовують – державними підприємствами виробничого комплексу, не досягають своєї мети. Більшість працюючих засуджених мало зацікавлені у праці і її результатах, і при 90% виробітку і при 115% – зайнятий на виробництві засуджений отримує практично однаковий заробіток [7].

По-друге, переважну більшість наданих матеріальних благ засуджені в місцях позбавлення волі – житло, харчування, предмети першої необхідності – отримують за рахунок держави, навіть якщо не будуть працювати.

По-третє, відсутня пряма залежність між умовно-достроковим звільненням, відбуванням терміну виконання покарань і ефективною трудовою діяльністю засудженого. Гуманізація кримінально-виконавчого законодавства стосовно умовно-дострокового звільнення надає реальну можливість засудженим, які «виправились» (дотримуються режимних вимог, позитивно відносяться до суспільно корисної праці і громадських доручень тощо), на заміну решти терміну покарання, встановленого судом, на більш м'який. У 2015 році отримали умовно-дострокове звільнення 10 473 особи, в 2014 році – 18 047 осіб [9].

#### Висновки

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

1. Трудові ресурси кримінально-виконавчої системи є головним фактором виробництва, характеристики якого фор-



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нуються і змінюються під дією внутрішніх та зовнішніх чинників.

2. Суспільно-корисна праця повинна зацікавити засудженого і, з одного боку, розвивати його особистість (творчість, вміння застосовувати засоби автоматизації і механізації), а з іншого – мотивувати (засуджений повинен розраховувати на справедливий винагороду).

3. Трудова діяльність засуджених до позбавлення волі має сприяти їхній конкурентоспроможності на регіональних ринках праці при працевлаштуванні на роботу після звільнення з місць позбавлення волі, тобто відповідати вимогам, які пред'являють роботодавці до їхніх професійних навичок і практичного досвіду роботи за спеціальністю.

### Список використаних джерел

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б.М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007. – 448 с.
2. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности [Текст]: учеб. пособие / А.П. Егоршин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 377 с.

3. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций: учеб. пособие / Е.Н. Жильцов. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 127 с.

4. Маршал А. Принципы экономической науки / А. Маршал. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.

5. Рофе А.И. Экономика труда / А.И. Рофе. – М.: Кнорус, 2010. – 400 с.

6. Трусов К.В. Особенности труда осужденных в исправительно-трудовых колониях / К.В. Трусов // Правовые и организационные основы исполнения уголовных наказаний: Труды. – М.: Академия МВД, 1991. – С. 140–146.

7. Эйдельман Я. Методологические проблемы изучения трудовой мотивации / Я. Эйдельман // Вопросы экономики. – 1991. – №1. – С. 78–82.

8. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навчальний посібник / Н.М. Яркіна. – К.: видавництво Ліра-К, 2013. – 497 с.

9. Загальна характеристика ДПтС України (станом на 01.01.2016) [Електрон. ресурс] Державна пенітенціарна служба України. – URL: <http://www.kvs.gov.ua/peniten/control/main/uk/publish/article/628075>

УДК 658.14/.17:338.27

А.М. ПАВЛИКОВСЬКИЙ,  
к.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,  
Д.В. ПОВТОРЕНКО,  
магістр фінансово-економічного факультету, Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана

### Сучасні методи аналізу і прогнозування як інструмент попередження фінансової кризи на підприємстві

У статті детально проаналізовано фінансово-економічну діяльність одного з найбільших підприємств України – ПАТ «Мотор Січ» з використанням сучасних методів аналізу та прогнозування. Розглянуто основні фактори формування фінансової стабільності підприємства і заходи щодо попередження настання фінансової кризи.

**Ключові слова:** фінансовий аналіз, прогнозування, банкрутство, конкурентоспроможність, ліквідність, рентабельність, ринкова вартість капіталу, диверсифікація капіталу, майбутня вартість підприємства.

А.М. ПАВЛИКОВСЬКИЙ,  
к.э.н., профессор, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,  
Д.В. ПОВТОРЕНКО,

магістр фінансово-економічного факультету, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

### Современные методы анализа и прогнозирования как инструмент предупреждения финансового кризиса на предприятии

В статье детально проанализирована финансово-экономическая деятельность одного из крупнейших предприятий Украины – ПАТ «Мотор Сич» с использованием современных методов анализа и прогнозирования. Рассмотрены основные факторы формирования финансовой стабильности предприятия и мероприятия, предупреждающие наступление финансового кризиса.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, прогнозирование, банкротство, конкурентоспособность, ликвидность, рентабельность, рыночная стоимость капитала, диверсификация капитала, будущая стоимость предприятия.

А. PAVLICOVSKYI,  
PhD, professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,  
D.V. POVTORENKO,  
master's degree, Faculty of Finance, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

### Modern methods of analysis and forecasting as a tool for preventing financial crisis at an enterprise

The article dwells upon financial and economic activity of one of the largest enterprises in Ukraine – the “Motor Sych” plc by using modern methods of analysis and forecasting. There are considered main factors of creating financial stability of the enterprise and preventive measures against a financial crisis occurrence.

**Keywords:** financial analysis, forecasting, bankruptcy, competitiveness, liquidity, profitability, market value of the capital, diversification of the capital, future cost of the enterprise.

**Постановка проблеми.** Фінансові негаразди переслідують Україну з початку одержання статусу незалежної країни. Економічні кризи завдають нищівного удару як по економіці країни, так і по її компаніям, унаслідок чого після світової кризи в 2008 році значна частина комерційних підприємств України припинили свою діяльність.

В умовах ринкової економіки стабільне функціонування підприємницької діяльності залежить від постійного контролю за фінансованими результатами компанії. Для досягнення поставлених цілей слід комплексно аналізувати кількісні і якісні фактори впливу та проводити діагностику фінансового стану підприємства в цілому і за окремими напрямками.

В Україні функціонує обмежена кількість підприємств, які досягають світового рівня та здійснюють свою діяльність не лише на внутрішньому ринку. До представників цієї групи можна віднести ПАТ «Мотор Січ», яке після кризових років зуміло не лише відновити, а й наростити свої позиції як на українському, так і на міжнародному ринку.

Дослідження динаміки показників ПАТ «Мотор Січ» дає змогу оцінити основні фактори, які мали місце при формуванні фінансової стабільності підприємства в післякризові роки, і може бути корисним для компаній, які борються з фінансовими труднощами та в пошуках вирішення наявних проблем.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сьогодні після переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку бракує практичних рішень щодо фінансового аналізу підприємницької діяльності. Крім того, перехід на МСБО співпадає з післякризовими роками, що робить розробку практичних рішень більш необхідними. Теоретичні основи та основні методики фінансового аналізу вивчали О.І. Барановський В.М. Гейц, О.О. Терещенко, О.А. Пороховський, М.Д. Білик та інші. Ефективні методи фінансової діагностики в умовах кризи аналізували такі зарубіжні вчені, як С. Вайн, Дж. Сорос, У. Баффет, Р. Каплан, Д. Нортон, Д. Парментр, М. Браунт та ряд інших вчених.

**Метою статті** є деталізований аналіз фінансового стану підприємства ПАТ «Мотор Січ», проведення якого дозволить комплексно оцінити сильні та слабкі сторони підприємства та спрогнозувати перспективи подальшої підприємницької діяльності, уникаючи збитковості.

**Виклад основного матеріалу.** З початку формування ринкових відносин Україна неодноразово страждала від економічних криз і нестабільності. Зокрема, в 90-х роках ХХ ст. мала місце трансформаційна криза, яка супроводжувалася 60% падінням ВВП, а також рекордними у світовому масштабі темпами інфляції. Однак недовготривале економічне зростання в Україні з 2000 року завершилося черговою кризою, яка на фоні та під впливом загальносвітової нестабільності розпочалася восени 2008 року [2, с. 3–10].

Незважаючи на те що на міжнародному рівні криза 2008 року залишилась в історії, говорити про повне одужання економіки, на жаль, ще зарано. Значна частина як внутрішніх, так і зовнішніх чинників негативного впливу на економічне становище України першою чергою позначається на підприємствах країни. В умовах нестабільної ринкової економіки збитки, які несуть підприємства, перебувають у зростаючій тенденції [7, с. 3].

З року в рік зростає кількість підприємств, які перебувають у «червоній зоні» та порушили справу про банкрутство. Так, після світової кризи 2008 року на території України зазнали банкрутства 15 642 підприємства, що являється піковим значенням в історії України. Протягом останніх років можна спостерігати деяке «поліпшення» фінансової ситуації підприємств (рис. 1), але з даних видно, що майже кожне третє підприємство України зазнає збитковості [1].

Проблема оперативного визначення збитковості полягає у своєчасному виявленні негативних фінансових показників компанії. За таких умов питання передбачення ймовірності банкрутства підприємства стоїть особливо гостро, адже достовірна і своєчасна ідентифікація негативних факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства дозволяє сформулювати відповідну фінансову політику та розробити заходи направлені на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, підвищити платоспроможність та забезпечити конкурентоспроможність підприємства [4, с. 2–3].

В Україні існує ряд проблем, які зумовлюють труднощі у виявленні тенденції підприємств до банкрутства. Так, однією з ключових проблем є застарілість методів оцінки фінансових показників підприємства. З переходом на МСБО в 2013 році ця проблема зазнала деякого покращення, але спричинила на-

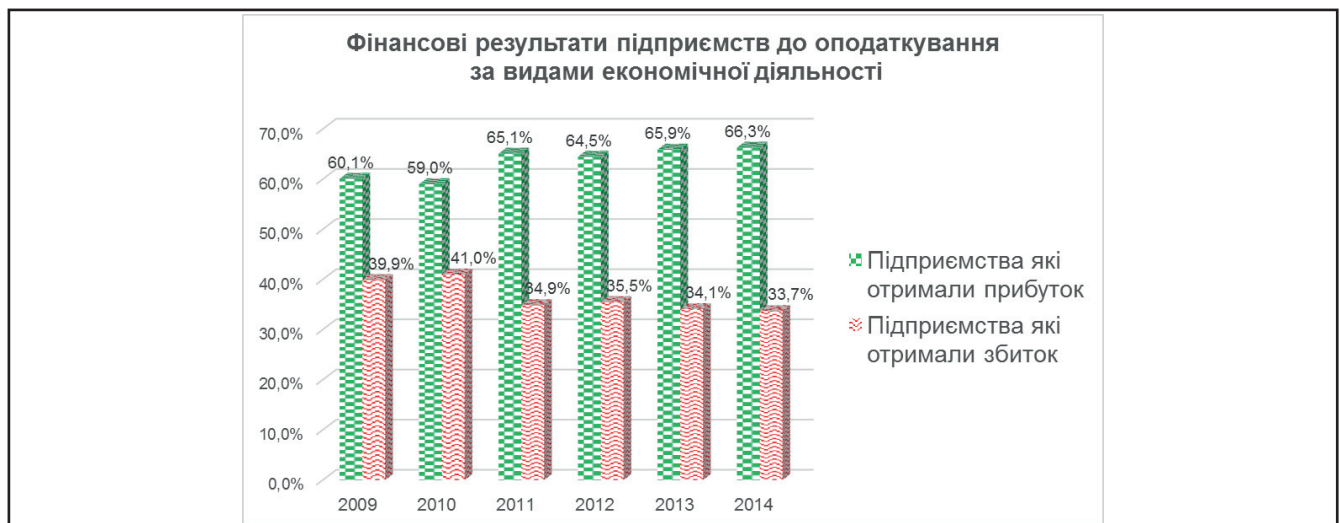


Рисунок 1. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ступню проблему – брак спеціалістів, які б змогли оцінити фінансові показники за новою методикою складання бухгалтерського обліку. На жаль, моделі подолання кризових явищ не є ефективними, а точність прогнозування далека від реалій.

Необхідність визначення найбільш точних методів аналізу компанії зумовила пошук моделі прогнозування фінансового стану компанії, а також її основних показників діяльності. Оскільки підприємства України постійно перебувають під впливом несприятливих зовнішніх та внутрішніх факторів, питання прогнозування платоспроможності та майбутньої вартості компанії стає першочерговою необхідністю.

Базою для запровадження сучасних методів аналізу та прогнозування фінансових показників підприємства було обрано ПАТ «Мотор Січ», яке в кризові роки зуміло не тільки зберегти місце в списку найприбутковіших компаній, а й продовжило тенденцію зростання. Такий вибір дозволить підприємствам, що зазнають збитків під час провадження своєї діяльності, перейняти досвід та методи зростання на вітчизняному ринку.

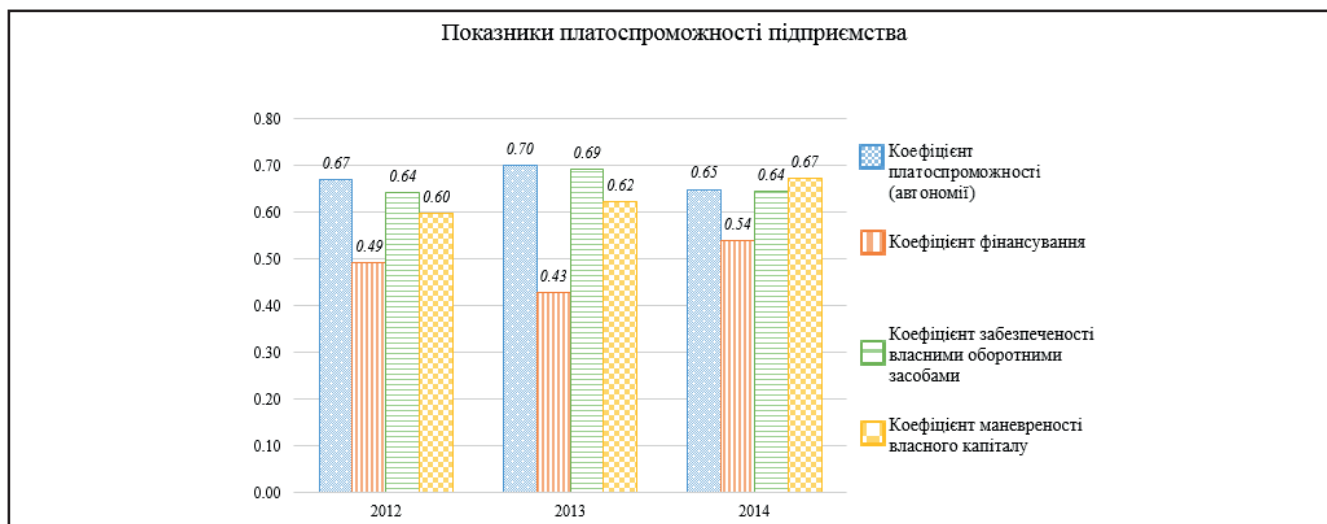
Більшість міжнародних експертів зазначають, що складовими показниками комплексного фінансового аналізу компанії є дослідження трьох основних блоків показників, а саме: ліквідності (Liquidity ratios) і платоспроможності (Solvency

indicators), рентабельності (Profitability ratios) та ринкової вартості (Market Value Added).

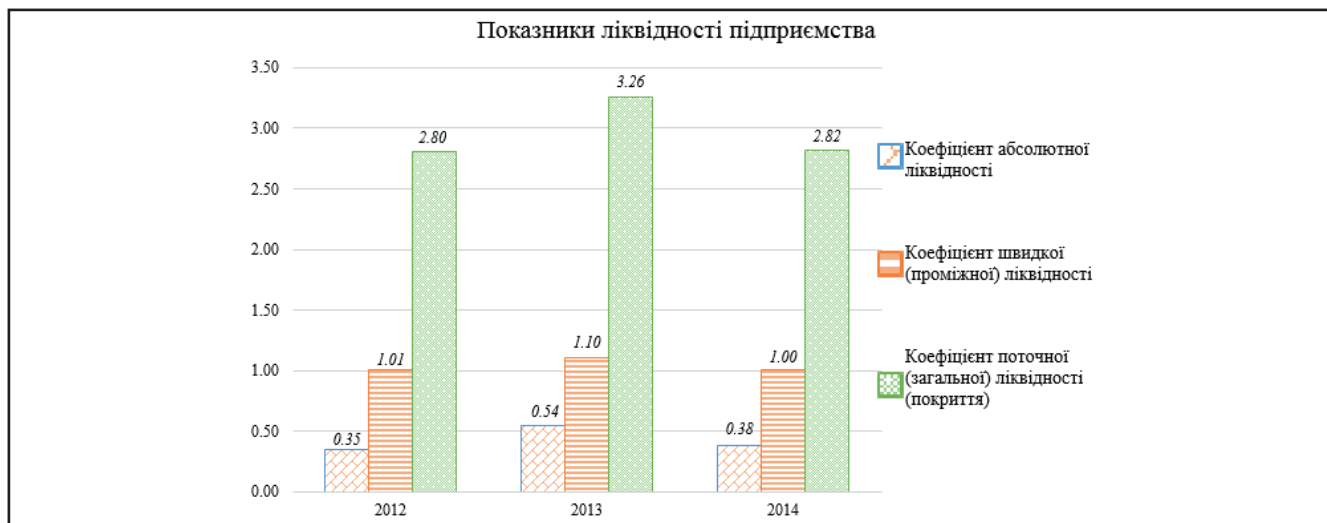
Ліквідність і платоспроможність є складовими оцінювання фінансового стану та визначення загрози банкрутства підприємства. У дослідженні увага буде спрямована на визначення впливу рівня платоспроможності суб'єкта господарювання в поточному періоді на ймовірність банкрутства в майбутньому. Рівень платоспроможності підприємства визначає загрози та ризики щодо збитковості та виникнення кризи неплатежів.

Коефіцієнти платоспроможності знаходяться протягом трьох років на задовільному рівні перевищуючи нормативне значення. Це свідчить про доцільність використання власного капіталу підприємства, який спрямований на ведення операційної діяльності ПАТ «Мотор Січ». Основна частина фінансування спрямована на розробку нових продуктів компанії з метою збільшення долі на ринку.

Зростання показників ліквідності (Liquidity ratios), а саме абсолютної, швидкої та поточної, вказують на збільшення робочого капіталу, що свідчить про достатню наявність потенціалу довгострокового фінансування та довгострокової ліквідності ПАТ «Мотор Січ» (рис. 3). На підприємстві можливо простежити більш значну достатність ліквіднос-



**Рисунок 2. Показники платоспроможності підприємства ПАТ «Мотор Січ» за 2012–2014 роки**



**Рисунок 3. Показники ліквідності підприємства ПАТ «Мотор Січ» за 2012–2014 роки**

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ті, яка дозволяє підприємству оплатити свої поточні борги та зобов'язання. Це сприяє скороченню продажу довгострокових вкладень та активів. Здатність виконати свої короткострокові зобов'язання, реалізуючи поточні активи, виділяє підприємство серед інших на українському ринку.

Для власників підприємства та його акціонерів дана група показників характеризує достатній рівень ліквідності, що може означати збільшення прибутковості, збільшення частки вкладень капіталу.

На короткострокову ліквідність або платоспроможність підприємства впливає його здатність генерувати прибуток. У цьому зв'язку доцільно розглянути показники рентабельності, які відображають ефективність діяльності підприємства (рис. 4).

Показники рентабельності (Profitability ratios) ПАТ «Мотор Січ» вказують, що підприємство веде ефективну діяльність у розробці та продажу своєї продукції. Збільшення клієнтської бази, вихід на азійський ринок та розробка інноваційного обладнання для літаків дозволила збільшити кошти компанії (вхідні грошові потоки).

Слід виділити декілька факторів, які дозволили ПАТ «Мотор Січ» збільшити чистий прибуток:

- підписання нових торгових договорів на постачання двигунів;
- збільшення бази продукції та розробка нових моделей авіадвигунів;
- укладання договорів у попередніх роках, суми контракту яких зазначалися в доларовому еквіваленті. Тим самим це збільшило виручку в гривневому еквіваленті.

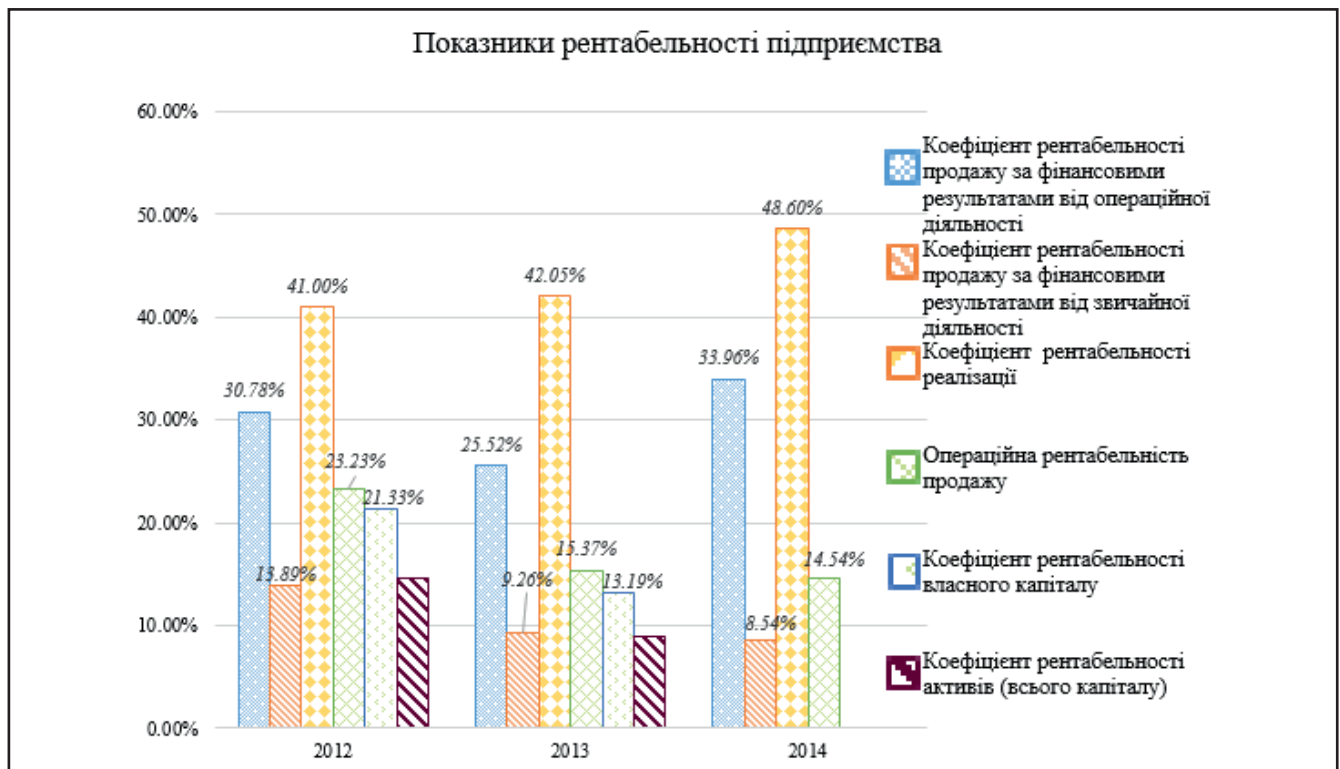
Суттєве покращення фінансового стану акціонерного товариства спричинено збільшенням обсягів продажу на 32,9%. При подальшому зростанні чи збереженні досягну-

тих обсягів продажу зміни фінансового стану товариства і надалі будуть мати позитивний характер.

Негативним фактором виступає неспроможність компанії ефективно використати залучені кошти від акціонерів. Капітал, який акумулюють акціонери, слід використати задля досягнення фінансових цілей шляхом інвестування як у внутрішні, так і зовнішні проекти. Альтернативним варіантом задля диверсифікації капіталу слід розглянути інвестування в банк (відкриття депозиту, оскільки відсотки по ним значно перевищують європейські норми).

Необхідність оцінки вартості підприємства виникає у таких випадках: у ході прийняття рішень про доцільність інвестування коштів у підприємство; у ході реорганізації підприємства; у разі банкрутства та ліквідації підприємства; у разі продажу підприємства як цілісного майнового комплексу; у разі застави майна та при визначенні кредитоспроможності підприємства; у процесі санаційного аудиту при визначенні санаційної спроможності; під час приватизації державних підприємств. Таким чином, метою оцінки вартості підприємства є визначення бази для складання передавального чи розподільного балансу, для встановлення пропорцій обміну корпоративних прав у тому числі при здійсненні операцій поглинання і приєднання, визначення вартості ліквідаційної маси, визначення реальної ціни продажу майна, визначення реальної вартості кредитного забезпечення для розрахунку ефективності санації, визначення початкової ціни продажу об'єкта приватизації. Оцінка підприємства здійснюється, як правило, на базі ринкової вартості – ймовірної суми грошей, за яку можливі купівля–продаж об'єкта оцінки на ринку.

Для оцінки ринкової вартості підприємства необхідно мати відомості про випуск акцій ПАТ «Мотор Січ». Для цього використовуємо дані з офіційного сайту компанії.



**Рисунок 4. Показники рентабельності підприємства ПАТ «Мотор Січ» за 2012–2014 роки**

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 1. Інформаційні дані, щодо випуску цінних паперів ПАТ «Мотор Січ»**

Вид	Форма существо- вания	Номер выпуска	Государствен- ная регистра- ции	Номи- нал, грн.	Количе- ство, шт.	Размещен- ный объем, грн.	Наименование органа зарегистрировавшего эмиссию
Акции простые именные	Бездoku- ментарная	3	205/1/11 20.04.2011г.	135	2 077 990	280 528 650	Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку

Виходячи з офіційних даних відповідно розраховуємо ринкову вартість підприємства (MVA). Для знаходження коефіцієнтів необхідно розрахувати показники WACC (середньозважена вартість капіталу), EVA (економічна додана вартість), EBIT (фінансові результати від операційної діяльності), NOPAT (прибуток після оподаткування). Якщо останні два вже відомі досить давно, то перші два (WACC та EVA) користуються широким попитом серед зарубіжних провідних аналітичних компаній. Так, коефіцієнт WACC являє собою середньозважену післяподаткову «ціну», в яку підприємству обходяться власні і позикові джерела фінансування. Внесення показника «податки» у визначення WACC обумовлено прийнятою в США, Росії та Україні системою оподаткування, в якій відсотки за позиковими коштами виключаються при оподаткуванні прибутку. Віднесення відсотків на собівартість дозволяє зменшити оподатковуваний прибуток, або іншими словами – одержати податкову пільгу, еквівалентну розмірові виплачуваних відсотків. А показник EVA трактується як система розрахунку вартості, створеної компанією за рік [3, с. 264].

Ринкова додана вартість – MVA (Market Value Added) – ілюструє здатність підприємства забезпечувати зростання добробуту своїх акціонерів. MVA – найочевидніший критерій створення вартості, який розглядає в якості останньої ринкову капіталізацію і ринкову вартість боргів підприємства. Якщо ринкова вартість є меншою за інвестовані кошти, очевидно, що менеджери підприємства знецінили інвестований капітал акціонерів [5, с. 163–165].

Даний показник демонструє негативну тенденцію та зменшується з кожним роком (табл. 2). Це, перш за все, свідчить, що акціонери компанії використовують отримані прибутки компанії досить неефективно, що зменшує потенціал компанії. Негативна динаміка показника MVA пов'язана зі зростанням власного капіталу підприємства з 7 846 197 в 2012 році до 10 762 429 в 2014 році [8].

Підводячи підсумки аналізу ринкової вартості, слід зазначити, що ПАТ «Мотор Січ» генерує та нарощує свою потужність на ринку України. Саме це і вабить інвесторів та кредиторів. Дивіденди від участі в капіталі підприємства зростають з кожним роком, що свідчить про вірний курс фінансової діяльності компанії. Збільшення прибутку, як до так і після оподаткування, являється позитивним сигналом для зростання компанії. Вихід на міжнародний ринок дозволяє акуму-

лювати кошти з інших ринків та бути конкурентоспроможним компаніям міжнародного рівня.

Зростання основних засобів на підприємстві свідчить про розширення масштабів ведення фінансової діяльності компанії. Слід зазначити, що наявні ресурси, які знаходяться на балансі ПАТ «Мотор Січ», використовуються досить раціонально, враховуючи специфіку діяльності, знос на підприємстві знаходиться в задовільних межах. Це може свідчити про ефективний розподіл наявних ресурсів.

У дослідженні основних показників діяльності ПАТ «Мотор Січ» провідне місце в сучасних методах аналізу підприємства займає прогнозування майбутньої вартості компанії, її акцій та фінансового стану. На нашу думку, найбільш точним та сучасним методом є DCF модель. Дисконтований грошовий потік (DCF) – методика оцінки, використовується для аналізу привабливості визначеної інвестиційної можливості. Аналіз дисконтованих грошових потоків використовує передбачувані майбутні вільні грошові потоки і дисконтує їх (найчастіше з використанням середньозваженої вартості капіталу, WACC), щоб отримати їхню справжню вартість, яка використовується для оцінки потенціалу інвестицій. Якщо вартість, отримана в результаті аналізу дисконтованих грошових потоків, вище, ніж поточна вартість інвестицій, ця інвестиційна можливість є привабливою [6, с. 177–181].

Дана модель широко застосовується для прогнозування вартості акцій американських компаній на фондовому ринку. Це дозволяє виявити переоціненість або недооціненість акцій тієї чи іншої компанії. В нашому випадку в умовах нерозвиненого фондового ринку DCF модель дозволить спрогнозувати майбутню вартість компанії.

Дисконтування – це процедура визначення сьогоденної вартості майбутніх грошових потоків з урахуванням фактору часу. Відповідно ставку відсотка, що використовують при дисконтуванні називають ставкою дисконту. При цьому виходять з того, що запаси ресурсів необмежені, а гроші є загальним еквівалентом (тобто будь-які ресурси можна придбати за гроші).

Для розробки DCF моделі потрібно, перш за все, спрогнозувати основні статті фінансової звітності, які беруть участь у формуванні чистого грошового потоку (Free Cash Flow).

Згідно з прогнозними даними чистий грошовий потік компанії буде зростати з кожним роком близько 8 відсотків, що

**Таблиця 2. Показники ринкової вартості капіталу ПАТ «Мотор Січ» за 2012–2014 роки**

Назва показника	2012	2013	2014
WACC	5,97%	6,97%	7,97%
EBIT	2 414 771	2 190 854	3 644 326
NOPAT	1 907 669	1 774 592	2 988 347
EVA (Economic Value Added)	1 288 852	882 160	1 674 975
MVA (Market Value Added)	272 682 453	271 286 108	269 766 221

**Таблиця 3. Прогнозування чистого грошового потоку (free cash flow) ПАТ «Мотор Січ» до 2017 року**

	Free cash flow (млн. грн., %)					
	2012	2013	2014	2015 (Прогноз)	2016 (Прогноз)	2017 (Прогноз)
Податкова ставка (Taxrate)	21%	19%	18%	18%	18%	18%
Виручка (Revenue)	7845,6	8583,9	10730,1	12576,4	14740,5	17276,9
Операційні витрати	14841,2	15160,4	15624,7	16031,9	16449,8	16878,6
ЕВІТ	2414,8	2190,9	3644,4	3870,8	4536,9	5317,7
Післяподатковий операційний дохід (NOPAT)	1907,7	1774,6	2988,4	3174,2	3720,3	4360,4
Амортизація (Amortization)	893,4	938,5	559,1	620,2	688,1	763,2
Дебіторська заборгованість (Accounts Receivables)	-//-	269,1	(1065,8)	(187,2)	(450,1)	(527,6)
Кредиторська заборгованість (Accounts Payable)	-//-	199,1	367,3	(13,376)	126,60	14,838
Боргові зобов'язання (Debt)	-//-	(199,5)	(367,3)	13,376	(126,60)	(14,838)
Зміна оборотного капіталу	-//-	(249,4)	1102,6	173,9	462,8	542,4
Капітальні інвестиції (CAPEX)	-//-	(1,571)	(1,661)	15,985	7,76	9,10
Грошовий потік без урахування боргу (UFCF)	-//-	2713,2	3547,4	3794,3	4408,3	5123,7
Чистий грошовий потік (FCF)	-//-	2462,6	4648,3	3984,2	4878,9	5675,2
Discount Rate (WACC)				7,97%	7,97%	7,97%
Теперішня вартість FCF				317,6	388,9	452,3
Чистий борг	-173,9	-415,5	-921,3	-1921,8	-4063,4	-8539,4

**Таблиця 4. DCF модель ПАТ «Мотор Січ» до 2017 року**

	DCF					
	2012	2013	2014	2015 (Прогноз)	2016 (Прогноз)	2017 Прогноз)
Long term growth rate FCF (%)						1,00%
WACC (%)						7,97%
FCF*WACC (млн. грн.)				4 518,8	4 868,3	4 404,9
DCF (млн. грн.)						20 923,5

дозволить спрямовувати наявні ресурси в цілях інвестування та розширення партнерських програм (табл. 3).

Враховуючи показники DCF моделі, можна дійти висновку, що методи ведення основної діяльності є ефективними на підприємстві ПАТ «Мотор Січ». При подальшій зростаючій тенденції вартість компанії становитиме 20 923,5 млн. грн. Це свідчить про явний потенціал підприємства в довгостроковій перспективі та є позитивним сигналом для інвесторів та кредиторів (табл. 4).

ПАТ «Мотор Січ» є яскравим прикладом чіткого управління ресурсами підприємства. Компанія після 2008–2009 року зуміла вийти на міжнародний рівень та розширити базу партнерських програм. Збільшення чистих грошових потоків завдяки впровадженню інноваційних розробок двигунів для літаків та збільшенню виручки дозволить упродовж трьох років вивести компанію на світовий рівень.

Своєчасна розробка і використання новітніх методів аналізу та прогнозування фінансових показників сприятиме попередженню можливих збитків та банкрутства підприємства, запровадженню нових антикризових шляхів виходу зі скрутного становища. Приклад ПАТ «Мотор Січ» може стати взірцем на українському ринку, а також допомогти компаніям, які зазнають збитків, вийти з кризи.

Виходячи з проведеного аналізу діяльності ПАТ «Мотор Січ» вважаємо за доцільне акцентувати увагу на визначен-

ні основних факторів, що формують фінансову стійкість підприємств, і надати деякі пропозиції, спрямовані на вирішення цієї проблеми:

1. Визначення цінової політики. Продукція, яку виготовляє ПАТ «Мотор Січ», є нижчої ціни, ніж у основних конкурентів. Крім того, низька ціна ніяк не впливає на рівень якості продукції. Низький рівень цін дозволяє збільшити частку на ринку та збільшити кількість договорів.

2. Нарощення клієнтської бази шляхом підписання нових договорів як на українському, так і на міжнародному ринку. Малим підприємствам слід звернути увагу на співпрацю з великими підприємствами і навпаки, оскільки це грає позитивну роль у формуванні взаємних відносин та розвитку економіки України. Крім того, збільшення партнерських програм між малими та великими підприємствами вирішує кричущу проблему зайнятості населення. Співпраця між компаніями дозволить вийти на міжнародний рівень і збільшити замовлення за кордон, що збільшить експорт компанії.

3. Підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку. Тільки запровадження сучасних технологій у виробництві дозволить підвищити якість продукції, продуктивність її виготовлення та оптимізувати бізнес процес. Розробка нових видів продукції, яким не має аналогів на ринку, збільшують приплив капіталу та матимуть позитивний вплив на фінансовий стан підприємства.

4. Запровадження фінансового планування виходячи з сучасних методів фінансового аналізу. Перехід на МСБО привів до зниження якості аналізу та прогнозування фінансової діяльності підприємств упродовж 2013 року. Необхідно інтегрувати господарську діяльність під міжнародні стандарти аналізу. Це дозволить при новому переході на фінансову звітність більш ефективно приймати фінансові рішення, розуміти, на якому етапі розвитку знаходиться компанія та які подальші перспективи розвитку. Тільки своєчасна розробка плану виходу з кризи дозволить поліпшити фінансовий стан компанії.

5. Підвищення рівня заробітної плати. З кожним роком витрати на оплату праці ПАТ «Мотор Січ» демонструють зростаючу динаміку. Підвищення мотивації працівників дозволить збільшити продуктивність праці. На ПАТ «Мотор Січ» є регулярними семінари та курси (безкоштовні), які націлені на підвищення кваліфікації працівників.

## Висновки

Світова фінансова криза порушила хронічні проблеми реального та фінансового секторів України, які мають місце і сьогодні, а також призвела до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств у різних галузях. В Україні наслідки світової фінансової кризи мають гірші прояви через її накладання на системну структурну кризу економіки. Для успішного економічного розвитку варто підтримувати і реалізовувати досягнення технічного прогресу, що дасть змогу знизити витрати на виробництво продукції та підвищити її конкурентоспроможність.

Беручи до уваги діяльність ПАТ «Мотор Січ», слід виділити декілька аспектів, завдяки яким підприємство демонструє позитивну динаміку фінансових показників: модернізація обладнання, технічне переоснащення та використання сучасних технологій виробництва, розробка та впровадження інноваційних продуктів.

Дані фактори дозволили досягти позитивних результатів та є певною ціллю, на яку слід орієнтуватися збитковим підприємствам.

Також за результатом даного дослідження слід зробити висновок, що в умовах фінансової кризи необхідно здійснювати пошук нових методів та моделей аналізу і прогнозування фінансової діяльності підприємства задля запобігання фінансовим збиткам та оперативного реагування на наявні проблеми.

## Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс] – Режим доступу до джерела: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Павліковський А.М. Фінансово-економічна криза в Україні: причини, актуальні тенденції та перспективи подолання / Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №5. – С. 3–10.
3. Круш П.В., Поліщук С.В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.
4. Кобилянська І. Ймовірність банкрутства підприємства / Київ 2012. – С. 2–3.
5. Жалко О.В. Банкрутство як наслідок впливу фінансової кризи на господарську діяльність підприємства / О.В. Жалко / Університетські наукові записки. Економіка. – 2010. – №2. – С. 163–165.
6. Рязанова Т.Г. Зарубіжні методи визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рязанова, І.В. Стасюк / Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. №3. – С. 177–181.
7. Бреус С.В. Банкрутство підприємства як загроза економічній безпеці держав / Київський національний університет технологій та дизайну. – 2015. – С. 3.
8. Річна фінансова звітність ПАТ «Мотор Січ» [Електрон. ресурс] – Режим доступу до джерела: <http://www.motorsich.com/rus/investors/othetnost/bux/>

УДК 636.03

О.В. ЗАХАРЧЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри маркетингу, Одеська державна академія будівництва та архітектури

## Розвиток галузі м'ясного скотарства в умовах глобалізації

*Досліджено динаміку основних показників розвитку галузі м'ясного скотарства. Встановлено, що за роки незалежності відбувся акцент зміщення вирощування ВРХ від сільськогосподарських виробників до господарств населення. Визначено, що на ефективність виробництва яловичини впливають такі фактори, як повноцінна годівля кормами, селекційно-племінна робота, забезпеченість кормами власного виробництва, державна фінансова підтримка, низька купівельна спроможність населення та ін. Показано, що продуктивність тварин, витрати кормових одиниць на 1 кг приросту живої маси худоби суттєво відстають від середньоєвропейських. З'ясовано, що останніми роками Україна збільшила експорт яловичини та скоротила обсяги імпорту. Наведено основні шляхи розвитку галузі м'ясного скотарства на інноваційній основі.*

**Ключові слова:** галузь скотарства, велика рогата худоба, м'ясне скотарство, корми, собівартість, продуктивність тварин, селекційно-племінна робота.

О.В. ЗАХАРЧЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры маркетинга, Одесская государственная академия строительства и архитектуры

## Развитие отрасли мясного скотоводства в условиях глобализации

*Исследована динамика основных показателей развития отрасли мясного скотоводства. Установлено, что за годы независимости акцент в выращивании КРС сместился от сельскохозяйственных производителей к хозяйствам населения. Определено, что на эффективность производства говядины влияют такие факторы, как полноценное кормление кормами, селекционно-племенная работа, обеспеченность кормами собственного производства, государственная финансовая поддержка, низкая покупательная способность населения и др. Показано, что продуктивность животных, расходы кормовых единиц на 1 кг прироста живой массы скота существенно отстают от среднеевропейских. Установлено, что в последние годы Украина увеличила экспорт говядины и сократила объемы импорта. Приведены основные пути развития отрасли мясного скотоводства на инновационной основе.*

**Ключевые слова:** *отрасль скотоводства, крупный рогатый скот, мясное скотоводство, корма, себестоимость, продуктивность животных, селекционно-племенная работа.*

O. ZAKHARCHENKO,

*Ph.D., assistant professor of marketing Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture*

## The development of meat cattle breeding in the conditions of globalization

*Researched the dynamics of the main indicators of meat cattle breeding industry. Established that since independence there was growing emphasis shift from cattle agricultural manufacturers to individual farms. Determined that the efficiency of beef production is influenced by such factors as a complete nutrition foods, selection and breeding work, the availability of feed produced, state financial support, low purchasing power and so on. It is shown that the productivity of animals, the cost of feed units per 1 kg of live weight of cattle significantly behind the average European. It was found that the last years Ukraine has increased exports of beef and reduced imports. Given the main ways to develop meat cattle breeding industry based on innovation.*

**Keywords:** *cattle industry, cattle, beef cattle, feed, cost, performance, animal selection and breeding work.*

**Постановка проблеми.** Галузь скотарства в Україні є однією з провідних ланок тваринництва. На частку яловичини приходить 17,5% у виробництва м'яса в Україні. Її вплив на життєдіяльність людини важко переоцінити. Від ВРХ отримують молоко та яловичину, частина яких йде на споживання безпосередньо населенням, інша – на переробку. Важлива роль належить відходам скотарства – гною, шкірі та кісткам, – використання яких є незамінним у рослинницькій, шкіряній та комбікормовій галузях. А відтак, можна стверджувати про пріоритетність розвитку м'ясного напрямку скотарства у структурі виробництва м'яса всіх категорій.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Необхідною умовою підвищення виробництва м'яса в Україні є розвиток спеціалізованого м'ясного скотарства. До такого висновку у своїх працях доходять М.П. Денисенко, В.В. Дзіцюк, М.В. Зубець, Р.В. Логоша, В.Я. Месель-Веселяк, М.В. Присяжнюк, П.Т. Саблук, М.М. Федоровта інші науковці. Вирішення проблем, спрямованих на збільшення поголів'я ВРХ, її продуктивності та зменшення імпорту яловичини, розкриваються в їхніх працях.

Однак зі зміною умов господарювання та з впливом процесів глобалізації на розвиток м'ясного скотарства дана тематика потребує додаткового пророблення.

**Метою статті** виступають процеси розвитку виробництва м'яса ВРХ та проблеми, що супроводжують виробників в умовах глобалізації економічних процесів.

**Виклад основного матеріалу.** Динаміка поголів'я ВРХ в Україні за роки незалежності зазнала суттєвих змін. За даними Державної служби статистики України, за 1990–2014 роки кількість поголів'я ВРХ скоротилася з 24 623,4 тис. гол. до 3884,0 тис. гол., тобто у 6,3 раза (табл. 1). При чому приріст за роками спостерігався лише у 2013 році відносно попереднього року всього на 5,0%, після чого знову відбулося скорочення поголів'я, пік якого прийшовся саме на 2014 рік. У цілому середньорічне скорочення поголів'я становило приблизно 864 гол., зокрема 254 гол. корів.

Неодмінною умовою прогресивного розвитку галузі скотарства є його промислова спрямованість. Однак за роки

незалежності було втрачено набутий за Радянського Союзу потенціал і вектор розвитку. Якщо у 1990 році нараховувалося 24,6 млн. голів ВРХ, 85,6% з яких утримувалися в сільськогосподарських підприємствах, решта – в господарствах населення, то у 2014 році відбулися кардинальні зміни, які свідчать про деструктивність у розвитку і протилежність змін, тобто на промисловій основі утримується всього 33,7% поголів'я, а 66,3% – у господарствах населення.

Реформи, націлені на парцеляцію сільськогосподарських земель і розвиток дрібного виробника, тобто фермерського господарства, не дали позитивних зрушень у даному напрямі. За 2000–2014 роки вдалося збільшити поголів'я ВРХ у даній категорії господарств всього на 1,6% і довести питому вагу фермерів до 2,7% у загальному поголів'ї, що явно не відповідає загальнонаціональним стратегічним очікуванням.

До головних причин значного скорочення поголів'я великої рогатої худоби в країні слід віднести [3]:

- диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію;
- зростання вартості кормів;
- неспроможність більшості вітчизняних товаровиробників застосовувати новітні технології утримання та відгодівля тварин, тому що підприємства не мають для цього вільних коштів;
- знищення великих вузькоспеціалізованих господарств по вирощуванню та відгодівля молодняку ВРХ;
- низька платоспроможність населення країни, що купує більш дешеві і менш поживні сорти м'яса (курятину);
- збільшення кількості сировини іноземного виробництва на вітчизняному ринку, ціна якої значно нижча, але і якість теж менша;
- скорочення обсягів державної підтримки.

У ряді країн Європи (Франція, Німеччина, Англія, Італія, Ірландія, Україна) частка корів м'ясних порід коливається від 1,3 до 45,5% від загальної чисельності основного стада [6].

В Україні на 100 молочних корів припадає 1,6 м'ясної, тоді як у США, Канаді, Франції – 200–300. Якщо у світі частка яловичини, одержаної від м'ясної худоби, становить 54%, то в Україні – 1,7% [5, с. 91].

**Таблиця 1. Динаміка поголів'я ВРХ у всіх категоріях господарств\***

Роки	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014
Поголів'я ВРХ, тис. гол.	24623,4	9423,7	4494,4	4425,8	4645,9	4534	3884
у т.ч. корів	8378,2	4958,3	2631,2	2582,2	2554,3	2508,8	2262,7

\* Джерело: [7, с. 12].



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Таблиця 2. Основні показники розвитку галузі скотарства\***

Показники	Роки						
	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014
Вирощено в живій масі, тис. т	6465	2278	2936,7	2978,1	3149,6	3379	3215,2
Реалізація на забій в живій масі, тис. т	6428,2	2607,5	2925,4	3031,8	3120,9	3379,6	3323,5
Виробництво яловичини у забійній масі, тис. т	4357,8	1662,8	2059	2143,8	2209,6	2389,4	2359,6
Середня жива вага однієї голови худоби, реалізованої на забій, кг	349	231	250	262	283	279	258
Середня забійна вага однієї голови худоби, реалізованої на забій, кг	214	132	147	154	166	164	152

\* Джерело: складено на основі [7].

Аналіз статистичних даних показує, що в Україні поряд зі зменшенням поголів'я зменшується і виробництво яловичини (табл. 2).

На 1 ц приросту худоби в Україні за усіма категоріями господарств у 2014 році витрачалося 11,93 ц.к.од., що більше 1990 року на 1,7%, на 1 умовну гол ВРХ – 30,53 ц.к.од., що менше аналогічного показника 1990 року майже на 6,0%. Якщо в сільськогосподарських підприємствах дані показники за 1990–2014 роки змінилися аналогічно середнім по Україні: перший – зріс на 11,2%, другий – знизився на – 22,8%, то в господарствах населення спостерігається тільки їхнє зростання на 70,1 і 11,3% відповідно. Приведені дані показують диспропорції у використанні кормів на відгодівлю худоби і, як наслідок, підвищення вартості кормів у структурі собівартості.

Аналіз затрат на 1 ц приросту живої маси ВРХ м'ясних порід показує, що найбільшу питому вагу займають виробничі витрати на корми – до 70% собівартості. За таких умов економічна ефективність виробництва яловичини буде низькою, на що впливатиме першою чергою відсутність обігових коштів сільськогосподарських товаровиробників на заготівлю, придбання кормів та повноцінне годування тварин.

Згідно з митною статистикою, оприлюдненою на сайті Державної фіскальної служби, минулого року Україна імпортувала 1,9 тис. т свіжої, охолодженої і замороженої яловичини, що майже удвічі менше, ніж роком раніше. При цьому експорт цієї продукції з України у 2014 році скоротився на 9,2% – до 21,5 тис тонн [8].

У 2014 році Україна експортувала яловичину на суму \$75,270 млн. при обсягах імпорту \$7,707 млн. Основними імпортерами української яловичини у 2014 році були Росія, Білорусь, Азербайджан. Купувала яловичину Україна переважно у США, Австралії, Бразилії.

У той же час у 2014 році Україна не експортувала до ЄС яловичину через відсутність у вітчизняних товаровиробників дозволів ЄК на імпорт даних типів продукції тваринного походження [1].

У цілому галузь скотарства, особливо м'ясного напрямку, залишається найбільш збитковою галуззю сільського господарства. Відсутність належної державної підтримки, мотивації виробників та інші проблеми спричиняють постійне скорочення поголів'я ВРХ і, як результат, нарощування імпорту замороженої яловичини з США, Бразилії, Австралії, Данії, Канади та інших держав у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

У 2014 році на одну особу в Україні вироблено 54,9 кг м'яса, що нижче показника 1990 року на 34,6%. При цьому споживання м'яса та м'ясопродуктів у перерахунку на м'ясо з

кожним роком скорочується і становило у 2014 році близько 70% від раціональної норми.

Ю. Лупенко зазначив, що скорочення споживання яловичини обумовлене хронічною збитковістю вирощування ВРХ, неконкурентоспроможністю вітчизняної яловичини на світовому ринку, міжгалузевою незбалансованістю ціноутворення, а також зниженням купівельної спроможності населення [10].

Ефективне ведення галузі м'ясного скотарства з урахуванням зональних особливостей буде базуватися на застосуванні сучасних ресурсозберігаючих технологій, а саме: безприв'язне утримання у зимово-стійловий період на глибокій підстилці усіх статевовікових груп тварин в приміщеннях полегшеного типу з вільним виходом на вигульні майданчики; пасовищне утримання худоби протягом 9–10 місяців у рік з комбінованим використанням пасовищ і кормів із сховищ; сезонні отелення корів у лютому–квітні, що забезпечить утримання підсисних корів з телятами на пасовищах до 300 днів; підсисний метод вирощування телят до 6–8 місячного віку; заключна відгодівля надремонтного молодняка до високих вагових кондицій [9].

Визначальними об'єктивними факторами, які надають можливість в перспективі розвитку галузі спеціалізованого м'ясного скотарства, є такі [4]:

– *продовольчі*. Великий дефіцит виробництва м'яса і його споживання, особливо яловичини. Населення далеко не повністю забезпечується цим важливим білковим продуктом харчування. Вимагає поліпшення якісних показників яловичини від тварин молочних і комбінованих порід;

– *соціальні*. У сільській місцевості багатьох областей України більше третини населення – пенсійного віку. В господарствах по розведенню молочної худоби важко вирішуються кадрові проблеми, особливо із доярками. У найближчій перспективі ці проблеми залишаться. При постійному зменшенні чисельності працездатного сільського населення м'ясне скотарство потребує в 8–10 разів менше трудових ресурсів. Це пояснюється використанням маловитратної технології утримання м'ясної худоби;

– *енергетичні*. При існуючому дефіциті енергоносіїв ця галузь вимагає мінімальних витрат електроенергії, механізмів і машин. Енергоємність м'ясного скотарства на 60–80% менше у порівнянні з молочним скотарством;

– *екологічні*. Особливої уваги заслуговує розвиток м'ясного скотарства в регіонах, які забруднені радіонуклідами в результаті аварії на ЧАЕС. Тут дуже гостро стоїть проблема з трудовими ресурсами і одержанням екологічно чистої продукції. Ця галузь допомагає вирішити проблему зайнятості населення. Крім того, з м'ясом в організм людини попадає менше радіонуклідів, особливо стронцію, ніж з молоком;

– *ресурсні*. М'ясна худоба вимагає значно менших витрат концентрованих кормів, більш ефективно використовує пасовища, Необхідно створення високопродуктивних культурних пасовищ і луків, з яких значно дешевше корми, одночасно і раціональне використання наявних кормових ресурсів та рентабельне ведення галузі м'ясного скотарства;

– *цінові*. Ціни на продукцію м'ясного скотарства не забезпечують простого відтворення стада. Відсутнє прогнозування цінової політики, недостатньо розвинена ринкова інфраструктура та недосконала система управління ринком;

– *економічні*. У раціонах харчування м'ясної худоби застосовують більш дешеві грубі та зелені корми, відходи харчової промисловості. Від них одержують високоякісне м'ясо та шкіру, цінну сировину для фармацевтичної промисловості при енерго- та ресурсозберігаючій технології його утримання.

Основою стабілізації і нарощування чисельності м'ясної худоби, підвищення її продуктивності та ефективності розведення стане функціонування економічного механізму, який забезпечить окупність затрат її власникам, а саме [9]:

- гарантовані мінімальні ціни на живу масу худоби;
- взаємовигідна система економічних відносин між виробниками, переробниками і реалізаторами яловичини (одержання кожним із учасників інтегрованих формувань однакової суми прибутку на вкладений капітал з урахуванням терміну його обороту);
- державна фінансова підтримка галузі;
- удосконалення кредитно-фінансової та податкової політики.

Однією з умов успішного розвитку і підвищення ефективності м'ясного скотарства є розробка та здійснення системи організаційно-господарських заходів з інтенсифікації лукопасовищного господарства. Поверхневе і корінне поліпшення природних кормових угідь дало б змогу підвищити їхню продуктивність і скоротити площу, необхідну для забезпечення потреб у кормах. Заслугує на поширення практичний досвід США, Канади, Угорщини та інших країн щодо матеріальної винагороди господарствам за залуження ріллі для випасу м'ясних тварин [2, с. 238–239].

Для забезпечення рентабельного ведення м'ясного скотарства передбачається істотно підвищити економічну ефективність розведення м'ясної худоби шляхом підвищення її продуктивності (забезпечити середньодобовий приріст живої маси худоби всіх статевовікових груп до 775–800 г, вихід телят на 100 середньорічних корів 85–87 голів), що приведе до зниження витрат кормів на 1 ц виробленої живої маси (включаючи годівлю корів) до 14,0–14,2 ц к.од. [9].

### Висновки

На основі проведеного дослідження можна сформулювати такі висновки:

1. За роки незалежності в Україні щорічно знижувалося поголів'я великої рогатої худоби на 864 голови, зокрема на 254 гол. корів.

2. Якщо на початковому етапі становлення нашої країни основними виробниками яловичини на промисловій основі були сільськогосподарські підприємства, частка яких становила 85,6%, то у 2014 році домінуючою категорією виробників стали господарства населення – 66,3% від наявного поголів'я худоби.

3. Ставка на фермерські господарства в період реформ не виправдалася. Щорічний (за 2000–2014 роки) приріст становив всього 86 гол., що не відповідає стратегічним цілям щодо нарощування виробництва яловичини.

4. Щодо обсягів вирощування та реалізації ВРХ значимо, що у 2014 році вирощено у живій масі близько 50% показника 1990 року; реалізовано на забій у живій масі – 51,2% показника 1990 року. Знизилася також середня жива маса худоби, реалізованої на забій, за 1990–2014 роки з 349 кг до 258 кг, тобто на 26,1%.

5. Зменшення грошових доходів домогосподарств, особливо за 2012–2014 роки (у 4 рази через девальвацію гривні) дає можливість забезпечити населення тільки на 50–70% від раціональної норми у м'ясі всіх видів, у тому числі яловичині.

6. Необхідною умовою скорочення витрат на виробництво приросту живої маси тварин є скорочення втрат кормів, оптимізація кормового раціону худоби залежно від статевовікової групи за поживністю кормів. Потребують покращення лукопасовищні угіддя, які за роки незалежності майже не обновилися та не покращувалися. Найбільш доцільною є система самозабезпечення кормами, яка суттєво знизить питому вагу у собівартості приросту живої маси худоби.

7. Підвищення продуктивності тварин можливе шляхом розвитку селекційно-племінної роботи з іноземними та вітчизняними породами худоби. Так, схрещування корів з биками м'ясних порід підвищує продуктивність отриманих телят на 25–30%.

На рівні нашої країни має бути розроблена й реалізована загальнодержавна програма розвитку м'ясного скотарства на інноваційній основі. Передумовами, що передують реалізації програми, повинні стати такі кроки: 1) на основі проведеного аналізу та оцінки ситуації, що склалася в державі, сформулювати цілі і завдання, обґрунтувати раціональні параметри розвитку галузі, терміни і потреби в інвестиціях; 2) виявити механізми та інструменти вирішення поставлених завдань на рівні м'ясного підкомплексу АПК держави з урахуванням його особливостей у сільськогосподарських зонах і в окремих великих підприємствах; 3) розроблений проект програми затверджується і впроваджується у виробництво.

### Список використаних джерел

1. Автономні торговельні преференції [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm>
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
3. Денисенко М.П. Проблеми та перспективи розвитку м'ясного скотарства в УКРАЇНІ / М.П. Денисенко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1912>
4. Дзіцюк В.В. Сучасний стан і перспективи м'ясного скотарства в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/animals/catalog/ag-1/a-3/info/aig-75/>
5. Логоша Р.В. М'ясне скотарство України: стан, тенденції та напрямки його інтенсифікації / Р.В. Логоша // 36. наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (56). Т. 2. – С. 90–96.

6. Стратегія розвитку м'ясного скотарства в Україні у контексті національної продовольчої безпеки / М.В. Зубець [та ін.]. – К.: Аграрна наука, 2005. – 176 с.

7. Тваринництво України: стат. збірник // Державна служба статистики України. – К., 2015. – 211 с.

8. Україна істотно скоротила імпорт м'яса і збільшила його експорт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/agro/1031870-ukrajina-istotno-skorotila-import-myasa-i-zbilshila-yogo-eksport.html>

9. Цільова програма «Про розвиток галузі спеціалізованого м'ясного скотарства в Україні»: Наказ Міністерства аграрної політики України та Української академії аграрних наук від 21.10.2003. №372/99 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uazakon.com/documents/date\\_12/pg\\_ijnvsr.htm](http://www.uazakon.com/documents/date_12/pg_ijnvsr.htm)

10. У 2015 році українці з'ять яловичини на третину менше за норму споживання [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newsru.ua/finance/09sep2015/govyadina.html>

О.Ф. ШАПОВАЛ,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,  
Н.П. СКРИГУН,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,  
Л.О. КОННОВА,

ст. викладач, Національний університет харчових технологій

### Моделювання оптимального асортименту продукції підприємства

У статті наведені результати дослідження товарного асортименту продукції підприємства та його моделювання на основі використання аналітичних і економіко-математичних методів з метою визначення оптимального асортименту продукції підприємства. Запропонована методика поетапного розрахунку оптимальної структури асортименту продукції за обґрунтованими критеріями економічної ефективності використання основних видів ресурсів та діяльності підприємства.

**Ключові слова:** товарний асортимент, асортиментна концепція, методи оптимізації, оптимальний асортимент продукції, економічна ефективність, підприємство.

Е.Ф. ШАПОВАЛ,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,  
Н.П. СКРЫГУН,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,  
Л.А. КОННОВА,

ст. преподаватель, Национальный университет пищевых технологий

### Моделирование оптимального ассортимента продукции предприятия

В статье приведены результаты исследования товарного ассортимента продукции предприятия и его моделирования на основе использования аналитических и экономико-математических методов с целью определения оптимального ассортимента продукции предприятия. Предложена методика поэтапного определения оптимальной структуры ассортимента продукции по обоснованным критериям экономической эффективности использования основных видов ресурсов и деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** товарный ассортимент, ассортиментная концепция, методы оптимизации, оптимальный ассортимент продукции, экономическая эффективность, предприятие.

O. SHAPOVAL,

Ph.D. in economics, associate professor, National University of Food Technologies,  
N. SKRYGUN,

Ph.D. in economics, associate professor, National University of Food Technologies,  
L. KONNOVA,

senior lecturer, National University of Food Technologies

### Modeling of optimal enterprise product assortment

The article dedicated to research results of optimal enterprise product assortment modeling with using analytic and economic-mathematical methods. Proposed the methodic of two-stage optimal enterprise product assortment determine.

**Keywords:** product assortment, assortment conception, optimization methods, optimal product assortment, economic efficiency, enterprise.

**Постановка проблеми.** Динамізм і гнучкість промислового виробництва товарів, які зорієнтовані на задоволення потреб споживачів, є однією з головних умов ефективної діяльності підприємства в ринковій системі.

На даний час серед науковців і практиків домінує точка зору про те, що успішна діяльність підприємства на ринках безпосередньо пов'язана зі станом товарної асортиментної політики та асортименту продукції. Нераціональна структура асортименту продукції супроводжується неефективним використанням основних видів ресурсів, частковим задово-

ленням потреб споживачів, скороченням збуту продукції та зменшенням частки підприємства на ринках.

У зв'язку з цим визначення оптимального асортименту продукції підприємства є перспективним напрямом наукових досліджень і подальших практичних впроваджень на підприємствах.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретико-методологічним та практичним основам здійснення ефективної товарної асортиментної політики на підприємствах та проблемі формування раціонального асортименту продукції

присвячені наукові праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: І. Ансоффа, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, М. Портера, В.Я. Кардаша, Є. Крикавського, А. Зозульова, С. Гаркавенко, Н. Криковцевої та інших. У наукових працях вищезазначених вчених наведені результати фундаментальних досліджень щодо формування раціонального товарного асортименту продукції в контексті стратегій розвитку підприємства та забезпечення на цій основі його конкурентного статусу [3–7].

У той же час окремі аспекти цієї проблеми, які відносяться до моделювання оптимального асортименту продукції підприємства, вирішені недостатньо і потребують подальших досліджень.

**Метою статті** є обґрунтування методичних підходів у моделюванні оптимального асортименту продукції підприємства, що дозволяє визначити оптимальні співвідношення між асортиментними групами продукції та товарними одиницями, які входять до їхнього складу.

**Виклад основного матеріалу.** Кожне підприємство в ринковій системі визначає самостійно різноманітність товарного пропонування з урахуванням дії зовнішніх та внутрішніх чинників.

У науковій літературі існує багато визначень змісту поняття «товарний асортимент». Так, відомий американський науковець Ф. Котлер дає таке визначення цієї категорії: «Товарний асортимент – це група товарів, тісно пов'язаних між собою чи завдяки тому, що їх продають одним і тим самим групам клієнтів, або через одні й ті самі типи торговельних установ, або у межах одного й того самого діапазону цін» [5].

Український дослідник С. Гаркавенко вважає, що «товарний асортимент – це сукупність усіх асортиментних груп товарів, які пропонуються конкретною фірмою» [2]. За визначенням Є. Крикавського, «товарний асортимент – це набір однорідних товарів, який пропонується підприємством-виробником на ринку» [6].

Підсумовуючи вищезазначені оцінки змісту товарного асортименту, можна відмітити, що товарний асортимент акумулює асортиментні групи товарів, які пов'язані між собою за схожістю їхнього функціонування та відповідають профілю діяльності підприємства, використовують подібні сегменти ринку або діють в однакових діапазонах цін та пропонуються на ринку з метою задоволення певних потреб споживачів.

У системі промислового товарного пропонування якісна оцінка товарного асортименту базується на асортименті продукції підприємства.

Під асортиментом продукції розуміють набір (підбір) однойменної продукції (послуг), конкретизований у назвах, видах, гатунках, розмірах, артикулах [4]. Вважається, що така група товарів тісно корелює схожістю функціонально-корисних властивостей, особливостей виготовлення, обігу і споживання в рамках однакового діапазону цін.

Формування асортименту продукції підприємства ґрунтується на реалізації асортиментної концепції, яка обумовлює визначення раціональної структури запропонованої продукції на ринку, і яка найбільш повно задовольняє різноманітний попит споживачів в умовах ефективного використання всіх видів ресурсів підприємства. Асортиментна концепція також впливає на вибір системи заходів, що спрямовані на створення оптимальної конкурентоспроможної моделі асортименту продукції.

Відсутність асортиментної концепції на підприємстві сприяє створенню нестійкої структури асортименту через вплив випадкових або поточних чинників, втрати контролю над конкурентоспроможністю та ефективністю виробництва продукції.

Обґрунтована асортиментна концепція та стратегія підприємства є базою для побудови оптимальної асортиментної моделі та гарантом стабільної роботи підприємства на ринку.

Формування оптимального (найкращого) асортименту продукції з точки зору виробника і споживача передбачає визначення оптимальних співвідношень між «новими» і «старими» видами продукції, між окремими асортиментними групами та товарними одиницями у відповідності до ринкових потреб. Вдосконалення та оптимізація асортименту продукції здійснюється в тісній кореляції з перспективною траєкторією його розвитку, що дозволяє забезпечити досягнення відповідності товарної пропозиції підприємства мінливому попиту на продукцію.

Оптимальний асортимент переважно містить товари, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу товару: стратегічні товари (фаза впровадження), найприбутковіші (фаза росту), підтримуючі (фаза зрілості), тактичні (для стимулювання продажів новинок), заплановані для зняття з виробництва (фаза спаду) [1].

Оптимальний товарний асортимент фізично є конкретним асортиментом продукції підприємства і залежить від багатьох чинників як внутрішнього розвитку підприємства, так і чинників зовнішнього середовища. На рисунку наведені основні чинники, які впливають на формування оптимального асортименту продукції підприємства.

Моделювання оптимального асортименту продукції підприємства пов'язано з урахуванням вищезазначених чинників та ґрунтується на системі методологічних принципів, реалізація яких дозволяє забезпечити формування раціонального товарного портфелю.

Серед таких принципів можна відмітити: принцип стратегічної орієнтації підприємства; максимального задоволення потреб споживачів продукції; ефективного використання всіх видів ресурсів при виробництві продукції; економічної доцільності виробництва окремих видів продукції та принцип стратегічної гнучкості асортименту продукції.

Так, реалізація в моделюванні принципу стратегічної орієнтації підприємства передбачає визначення оптимального товарного портфелю підприємства з урахуванням місії та мети діяльності підприємства в ринковій системі. Застосування принципу максимального задоволення потреб споживачів дозволяє здійснювати пошук оптимальної структури ринкового пропонування продукції на основі цієї вимоги – максимальне задоволення постійно змінних потреб споживачів в умовах забезпечення максимальної ефективності виробництва продукції.

Дотримання принципу ефективного використання ресурсів підприємства (сировинних, технічних, людських) та принципу економічної доцільності виробництва окремих видів продукції визначає ефективність бізнесової діяльності підприємства на ринку та формує його економічний потенціал.

Застосування в моделюванні принципу стратегічної гнучкості асортименту продукції передбачає обґрунтування динамічного товарного портфелю підприємства на основі визначення оптимальних співвідношень асортиментних позицій різного рівня з метою гарантування ринкової стійкості підприємства.



**Чинники формування оптимального асортименту продукції**

Специфіка створення оптимального товарного асортименту полягає в тому, що для споживача продукції оптимальний асортимент є сукупністю товарів, що пропонуються, які відповідають його потребам і вимогам, несучи корисний ефект від використання товарів. Для виробника оптимальна структура продукції є такою, що перебуває на різних стадіях життєвого циклу, здатна максимально задовольняти зростаючі потреби споживачів за усіма основними та додатковими ознаками та пропонується для виробництва з урахуванням ресурсних можливостей підприємства та економічної доцільності.

У процесі моделювання та визначення оптимального асортименту продукції використовуються різноманітні методи: портфельного аналізу, аналітичні, економіко-математичні, спеціальні (наприклад, метод формування оптимального асортименту продукції з урахуванням точки беззбитковості) та інші.

Нами, на матеріалах роботи ТОВ «Хустхліб» виконано моделювання оптимального асортименту продукції шляхом використання: на першому етапі моделювання – аналітичного методу (ABC–XYZ–аналіз), а на другому – економіко-математичного методу оптимізації (симплекс-методу).

Комплексна оцінка основних параметрів асортименту продукції ТОВ «Хустхліб» за показниками широти, глибини, насиченості, стійкості, оновлення та раціональності структури асортименту показала, що асортимент продукції підприємства не є раціональним та оптимальним з урахуванням внутрішніх та зовнішніх чинників впливу.

Дослідження асортименту продукції із застосуванням аналітичного методу оптимізації, а саме ABC–XYZ аналізу, який ґрунтується на принципі Парето, дозволило провести ранжування асортиментних груп за обґрунтованими критеріями (частка в товарообігу, прибутковість, стабільність продажів).

На основі зведеної матриці результатів ABC–XYZ аналізу визначено, що асортиментні групи «Булочні вироби» (група AX) та «Хліб» (група AY) є найважливішими для підприємства і відрізняються від інших асортиментних груп високими показниками товарообігу, стабільності попиту і продажів.

Подальше моделювання оптимального асортименту продукції групи «Хліб» здійснювалось на основі економіко-математичних методів, а саме симплексного методу.

Моделювання оптимального асортименту групи «Хліб» складалося з декількох кроків: побудування абстрактної моделі оптимального асортименту; створення робочої моделі; знаходження оптимального рішення моделі та проведення аналізу результатів розрахунків.

Для побудови абстрактної моделі оптимізації асортиментної групи «Хліб» були введені такі позначення:

- $j$  – індекс виду продукції, що випускається;
- $j = 1, 2, \dots, n$  – кількість видів продукції, що випускається;
- $x_j$  – оптимальний випуск продукції  $j$ -ого виду;
- $i$  – індекс виду ведучого обладнання;
- $i = 1, 2, \dots, m$  – кількість одиниць ведучого обладнання;
- $a_{ij}$  – зв'язуючий коефіцієнт обмеження за обладнанням, що визначає норму витрат часу роботи обладнання  $i$ -го виду на випуск одиниці продукції  $j$ -го виду;
- $A_i$  – потужність обладнання  $i$ -го виду продукції на рік;
- $b$  – собівартість продукції;
- $B_j$  – питома собівартість  $j$ -го виду продукції;
- $D'_j, D_j$  – границя попиту на продукцію  $j$ -го виду, відповідно верхня і нижня;
- $p_j$  – питомий прибуток від реалізації одиниці продукції  $j$ -го виду;
- $S_j$  – діюча ціна одиниці продукції  $j$ -го виду;
- $S$  – вартість продукції в діючих цінах.

Структура абстрактної моделі оптимального асортименту випуску продукції групи «Хліб» включає цільову функцію та систему обмежень.

Цільова функція має вид:

$$F(x) = \sum_{j=1}^n p_j x_j \rightarrow \max$$

при обмеженнях:

$$\text{за ведучим обладнанням: } \sum_{i=1}^m a_{ij} x_j \leq A_i; \quad i = 1, 2, \dots, m$$

за випуском продукції у вартісному виразі:

$$\sum_{j=1}^n S_j x_j \geq S; \quad j = 1, 2, \dots, n$$

за попитом на окремі види продукції:

$$x_j \leq D'_j; \quad j = 1, 2, \dots, n$$

$$x_j \geq D_j; \quad j = 1, 2, \dots, n$$

за собівартістю продукції:

$$\sum_{j=1}^n B_j x_j \leq B; \quad j = 1, 2, \dots, n$$

умова невід'ємності змінних:  $x_j \geq 0, j = 1, 2, \dots, n$ .

Рішення моделі за допомогою програми Simpl.exe дозволило отримати оптимальному структуру асортиментної групи «Хліб» у розрізі окремих товарних одиниць та за обсягами випуску продукції. Результати розрахунків свідчать про позитивні зміни у обсягах виробництва продукції з урахуванням обмеження за попитом, а також спостерігається підвищення виробництва видів хліба, які орієнтовані на дотримання вимог здорового дієтичного харчування. У зв'язку зі зростанням в оптимальній асортиментній структурі обсягів випуску рентабельних видів хліба, підвищуються показники прибутковості від реалізації продукції, загальної рентабельності по асортиментній групі «Хліб», а також зменшуються витрати на 1 грн. виробленої продукції.

Моделювання оптимального асортименту продукції показало, що визначена оптимальна структура обсягів випуску хліба позитивно вплине на зміну показника раціональності структури асортименту продукції підприємства. Цей показник підвищується, і в проектному періоді становить 0,15, що на 0,05 пункту вище ніж у базовому періоді ( $K_{\text{рац}} = 0,1$ ).

#### Висновки

Формування оптимального асортименту продукції підприємства ґрунтується на реалізації асортиментної концепції,

яка обумовлює визначення найкращої структури асортименту продукції з точки зору найбільш повного задоволення потреб споживачів та ефективного використання ресурсів підприємства. В обґрунтуванні раціональної структури асортименту продукції підприємства важливо опиратися на сучасний науково-методичний інструментарій, який відповідає динамічним ринковим реаліям.

#### Список використаних джерел

1. Балабанова, Л.В. Маркетинг підприємства: навч. посібн. / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручн. / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 1998. – 384 с.
3. Зозулев А.В. Промышленный маркетинг: рыночная стратегия пособие / А.В. Зозулев. – К.: Центр учебн. литературы, 2010. – 572 с.
4. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика / Я. Кардаш, О.А. Шафалюк, М.Ю. Антонченко. – К.: КНЕУ, 2009. – 419 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. пер. с англ. О.Л. Пелявского. – М.; К.: СПб.: ИД «Вильямс», 2009. – 1072 с.
6. Крикавський Є. Маркетингова товарна політика: підручник / Є. Крикавський, І. Дейнега, О. Дейнега, Р. Патора. – 3-тє вид. доп. і перероб. – Львів: Видавництво Львів політехніки, 2012. – 360 с.
7. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: бизнес-книга / Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг; пер. с англ. В. Колчанов. – СПб.: Питер, 2011. – 720 с.

Т.Г. БЕЛОВА,

к.э.н., доцент, Національний університет харчових технологій,

О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО,

к.э.н., доцент, Національний університет харчових технологій

## Потенціал сучасних видів маркетингу та його розвиток

Обґрунтовано необхідність застосування нових підходів у маркетинговій діяльності. Розкрито потенціал сучасних видів маркетингу. Розглянуто різновиди та сутність сучасних видів маркетингу. Доведено позитивний вплив інструментів сучасного маркетингу на результати діяльності підприємства. Запропоновано заходи щодо підвищення дієвості та потенціалу сучасного маркетингу.

**Ключові слова:** сучасні види маркетингу, потенціал, холистичний маркетинг, творчий маркетинг, подієвий маркетинг, креативний маркетинг, емоційний маркетинг.

Т.Г. БЕЛОВА,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,

О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

## Потенциал современных видов маркетинга и его развитие

Обоснована необходимость применения новых подходов в маркетинговой деятельности. Раскрыт потенциал современных видов маркетинга. Рассмотрены разновидности и суть современных видов маркетинга. Доказано положительное влияние инструментов современного маркетинга на результаты деятельности предприятия. Предложены мероприятия по повышению действенности и потенциала современного маркетинга.

**Ключевые слова:** современные виды маркетинга, потенциал, холистический маркетинг, творческий маркетинг, событийный маркетинг, креативный маркетинг, эмоциональный маркетинг.

T. BELOVA,

Ph.D., Associate Professor, National University of Food Technologies,

O. KRAINIUCHENKO,

Ph.D., Associate Professor, National University of Food Technologies

## The potential of modern forms of marketing and its development

The necessity of application of new approaches is reasonable for marketing activity. Unleash the potential of modern forms

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*of marketing. We consider the variety and nature of modern forms of marketing. The positive influence of modern marketing tools to business results. Proposed measures to improve the effectiveness and potential of modern marketing.*

**Keywords:** *modern types of marketing, potential, holistic marketing, creative marketing, event marketing, creative marketing, emotional marketing.*

**Постановка проблеми.** Сучасному етапу розвитку України притаманні динамізм і якісні зміни в усіх сферах суспільного життя. Перехід до ринкових умов господарювання характеризується станом, при якому пропозиція товару перевищує попит на нього. За таких умов перед споживачем відкриваються можливості необмеженого вибору. Але покупець стає більш вибагливим, вимагає від куплених товарів особливого задоволення. До того ж безліч реклами, яка все більш стає нав'язливою, відштовхує потенціальних споживачів та виявляється все менш і менш ефективною [3]. Традиційні маркетингові підходи більше не спрацьовують, тому що той етап, коли застосування принципів маркетингу принесло компанії додаткові прибутки, закінчився.

До виникнення нових підходів у маркетинговій діяльності призвело падіння ефективності прийомів маркетингу, які застосовувалися тривалий час: високі витрати на використання традиційних маркетингових інструментів; зростаюча недовіра та негативне ставлення споживачів до впливу на них за допомогою існуючих засобів маркетингових комунікацій; прагнення рекламодавців задіяти інтегровані комунікації з метою досягнення синергетичного ефекту; законодавчі обмеження, що стосуються запровадженню традиційних інструментів маркетингових комунікацій. В останні роки багато компаній бачать можливість зростання в завоюванні споживчої лояльності, а не в прагненні домінувати на ринку, пригнічуючи конкурентів. Тому все більше підприємств вдаються до розробки програм створення та підтримки лояльності.

Тривалий період розвитку маркетингу, особливості його використання в різних країнах, галузях, організаціях та на підприємствах, зумовили появу нових різноманітних його видів. Безліч чинників, що з'явилися за останній час, потребують іншої практики маркетингу. Маркетологи все більше усвідомлюють потребу в новому, нетрадиційному підході, який не обмежується існуючими принципами маркетингової концепції.

До того ж кризовий стан економіки України обумовлює такі умови, коли компаніям все важче реалізувати свою продукцію. Навіть пошук нових ринків збуту не дає значних результатів. Таким чином, тільки пошук таких прийомів, які б підштовхнули споживачів і примусили їх зробити покупку, є необхідним для ефективного розвитку підприємства.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У зв'язку з тим що проблема застосування сучасних видів маркетингу є відносно новою, її розгляду присвячено небагато праць. Серед вчених немає єдиної думки щодо того, яким чином і за якими ознаками класифікувати ті види маркетингу, які з'являються. Так, вчений Є. Голубков вважає, що, розглядаючи нові види маркетингу, не слід їх виділяти на основі якогось методу просування, тому що тоді може йти мова про купонний маркетинг, маркетинг пакетної продажі, маркетинг цінової знижки, «маркетинг кришки пляшки» (маючи на увазі популярний метод стимулювання продажів прохолоджувальних напоїв) [1].

Серед наукових доробок, в яких досліджувалися окремі аспекти даного питання, необхідно виділити роботи таких

зарубіжних та вітчизняних вчених, як Ф. Котлер, Г. Ассель, Аж. Блайт, А. Гогац, Ж.Ж. Ламбен, Е. Лаудер, Р. Мондехар, Є. Голубков, С. Пашутін, Р. Уфімцев, О. Козлова тощо. Всі вони з різних боків розглядали дану проблему, але комплексне розуміння її відсутнє. Не розкривається також зміст потенціалу сучасних видів маркетингу. До того ж не зроблений наголос на тих перевагах, що можуть з'явитися у підприємств, які будуть застосовувати новітні підходи у практичній діяльності, зокрема маркетинговій. Тому розгляд цих питань набуває актуальності.

**Метою статті** є розгляд потенціалу сучасних видів маркетингу.

**Виклад основного матеріалу.** Потенціал маркетингу – це сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації маркетингової діяльності. Він передбачає максимальну можливість підприємства у використанні всіх передових розробок в області маркетингу. В укрупненому плані потенціал маркетингу є сумою методичних, людських, матеріальних та інформаційних ресурсів, що забезпечують маркетингову діяльність [8].

У загальному вигляді потенціал маркетингу визначається кількісною оцінкою, яка враховує наявність у підприємства реальної можливості своєчасно відстежувати та оперативно реагувати на будь-які зміни в маркетинговому середовищі.

Потенціал сучасних видів маркетингу обумовлений спроможністю підприємств виробляти та постачати на ринок продукцію, що має попит, і забезпечує отримання прийнятною норми прибутку при найбільш ефективному використанні всіх необхідних ресурсів. Щоб отримати таку норму прибутку, яка буде забезпечувати ефективність виробничо-господарської діяльності підприємств в умовах жорсткої конкуренції, необхідно застосовувати сучасну техніку і технології, мати високопрофесійний менеджмент, забезпечити можливості активного, динамічного саморозвитку підприємств в процесі цілеспрямованої діяльності в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Таким чином, розглядати сучасні види маркетингу необхідно в контексті того, яким чином їх застосування буде сприяти підвищенню ефективності роботи підприємств.

Останнім часом з'являються все нові види сучасного маркетингу. До них можна віднести холистичний, творчий, подієвий, креативний, емоційний тощо. Розглянемо сенс їх використання в діяльності підприємств у розрізі підвищення потенційних можливостей.

Холистичний маркетинг передбачає, що ринок, на якому працює підприємство, і саме підприємство повинні сприйматися цілісно, а не як окремі частини середовища. Це практика маркетингу, яка розглядає підприємство як загальну складну систему. Ефект метелика – одне з найвідоміших проявів складних систем. У 70-х роках метеоролог Лоренц зумів довести, що помах крил метелика над Гонконгом може стати причиною урагану у Флориді. Причина в тому, що складні системи неоднорідні, в них є області, особливо чутливі до впливів.

Невеликі втручання в ці зони значно впливають на всю систему [11]. Такий підхід може бути запорукою успіху.

Вважається, що для цього потрібно зробити два кроки: перший – перестати протиставляти підприємство і навколишній ринок; другий – перестали розрізняти в житті підприємства об'єкти і процеси, які «важливі» для маркетингу, і ті, які «не важливі» для нього [4]. Для успішного підприємства немає неважливих речей. Все, що стосується підприємства, починаючи від оточуючого середовища, вибору постачальників і посередників, знання своїх цільових ринків і споживачів, діяльності конкурентів до можливостей власного персоналу, все є важливим і допомагає зміцнити ринкові позиції.

Ф. Котлер вважає, що холістичний маркетинг приходить на зміну традиційного маркетингу. Він писав: «Якщо ви ставите питання, що означає «холістичний підхід», то відповідь така: приймати речі холістично означає, що все – від розробки продукту до реалізації маркетингових програм, процесів і заходів ми сприймаємо взаємопов'язано і взаємозалежно. Часи, коли з усім впоралися окремо, пройшли. Потрібно мати широкий і цілісний погляд, щоб забезпечити узгодженість різних напрямків» [10].

Холістичний маркетинг складається з чотирьох елементів: маркетинг взаємовідносин, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг і соціально відповідальний маркетинг. Кожна складова є необхідною, тому що її врахування забезпечує саме той цілісний підхід, основою якого і є холістичний маркетинг. Таким чином вдається збалансувати різні компетенції та складності маркетингової діяльності.

Таким чином, концепція холістичного (цілісного) маркетингу ґрунтується на підході, який розглядає в одному циклі всі сфери взаємодії підприємства з покупцем і партнерами та заснований на плануванні, розробці та впровадженні маркетингових програм, процесів та заходів з урахуванням їх широти і взаємозалежності.

Для холістичного маркетингу, як і для інших видів сучасного маркетингу, важливим є налагодження комунікацій зі споживачем. Але при цьому в рекламі, наприклад, окремі характеристики товару, потреби покупців і їх цінності не є головними. Наголос робиться на створенні з клієнтами умов для співпраці і співтворчості, врахуванні їх особистості та індивідуальності.

Наступним видом сучасних видів маркетингу є творчий маркетинг. Маркетинг спільної творчості (co-creative marketing) є однією з нових тенденцій в маркетингу. Маркетинг спільної творчості можна визначити як взаємодію фірми і клієнтів, в ході якої відбувається консолідація ресурсів учасників для спільного створення додаткової цінності [7].

Термін «спільна творчість» запропонував К. Прахалад, що означає новий підхід до інновацій. У витоків творчого маркетингу стояли вчені К. Прахалад, М. Крішнан, В. Рамасвами. Вони проаналізували нові способи створення товарів і вражень шляхом спільної творчості підприємств, постачальників, посередників, споживачів. На їхню думку, результатом такої творчості буде не сам продукт, а ті враження і досвід, які потрібні для емоційного зв'язку клієнта і виробника.

Творчий маркетинг можна розглядати як взаємодію споживачів і підприємств в процесі створення додаткової цінності. Необхідно зазначити, що цьому може сприяти залучення активних клієнтів до процесу створення нового

продукту. Як експерти можуть виступати споживачі, які беруть участь, наприклад, у дегустаціях продукції і мають висловлювати свою думку щодо характеристик, якими має бути наділений «ідеальний» продукт. Якщо у разі опитування споживачів вони вважають, що продукт, який тестується, має підвищений вміст, наприклад, жиру або цукру, виробник повинен прислухатися до цих думок і подумати про те, щоб внести зміни до рецептури. Таким чином цей товар буде наближатися до «ідеального».

У відповідності з принципами творчого маркетингу виробники повинні спробувати налагодити зворотний зв'язок із споживачами і запропонувати їм вносити свої пропозиції щодо покращення смакових якостей продукту, вмісту поживних речовин, упаковки тощо. Накопичуватися пропозиції споживачів могли б на відповідних сайтах підприємств.

Деякі підприємства (наприклад, ПАТ «Оболонь») вже мають канали зворотного зв'язку зі своїми клієнтами, що свідчить про розуміння керівництвом підприємства важливості даного питання. ПАТ «Оболонь» відкрило власну гарячу багатоканальну лінію, за допомогою якої споживачі мають можливість висловлювати свої скарги та побажання, запитувати про відомості, які їх цікавлять. Створення такої безкоштовної гарячої лінії є одним із важливих кроків по досягненню лояльності споживачів та збору інформації про ПАТ «Оболонь». Це дає можливість поспілкуватися зі своїми споживачами з метою вдосконалення їх обслуговування. До того ж підприємство дуже відповідально до цього ставиться і намагається дати відповіді на всі запитання споживачів.

Ще одним прикладом маркетингу спільної творчості є пропозиція VTB банку своїм клієнтам створити самостійно умови відкриття депозиту, враховуючи всі свої потреби. Це строковий вклад «VTB Конструктор», який дозволяє максимально вигідно і просто розмістити свої заощадження.

Подієвий маркетинг – це маркетинговий інструмент, який застосовується з метою просування інтересів компанії шляхом маніпулювання поведінкою і думкою спеціально запрошеної на подію аудиторії.

Подієвий маркетинг (event marketing) застосовує заходи, спрямовані на просування торгових марок, послуг і компаній за допомогою яскравих подій. Такими подіями можуть бути презентації, церемонії відкриття, фестивалі, виставки та ярмарки, свята, зустрічі, круглі столи, конференції, корпоративні заходи, річниці, ювілеї, семінари, дні відкритих дверей, екскурсії по підприємству тощо. Всі ці заходи за допомогою емоційного впливу активізують увагу цільової групи до товарів підприємства, формують у людини позитивне особистісне ставлення до бренду, компанії, викликають інтерес, надають людині можливість відчувати вигоду, отримати реальний досвід спілкування з продуктом, маркою.

Першими концепцію подієвого маркетингу використала у своїй діяльності компанія McDonald's, яка зв'язала образ мережі швидкого харчування з дитячим будинком Рональда Макдональда і регулярно проводила спеціальні заходи з використанням образу клоуна Рональда. Таким чином компанія змогла залучити дітей та їх батьків до мережі своїх закладів швидкого харчування.

Подієвий маркетинг відноситься до швидкозростаючого сегменту. Як свідчать проведені дослідження, його частка серед



## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

інших маркетингових інструментів вже сьогодні наблизилася майже до 50%. Популярність подієвого маркетингу обумовлена тим, що він є необхідним, коли компанія хоче щось змінити в корпоративній культурі, репозиціонувати бренд товару або послуги, застосовувати непрямую рекламу, використати його як інформаційний привід для ознайомлення потенційного клієнта з новими споживчими властивостями товару або послуги [5].

Існує навіть спеціальний інститут вивчення проблем подієвого маркетингу: це Інститут маркетингових подій (Event Marketing Institute). Він виступає аналітичним та інформаційним центром для компаній, що спеціалізуються в галузі та хочуть скористатися цим засобом в практичній діяльності.

Якщо концепція подієвого маркетингу застосовується грамотно та вчасно, вона дозволяє підвищити впізнаваність торгової марки, сформуванню лояльне ставлення до бренду, нагадати про компанію та привернути до неї увагу. Цей вид маркетингу має великі креативні можливості та гнучкість.

З метою найбільшого використання нестандартних, блискучих та ефективних за результатами ідей з'явився креативний маркетинг. Він дозволяє знаходити вірні рішення в умовах динамічного розвитку, створює нові бренди та концепції споживання шляхом поєднання логічного та творчого мислення. Нестандартні ідеї іноді дають більший ефект, ніж перевірені часом та практикою прийоми. Мета креативного маркетингу – привернути увагу, включити споживача в спільний творчий процес, викликати потік сильних позитивних емоцій, забезпечити експресивний вибух на рівні почуттів. Також важливим є прив'язати клієнта до фірми, товару або послуги на найвищому з можливих рівнів: на рівні творчості [6].

В залежності від того, на що спрямовуються зусилля, креативність може мати різний прояв. Якщо це товар або послуга, креативність проявляється в можливостях пристосувати їх до потреб споживачів (модифікувати товар, додати йому якісь функції чи якості, створити новий товар, застосувати емоційний дизайн тощо). У відповідності з моделлю «4Р» креативність також може проявлятися у ставленні до ціни (знайти вдалий баланс між ціною та якістю), каналів розподілу (цікаві рішення щодо формування відносин із посередниками), комплексу маркетингових комунікацій (створення тільки креативної реклами). Все це робиться для того, щоб створити певні емоції, які зможуть допомогти споживачеві виділити товар із сукупності аналогічних, привернути до нього таку увагу, яка б зробила такого покупця постійним.

З креативним маркетингом перегукується емоційний.

Емоційний маркетинг – це різновид маркетингу, який використовує інструменти, спрямовані на задоволення потреб споживачів у гострих враженнях, цікавих подіях, радощах, спілкуванні, у певному статусі, належності до певної соціальної групи та інші потреби, які можна віднести до емоційної складової життя людини [9]. Значущість емоційного впливу на споживача посилюється внаслідок того, що властивості більшості товарів та послуг нівелюються. Все складніше створити диференційовані товари. Тому споживач до їх вибору ставиться спокійно, байдуже. Це не сприяє збільшенню покупок та чисельності постійних клієнтів. Тому створюються такі товари, які не зможуть залишити байдужими покупців. Іноді ці товари є дорожчими, але це не знижає їх емоційної привабливості.

Сучасний споживач бажає зробити для себе процес пошуку та купівлі товарів та послуг максимально приємним та радісним, хоче заряджитися позитивними емоціями та враженнями, мати розваги. Компанії, в свою чергу, повинні врахувати це в своїй діяльності і створювати для споживачів такі «шоу», які б дозволили їм змінювати сприйняття продукції чи бренду на краще, захопити їх, перетворювати емоції клієнтів на стійку лояльність.

Щоб застосувати всі можливості сучасних видів маркетингу, компанії повинні бути налаштовані на сприйняття клієнтоорієнтованого підходу. Він ґрунтується на використанні передових управлінських та інформаційних технологій, за допомогою яких збираються дані про своїх клієнтів на всіх стадіях прийняття рішення про покупку (усвідомлення потреби, вибір джерел інформації, порівняння та оцінка альтернатив, здійснення купівлі, поведінка після купівлі). Потім ці знання застосовуються в інтересах бізнесу для створення взаємовигідних відносин із споживачами. Важливим є те, що до цього процесу має бути залучений споживач. Він вчиняє вплив на можливості створення, виробництва та сервісного обслуговування продукту чи послуги.

Інформаційні технології, що дозволяють вести аналіз руху продукту від компанії до кінцевого споживача в режимі реального часу, а також швидко реагувати на будь-які запити споживача, роблять сучасний маркетинг гнучким і готовим до швидких змін [2].

Таким чином, за рахунок застосування сучасних видів маркетингу досягається:

- цілісність сприйняття підприємства як системи;
- узгодженість різних напрямків діяльності;
- налагодження комунікацій зі споживачем;
- консолідація ресурсів учасників для спільного створення додаткової цінності;
- підвищення лояльності споживачів;
- налагодження зворотного зв'язку із клієнтами;
- активізація уваги цільової групи споживачів до товарів;
- зростання темпів залучення нових покупців;
- збільшення чисельності постійних споживачів;
- висока креативність та гнучкість;
- довготерміновий ефект від застосованих заходів;
- формування та підтримання іміджу марки;
- залучення споживачів у спільний творчий процес.

Виходячи з сутності потенціалу маркетингу (який є сумою методичних, людських, матеріальних та інформаційних ресурсів, які забезпечують маркетингову діяльність) можемо констатувати, що всі складові у кількісному виразі будуть підвищуватися і мати позитивний результат. Якщо розглядати складові маркетингового потенціалу більш детально, його можна звести до суми таких потенціалів: маркетингових досліджень, маркетингової інформаційної системи, сегментування (вибору) цільового ринку, товарної політики підприємства, процесу ціноутворення, збутової політики підприємства, персональних (особистих) продажів, рекламної діяльності, стимулювання збуту продукції, формування громадської думки [8].

Для оцінки потенціалу сучасних видів маркетингу доцільно скористатися методикою рейтингового аналізу. Для його проведення формується група експертів. До неї залучаються спеціалісти різних служб та підрозділів підприємства, які

добре знайомі з його проблемами та становищем в галузі і на ринку. Експерти повинні володіти спеціальними знаннями, розбиратися в питаннях ринкової економіки, маркетингу і менеджменту, фінансах, сучасних технологіях тощо.

Становище кожної складової на рівні підприємства (ранг) визначається від 1 (погане) до 5 (відмінне). Оскільки важливість кожного елементу для підприємства буде різною, застосовуються відповідні коефіцієнти, на які оцінка такої складової буде зважуватися. Коефіцієнти визначаються шляхом опитування експертів. Сума добутків рангу на ваговий коефіцієнт дасть величину потенціалу. Якщо оцінка буде в межах 4–5 балів, потенціал вважається досить високим; 3–4 балів – добрим; нижча за 3 бали – задовільним. За результатами такого оцінювання можуть прийматися відповідні заходи. Такий аналіз є досить корисним, якщо його проводити до впровадження заходів сучасних видів маркетингу та після. Тоді можна побачити, на яку складову треба звернути більшу увагу.

Застосування сучасних видів маркетингу дасть змогу вплинути майже на всі вище перелічені складові маркетингового потенціалу. Цей вплив може мати різну силу, тому ефективність якої складової проявиться в більшому ступені, без маркетингових досліджень визначити буде важко. Але за результатами аналізу таких показників, як обсяг продаж, чистий дохід, прибуток від реалізації продукції, рентабельність діяльності та продукції, витрати на 1 грн. реалізованої продукції буде видно, як вплинули запропоновані сучасними видами маркетингу заходи на результати роботи компанії та на її маркетинговий потенціал.

### Висновки

Підвищення маркетингового потенціалу буде відбуватися шляхом захоплення компанією більшої частки існуючого ринку; переходу в нові споживчі сегменти, створення або викорис-

тання нових каналів продажів, диверсифікації, розробки нових комунікацій між виробником і споживачем. Наслідком цих заходів буде збільшення обсягів реалізації продукції та прибутку.

### Список використаних джерел

1. Голубков Е.П. О некоторых основополагающих понятиях маркетинга / Е.П. Голубков // [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2005/3/3747.html>
2. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга / Е.П. Голубков // [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=21942>
3. Event Marketing как он есть. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/btl/event\\_marketing.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/btl/event_marketing.htm)
4. Интрамаркетинг. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: [http://www.metaphor.ru/er/misc/holistic\\_intramarketing.xml](http://www.metaphor.ru/er/misc/holistic_intramarketing.xml)
5. Манихин А.А. Место event-маркетинга в комплексе маркетинговых коммуникаций / А.А. Манихин // [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/3210/>
6. Мищенко Е.Я. Креативный маркетинг / Е.Я. Мищенко // [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imaton.ru/seminars/379/>
7. Ойнер О.К. Маркетинг совместного творчества / О.К. Ойнер // [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.academia.edu/7086942/>
8. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия / Е.В. Попов // [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/1999-5/04.shtml>
9. Сучасні проблеми маркетингу. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/pavloSPB/ss-25057129>
10. Холлистический маркетинг. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: [http://www.metaphor.ru/er/misc/holistic\\_marketing.xml](http://www.metaphor.ru/er/misc/holistic_marketing.xml)
11. Эффект бабочки. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: [http://www.metaphor.ru/er/misc/holistic\\_butterfly.xml](http://www.metaphor.ru/er/misc/holistic_butterfly.xml)

# РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.73+332.122

М.С. ХОМЯК,

к.е.н., докторант, Національний університет Державної податкової служби України

## Механізм кредитування розвитку регіонів

У статті проаналізовано актуальність та особливості кредитування розвитку регіонів, а також механізм, за допомогою якого реалізується кредитування. З'ясовано недоліки, що виникають у процесі реалізації цього механізму. На основі досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених запропоновано способи вдосконалення чинного механізму кредитування розвитку регіонів.

**Ключові слова:** фінансовий механізм, кредитування, розвиток регіонів, фінансова політика.

М.С. ХОМЯК,

к.э.н., докторант, Национальный университет Государственной налоговой службы Украины

## Механизм кредитования развития регионов

В статье проанализированы актуальность и особенности кредитования развития регионов, а также механизм, с помощью которого реализуется кредитование. Определены недостатки, возникающие в процессе реализации этого механизма. На основе исследований отечественных и зарубежных ученых предложены способы усовершенствования действующего механизма кредитования развития регионов.

**Ключевые слова:** финансовый механизм, кредитование, развитие регионов, финансовая политика.

М. ХОМЯК,

Ph.D. of economy, PhD student, National University of State Tax Service of Ukraine

## The mechanism of the regional lending

The article analyzes the relevance and regional development lending, and the mechanism by which the loans can be sold. Where found disadvantages, which arise by the implementation of this mechanism. Based on studies of national and foreign scientists suggested ways to improvement of the current mechanism of the regional developments lending.

**Keywords:** financial mechanism, lending, regional development, financial policy.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі проблема економічної та соціальної нестабільності, а також економічних реформ, спрямованих на адаптацію вітчизняної економічної системи у відповідність до європейських норм та стандартів постала проблема децентралізації. Разом із тим набуває значення розвиток регіонів як самостійної економічної та структурної одиниці. З огляду на значні розмежування у структурі та розвитку, а також обсяги надходжень до місцевих бюджетів між регіонами виникає проблема їх гармонійного розвитку, що потребує додаткових фінансових ресурсів. З огляду на дефіцит державного бюджету, нестачу ресурсів на місцевому рівні необхідним є налагодження ефективного механізму кредитування розвитку регіонів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** З огляду на актуальність проблеми кредитування та місця кредиту в розвитку держави та регіонів її ґрунтовні дослідження розпочалися ще у XVIII столітті, а їхні результати було відображено у працях Дж. Мілля, Д. Рікардо, А. Сміта, А. Тюрґо. Вітчизняні вчені також не залишилися осторонь цієї проблеми. Серед авторів, науковий доробок яких є найбільш вагомим у напрямі дослідження впливу кредиту та кредитних відносин на розвиток економіки, – О. Василюк, А. Гальчинський, О. Євтух, Л. Кот, І. Лазепко, Т. Смовженко, Я. Чайковський.

**Метою статті** є з'ясування особливостей чинного механізму кредитування розвитку регіонів в Україні та розробка

рекомендацій щодо його вдосконалення на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток регіону неможливий без фінансових ресурсів, адже вони посилюють можливість органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень та реалізації програм підтримки стратегічно важливих секторів економіки у регіоні. Проте для цього фінансові ресурси, акумульовані на місцевому рівні, мають бути диверсифікованими та активними, а також міститись в достатніх обсягах. Лише в таких умовах вони можуть стимулювати економічну активність суб'єктів господарювання, населення та органів місцевого управління.

З огляду на нестабільне фінансове становище в розпорядженні регіонів зазвичай немає достатнього обсягу фінансових ресурсів, що призводить до необхідності розвитку системи кредитування, яка могла б забезпечити фінансову систему регіону ресурсами, необхідними для стимулювання його розвитку.

З огляду на ненадійність, нестабільність банківської системи, адже лише станом на січень 2016 року в процесі ліквідації перебуває 64 банки [1], та значний рівень недовіри серед населення до установ банківського сектору переважна більшість суб'єктів господарювання намагається профінансувати себе самостійно, що призводить до збільшення обсягів кредиторської заборгованості за різними видами розрахунків, а це приводить до зниження ділової активності в регіоні та гальмує його розвиток.

Також має місце значне розшарування між регіонами щодо забезпечення кредитами, оскільки основними кредитними ресурсами володіють промислово розвинені регіони чи регіони, на території яких діють масштабні господарські комплекси, в той же час з інших регіонів спостерігається відтік кредитних ресурсів, що також негативно позначається на розвитку.

Таким чином, для розвитку регіону необхідним є налагодження раціонального механізму кредитування. Механізм кредитування є комплексом багатьох заходів, форм кредиту, а також кредитних установ. Проте найстабільнішим та найнадійнішим кредитором у світовій практиці є банківська система. Саме тому стабільна банківська система вважається таким фактором, що через кредитний механізм може оздоровити економіку в цілому [2]. Згідно з думкою Т. Смовженка та О. Другова, чим краще розвинута банківська система в регіоні, тим інтенсивніше там розвивається підприємництво, а відповідно і стимулюються економічні процеси, що в подальшому призводить до поліпшення рівня життя населення [3].

Таким чином, у сучасних умовах з метою підвищення ефективності механізму кредитування регіонів у контексті забезпечення їхнього розвитку необхідним є зміцнення всієї банківської системи країни, а також регіональних банківських систем, адже вони є фундаментом для побудови національної і ключовим елементом забезпечення кредитними ресурсами місцевих громад. Також, як показав досвід вітчизняної банківської системи, найбільш нестабільними є зазвичай невеликі регіональні банківські установи, в яких акумулюються кошти фізичних осіб чи невеликих підприємств. Неспроможність таких банків виконати свої зобов'язання, таким чином, має значний дестабілізуючий вплив на розвиток регіону, зокрема малого бізнесу в ньому, а також значно знижує рівень довіри до банківської системи в цілому що

призводить до того, що суб'єкти підприємницької діяльності не можуть отримати достатньо коштів для розвитку.

Також самостійні місцеві банки посідають значне місце в механізмі кредитування розвитку регіонів, адже завдяки ним забезпечується значною мірою фінансування, а отже і реалізація, соціальних програм на регіональному рівні, будівництва та розвитку місцевої інфраструктури, потреб населення в додаткових ресурсах. Також ресурсам місцевих банків належить важливе місце у наданні підтримки органам місцевої влади при визначенні загальної стратегії розвитку регіону та ефективності її реалізації [4].

Важливе місце в механізмі кредитування розвитку регіонів належить також кредитним організаціям. Вони не лише сприяють кругообігу фінансових ресурсів в регіоні, стимулюючи тим самим розвиток не лише фінансової сфери, а й є своєрідним центром налагодження зв'язків між суб'єктами господарювання в регіоні та за його межами. Вони допомагають у пошуку партнерів, при здійсненні розрахунків між суб'єктами підприємницької діяльності, активізують обертання капіталу у виробничій сфері, надають консультації та можуть виконувати певні організаційні функції (за умови укладання відповідної угоди). Таким чином, механізм кредитування доповнюється супутніми функціями.

Проте в забезпеченні механізму кредитування розвитку регіону, як і в будь-якій кредитній угоді, є певні ризики. Кредитор не може в повному обсязі оцінити майбутній прибуток та ризиковість проекту, особливо стосовно інвестиційних проектів. Тому часто банк встановлює при такому кредитуванні таку ж ставку, що і при інших видах кредитування, а це призводить до значного подорожчання реалізації проектів розвитку та породжує проблему несприятливого вибору. Таким чином, необхідним є налагодження ефективної системи цільового фінансування програм регіонального розвитку з укладанням особливих індивідуальних договорів, які могли б не лише захистити інтереси кредитора, а й забезпечити сприятливі умови для позичальника та проекту, який фінансується за рахунок кредитних коштів. Також у регіоні можна забезпечити стимулювання розвитку стратегічно важливих, чи таких, що допоможуть скоротити кількість наявних проблемних зон у регіоні, проектів чи галузей. На даний час на особливих умовах кредитуються лише представники аграрного сектору, малого бізнесу та окремі житлові проекти, хоч і не всіма банківськими установами, що є недостатнім в сучасних умовах децентралізації.

Для підвищення ефективності реалізації механізму кредитування розвитку регіонів також необхідно здійснювати постійний моніторинг за діяльністю працівників банківських установ, адже нерідко має місце недобросовісність працівників. З огляду на те що в багатьох установах кредитної сфери заробітна плата працівників залежить від обсягу виданих кредитів, не всі працівники сумлінно перевіряють необхідну для відкриття кредитної лінії інформацію, що призводить згодом до проблем з поверненням коштів, а отже до підняття процентних ставок для всіх кредитних ліній.

Також певним недоліком чинного механізму кредитування розвитку регіонів є те, що кредитори не завжди мають можливість контролювати діяльність позичальника після надання кредиту. Нерідко трапляються випадки, коли позичальник

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

крім основного виду зайнятості після отримання кредиту реалізує додаткові проекти, які є більш ризиковими, ніж ті, що зазначені в умовах договору кредитування, що підвищує ризик неповернення.

Ведення «чорної» бухгалтерії є ще одним поширеним способом шахрайства з боку дебіторів. Таким чином відбувається приховування отриманих доходів та відмова виконувати взяті на себе зобов'язання. Така діяльність призводить не лише до пригнічення розвитку регіону, а й до розбалансованості механізму кредитного забезпечення розвитку регіону. Негативним є і вплив таких факторів на фінансову стійкість банків, що є причиною відтоку кредитних ресурсів з регіону, а також підвищення кредитором процентних ставок.

Унаслідок такої поведінки на кредитному ринку відбуваються певні структурні зрушення в механізмі кредитування, а саме – диференціація позичальників. За таких умов кращі дебітори вимушені сплачувати підвищену премію за ризик, перебиваючи тим самим можливість непокриття не добросовісними позичальниками, а гірші – платять знижену. Досвід кредитних установ показав, що бажання отримати кредит у ненадійних позичальників є потенційно вищим, ніж у платоспроможних, що призводить до зниження ефективності розподілу кредитних ресурсів [5]. У результаті частина прибуткових проектів не реалізується взагалі, потенційно надійні позичальники не отримують кредит або вимушені кредитуватися в банківських установах іншого регіону чи переносити частину або весь бізнес на територію регіону з більш сприятливою кредитною політикою.

Ще одним важливим елементом кредитного механізму розвитку регіону є іпотечне кредитування. Його частка у структурі кредитних портфелів збільшується – так, лише за 2014 рік її зростання відбулося на 1/3 [6]. Таким чином, необхідно налагодити сприятливу систему кредитування в цій сфері, адже забезпечення доступним житлом населення регіону є одним зі стимулюючих факторів його розвитку. Про розробці такої системи потрібно врахувати, що галузь будівництва є однією з найкорумпованіших в Україні, а також те, що є значна частка недобросовісних забудовників. Це дозволить захистити не лише дебіторів від завищення цін на нерухомість і можливої втрати отриманих від кредитних установ коштів, а й кредиторів від виникнення непогашеної довгострокової заборгованості, що загрожує перейти в категорію безнадійної.

З метою підвищення ефективності механізму кредитування регіону та захисту кредитних ресурсів урядами більшості розвинених країн було прийнято рішення про створення єдиної бази кредитних історій. За таких умов кредитні установи подають відомості до єдиної інформаційної системи обліку позичальників, хоча і не мають права розкривати дані щодо фізичних і юридичних осіб, які підпадають під банківську таємницю.

На території України таку функцію виконує Українське бюро кредитних історій, засноване 6 червня 2005 року ЗАТ КБ «ПриватБанк» спільно з іноземною компанією «БікОптіма Лімітед» [7], проте національної організації такого спрямування немає, хоча і планувалось її створення у структурі НБУ. Також цією структурою було розроблено спеціальну систему кредитного брокерства КВІТ, яка допомагає банкам надавати власні кредитні продукти клієнтам, формувати кредитний портфель з прогнозованою прибутковістю, а в разі

дефолту такого кредитного портфелю гарантувати банкам викуп його дефолтної частини [8], що також слугує стабілізуючим фактором особливо щодо невеликих за обсягами банків, якими в основному є саме регіональні.

Проте з огляду на значну кількість неповернених кредитів та збанкрутілих банків чинний механізм формування кредитних історій є недостатньо ефективним. Тому проаналізовано відповідний досвід зарубіжних країн.

Однією з країн з найбільш розвинутою системою кредитних бюро є США. У країні за точність даних кредитних бюро відповідають два урядові органи: Федеральна торгова комісія (FTC), яка здійснює нагляд за бюро споживчого кредиту, та офіс Контролера валюти (OCC), який регулює і контролює всі національні банки в частині повідомлень кредитним бюро. Найбільшими є чотири національні агентства: Experian, Equifax, TransUnion і Innovis, які є приватними і отримують прибуток від надання інформаційних послуг [9].

У Великобританії діє три кредитні агентства – Experian, Equifax і Callcredit, діяльність яких регламентується законодавством ще з 1974 року. Банки мають право співпрацювати як з одним, так і з кількома одразу для підвищення якості даних.

Досить розвинутою є система аналогічних організацій у Росії. Тут крім Національного бюро кредитних історій діє низка незалежних бюро, які повинні звітувати до національного.

Не у всіх країнах такі організації є національними, зокрема в Японії та багатьох європейських країнах вони створюються у вигляді приватних компаній. У Фінляндії і Бельгії вони проходять обов'язкове ліцензування урядом. У деяких країнах існують об'єднання таких агентств, зокрема в Німеччині бюро Schufa об'єднує вісім регіональних самостійних товариств, власниками яких є банківські, лізингові, будівельні, торгові структури, що надають фізичним особам грошові або товарні кредити споживчого характеру.

Таким чином, у сучасних умовах для забезпечення ефективною реалізації механізму кредитування розвитку регіонів доцільним є налагодження системи регіональних агентств кредитних історій. У Німеччині саме завдяки функціонуванню такої розгалуженої системи банкам вдається економити близько 1 млрд. євро на списанні неповоротних кредитів [9]. З огляду на значну кількість та розшарування за економічним і соціальним розвитком регіонів в Україні саме така система дозволить забезпечити найбільш повне і достовірне формування інформаційної бази в регіоні та забезпечить стабілізацію на кредитному ринку не лише регіонів, а й країни в цілому.

Поряд із цим доцільним є створення інституту державної реєстрації кредитів особливо для реєстрації операцій іпотечного кредитування і застави під нерухомість за зразком Фінляндії та Шпрі-Ланки. Необхідність створення такої організації полягає в тому, що приватні бюро не завжди можуть акумулювати всю інформацію, адже для цього потрібно, щоб у кредитних угодах, розроблених банками, був відповідний пункт. У процесі реформування перехід до нової форми договорів може затягнутися. В той же час надання інформації до інституту державної реєстрації кредитів є обов'язковим і не визначається угодою, а встановлено відповідним правилом на законодавчому рівні. Крім того, вся інформація в такій установі є чітко структурованою і стандартизованою, містить необхідні дані про видані кредити та їхній стан, що може

суттєво допомогти в подальшому при розвитку регіональної системи агенцій.

### Висновки

Таким чином, сучасний механізм кредитування розвитку регіонів є недосконалим і потребує розробки та реалізації заходів щодо підвищення його ефективності, адже саме система кредитування в умовах бюджетного дефіциту є найбільш надійним джерелом надходження фінансових ресурсів для реалізації програм розвитку регіонів, а також підтримки бізнесу та фізичних осіб.

З огляду на економічну та соціальну нестабільність, а також нестійкість банківської системи останніх років та підвищення ризиковості кредитних операцій необхідним є налагодження системи, яка б належним чином гарантувала безпеку як позичальнику, так і дебітору. Досвід розвинених країн показав, що суттєву підтримку в цьому забезпечує функціонування на території країни та регіонів кредитних бюро та створення інституту державної реєстрації кредитів.

Зважаючи на важливе значення в сучасних умовах стратегій розвитку регіону та значні недоліки в їх створенні останніх років, доцільно зосередити майбутні дослідження на вдосконаленні методики формування фінансових стратегій регіонального розвитку.

### Список використаних джерел

1. Банки, що ліквідуються [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/not-paying/liquidation>
2. Клименко Т. Кредитна діяльність банків України / Т. Клименко // Економіка України. – 2000. – №3. – С. 34–39.
3. Смовженко Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України: організаційний аспект / Т. Смовженко, О. Другов // Вісник НБУ. – 2005. – №11. – С. 34–37.
4. Гриньова В.М. Роль банків в економічному розвитку регіонів [Електрон. ресурс] / В.М. Гриньова, О.М. Колодізев. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2386/1/16.pdf>.
5. Новіков В. Кредитне бюро: проблеми і рішення [Електрон. ресурс] / В. Новіков. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php>.
6. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://gurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4\\_kv\\_2014.pdf](http://gurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf).
7. Про компанію Українське бюро кредитних історій [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ubki.ua/ua/about-01.html>
8. УБКІ пропонує інноваційний кредитний сервіс – проєкт KBIT [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://ubki.ua/ua/articles/ubki\\_propone\\_innovative\\_credit\\_service.html](http://ubki.ua/ua/articles/ubki_propone_innovative_credit_service.html)
9. Хоружий С. Зниження кредитними спілками ризиків за допомогою бюро кредитних історій / С. Хоружий // Вісник кредитної кооперації. – 2008. – Лютий–березень. – Вип. №2 (5). – С. 22–27.

С.Г. БАТАЖОК,

к.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет

## Доходи місцевих бюджетів як основа фінансової незалежності органів місцевого самоврядування

*У статті розглянуто новачі Бюджетного кодексу України щодо формування доходів місцевих бюджетів, які є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним чинником регіонального розвитку. Проаналізовано склад, структуру, показники формування та розподілу доходів місцевих бюджетів. Сформульовані основні загрози фінансовій безпеці регіонів та запропоновано шляхи зміцнення фінансового підґрунтя місцевих органів влади.*

**Ключові слова:** місцеві бюджети, класифікація доходів бюджету, міжбюджетні трансферти, фінансова безпека, фінансова стійкість.

С.Г. БАТАЖОК,

к.е.н., доцент, Белоцерковский национальный аграрный университет

## Доходы местных бюджетов как основа финансовой независимости органов местного самоуправления

*В статье рассмотрены новации Бюджетного кодекса Украины относительно формирования доходов местных бюджетов, которые являются финансовой базой органов местного самоуправления и решающим фактором регионального развития. Проанализирован состав, структура, показатели формирования и распределения доходов местных бюджетов. Сформулированы основные угрозы финансовой безопасности регионов и предложены пути укрепления финансовой независимости местных органов власти.*

**Ключевые слова:** местные бюджеты, классификация доходов бюджета, межбюджетные трансферты, финансовая безопасность, финансовая устойчивость.

S. BATAZHOK,

PhD in economics, associate professor of finance and credit, Bila Tserkva National Agrarian University

## Local budget income as a basis financial independence of local government

*In the article the innovation Budget Code of Ukraine concerning the formation of local budgets, which are the financial base of local governments and the decisive factor for regional development. Analyzed the composition and structure, performance development and distribution of local budgets. The basic threat to the financial security regions. Ways of strengthening the financial basis of local government.*

**Keywords:** local budgets, classification of budget revenues, intergovernmental transfers, financial security, financial stability.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Постановка проблеми.** Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним чинником регіонального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує господарську діяльність, дозволяє розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів. Це дає можливість місцевим органам влади в більш повному обсязі задовольняти потреби та інтереси територіальних громад і сприяє економічному та соціальному розвитку територій.

Особливої уваги потребують дослідження джерел формування доходів місцевих бюджетів та виявлення резервів для їх зростання.

Діюча система формування доходів місцевих бюджетів характеризується високим рівнем залежності їх дохідної бази від надання трансфертів із державного бюджету та щорічним зменшенням частки власних надходжень. В умовах обмеженості фінансових можливостей місцевих органів влади постає потреба у поглибленому дослідженні тенденцій формування та складу дохідної бази місцевих бюджетів і обґрунтуванні системи практичних рекомендацій щодо забезпечення їх стабільності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Над дослідженнями джерел формування доходів місцевих бюджетів та над питаннями підвищення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування працюють провідні українські науковці: О. Кириленко, Ю. Пасічник, І. Януль, К. Павлюк, О. Кравченко, О. Сунцова, С. Юрій, Ю. Воробйов, І. Когут, Н. Вишневська та ін. Однак проблеми формування доходів місцевих бюджетів в умовах фінансової та політичної нестабільності обумовлюють необхідність подальших досліджень розробки та практичної реалізації інструментів підвищення фінансової самостійності регіонів.

**Метою статті** є дослідження процесу формування і розподілу доходів місцевих бюджетів та пошук шляхів подальшого зміцнення фінансової спроможності територіальних громад і регіонів.

**Виклад основного матеріалу.** Місцеві бюджети є особливою формою розподільчих відносин, яка характеризується виокремленням частини вартості суспільного продукту в фондах грошових засобів місцевих органів влади і використовується на розширене відтворення. Місцеві бюджети передбачені для перерозподілу вартості між територіями, галузями народного господарства, секторами економіки і сферами суспільної діяльності.

Місцеві бюджети – це сукупність економічних відносин, що виникають у зв'язку з утворенням та використанням фондів грошових засобів місцевих органів влади в процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства. За матеріальним змістом місцеві бюджети – це централізовані фонди грошових засобів, що знаходяться у розпорядженні місцевих органів влади і є фінансовим забезпеченням їх діяльності.

Місцеві бюджети є: важливим чинником економічного розвитку і фінансової стабільності; інструментом макроекономічного регулювання; важелем здійснення перерозподільних

процесів; фінансовою базою місцевого самоврядування; інструментом реалізації державної регіональної політики; планами формування і використання фінансових ресурсів територіальних утворень; основним важелем фінансового вирівнювання; головним джерелом фінансових ресурсів для утримання і розвитку місцевого господарства, вирішення місцевих проблем. Місцевим бюджетам належить важлива роль у забезпеченні конституційних гарантій, вирішенні соціальних проблем, піднесенні рівня добробуту населення.

Найбільш чисельною ланкою бюджетної системи у кожній країні є місцеві бюджети. В Україні нараховується більше одинадцяти тисяч місцевих бюджетів. За останні роки понад 70% бюджетних ресурсів зосереджується у державному бюджеті, відповідно у місцевих – акумулюється від 20%. У табл. 1 показана динаміка розподілу бюджетних ресурсів у зведеному бюджеті України за останні п'ять років. Із наведених даних видно, що нині спостерігається негативна тенденція зменшення частки доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті. Ця тенденція суперечить необхідності зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування. За цим показником ступінь децентралізації бюджетних ресурсів України становить менш ніж 25% і постійно знижується. У 2010 році частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету становила 25,6%, а з 2011 року різко знизилась.

Частка ВВП, яка розподіляється через державний та місцеві бюджети, показує, яку питому вагу всієї сукупності благ та послуг, створених у державі за рік, акумулюють та перерозподіляють через бюджети. Місцеві бюджети (табл. 1) мають значно меншу роль у перерозподілі ВВП, ніж державний бюджет. У 2010 році частка ВВП, яка розподілялась через місцеві бюджети, становила 7,4%, а в 2014 році – 6,5%. Слід зазначити, що частка доходів місцевих бюджетів у ВВП в 3–3,5 рази нижча, ніж частка доходів державного бюджету в ВВП. Це вказує на значну централізацію фінансових ресурсів країни у державному бюджеті та фінансову залежність місцевих органів влади від рішень центрального уряду.

Слід також зазначити, що частка трансфертів, які передаються з державного бюджету місцевим бюджетам, збільшилася за останні п'ять років на 7,3% і становить 56,4%. Це вказує на подальшу централізацію бюджетних коштів та їх перерозподіл через державний бюджет.

Для бюджетної системи України характерний досить високий ступінь централізації бюджетних ресурсів, що свідчить про зосередження основних владних повноважень на рівні центрального уряду, нерозвиненість місцевого самоврядування і слабкість місцевих бюджетів. Причому за останні роки, незважаючи на ухвалення низки програмних документів і нормативних актів, спрямованих на зміцнення фінансової незалежності місцевого самоврядування, централізація бюджетної системи посилювалася [4].

Функціонування місцевих бюджетів перш за все залежить від принципів, механізму та результативності формування доходів місцевих бюджетів.

У відповідності до Бюджетного кодексу України [1] основними принципами формування доходів місцевих бюджетів є: принцип єдності, принцип збалансованості, принцип самостійності, принцип повноти, принцип обґрунтованості, принцип ефективності та результативності, принцип субси-

Таблиця 1. Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів України

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Зведений бюджет, млрд. грн.	314,14	398,5	445,5	442,8	456,1
Державний бюджет*, млрд. грн.	233,9	311,9	344,7	337,6	355,0
Місцеві бюджети*, млрд. грн.	80,5	86,6	100,8	105,2	101,1
Частка доходів державного бюджету* в ВВП, %	21,6	24,0	24,4	23,2	22,7
Частка доходів місцевих бюджетів* у ВВП, %	7,4	6,7	7,1	7,2	6,5
Частка доходів державного бюджету* в зведеному бюджеті, %	74,4	78,3	77,4	76,2	77,8
Частка доходів місцевих бюджетів* у зведеному бюджеті, %	25,6	21,7	22,6	23,8	22,2
Частка трансфертів з державного бюджету в доходах місцевих бюджетів, %	49,1	52,3	55,2	52,4	56,4
Частка трансфертів з місцевих бюджетів у доходах державного бюджету, %	2,8	0,9	0,4	0,5	0,6

\* Без урахування міжбюджетних трансфертів.  
Складено автором за даними [5].

діяльності, принцип цільового використання бюджетних коштів, принцип справедливості й неупередженості, принцип публічності й прозорості.

Реалізація зазначених принципів найбільш повно проявляється при виконанні місцевих бюджетів. Результати виконання та структура місцевих бюджетів за доходами наведені в табл. 2.

Наведені дані свідчать про нестабільність формування доходів місцевих бюджетів. Практично місцеві бюджети функціонують не за рахунок власної фінансової бази, а за рахунок міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету України. Так, у 2010 році частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів становила 49,1%, а в 2014 році – 56,4%, що свідчить про посилення централізації та неможливість органів місцевого самоврядування самостійно забезпечувати розвиток адміністративно-територіальних одиниць.

Найбільша частка трансфертів, майже 80–85%, має місце у доходах районних бюджетів. Близько 50% доходів сільських бюджетів та від 30 до 40% доходів обласних, міських, селищних бюджетів та міста Києва також формувалися за рахунок міжбюджетних трансфертів. Практика такого бюджетного регулювання свідчить, що збільшення обсягів дотаційних ресурсів зумовлює незацікавленість органів місцевого самоврядування в пошуку додаткових джерел доходів бюджетів для фінансування власних і закріплених повноважень, зниження ефективності використання одержаних коштів і, як наслідок, низьку результативність усієї системи міжбюджетних відносин [8].

Показники формування доходів місцевих бюджетів свідчать про невиконання повністю жодного з принципів формування

доходів місцевих бюджетів, особливо принципів самостійності місцевих бюджетів, ефективності та результативності формування їх доходної частини. Сучасне формування доходів місцевих бюджетів є не раціональним. Це обумовлено тим, що в будь-якому бюджеті частка власних надходжень має бути більшою, ніж кошти, що надходять у порядку міжбюджетного перерозподілу. Крім того, основним джерелом формування будь-якого бюджету, зокрема місцевого, мають бути податкові надходження. Однак у доходах місцевих бюджетів частка податкових надходжень за 2010–2014 роки зменшилась на 5%. Податкова база місцевих бюджетів поступово скорочувалась, відповідно раціональність формування місцевих бюджетів є не тільки сумнівною, а й чітко простежується не-раціональність їх формування, що не відповідає встановленим принципам і Бюджетному кодексу України. Невиконання принципів формування місцевих бюджетів впливає на їхню фінансову стійкість та фінансову безпеку місцевих бюджетів.

Як зазначає Н.В. Вишнеvsька, залежність місцевих органів влади від міжбюджетних трансфертів породжує хронічну хворобу «реципієнта», який не має жодних мотиваційних причин для того, щоб стати «донором», адже краще отримувати додаткові кошти з бюджетів вищого рівня, аніж жертвувати надлишковим доходом (запровадження практичної формульного підходу не вирішує проблеми забезпечення фінансової самостійності місцевого самоврядування) [3].

Існування такої форми вирівнювання бюджетної забезпеченості територій призводить до послаблення зацікавленості місцевих органів влади у нарощуванні власної доходної бази та дотримання економії у своїй витратній політиці.

Таблиця 2. Структура доходів місцевих бюджетів України

Групи статей доходів	2010		2011		2012		2013		2014	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Податкові надходження	5,6	42,7	73,1	40,3	85,8	38,1	91,2	41,3	87,3	37,7
Неподаткові надходження	8,8	5,6	10,9	6,0	12,6	5,6	12,1	5,5	12,3	5,3
Доходи від операцій з капіталом	2,5	1,6	1,8	1,0	1,8	0,8	1,4	0,6	1,1	0,5
Цільові фонди	1,6	1,0	0,8	0,5	0,6	0,3	0,5	0,2	0,4	0,2
Усього без міжбюджетних трансфертів	80,5	50,9	86,6	47,7	100,8	44,8	105,2	47,6	101,1	43,6
Міжбюджетні трансферти	77,8	49,1	94,9	52,3	124,5	55,2	115,8	52,4	130,6	56,4
Разом	158,4	100	181,5	100	225,3	100	221,0	100	231,7	100

Складено автором за даними [5].



## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У 2014 році частка доходів місцевих бюджетів (у тому числі трансферти з державного бюджету) в доходах зведеного бюджету становила 50,8%. У структурі доходів місцевих бюджетів податкові надходження становили 37,7%. Їхню домінуючу частку формували податок на доходи фізичних осіб (27%), плата за землю (5,2%), а частка місцевих податків і зборів як власне джерело бюджетів місцевого самоврядування складала лише 3,5%, тоді як у європейських країнах їх частка становить майже 30%. Частка власних і закріплених доходів місцевих бюджетів не перевищувала 35%. Частка неподаткових надходжень у доходах місцевих бюджетів становила 5,3%, з яких 78% – власні надходження бюджетних установ. Аналіз фактично мобілізованих джерел доходів дає підстави стверджувати, що залежність місцевих бюджетів від результатів перерозподілу фінансових ресурсів через державний бюджет залишається значною, а відсутність узгодженого розподілу повноважень не стимулює органи місцевого самоврядування до збільшення власної бази місцевих бюджетів [8].

У процесі дослідження формування і розподілу доходів місцевих бюджетів України за 2010–2014 роки виявлено: перевищення в 4 рази закріплених доходів над власними, зниження частки податкових надходжень на 5%, збільшення частки міжбюджетних трансфертів на 7,3% (табл. 3). Зниження частки податкових і неподаткових надходжень у загальній сумі доходів місцевих бюджетів у порівнянні з попередніми роками вказує на зниження стійкості структури доходів місцевих бюджетів.

Важливим моментом у аналізі доходів місцевих бюджетів є визначення коефіцієнтів фінансової самостійності, залежності, децентралізації (табл. 3). За результатами проведених розрахунків виявлено кризовий рівень фінансової самостійності місцевих бюджетів. Межа коефіцієнту самостійності, яка характеризує бюджет як фінансово стійкий, визначена в розмірі 0,5. Місцевий бюджет в умовах підвищення самостійності мінімум на 50% має фінансуватися за рахунок власних коштів, акумульованих на відповідній території. Подібну позицію можна зустріти і в методиці Г.Б. Поляка [7], за якою стану абсолютної фінансової стійкості бюджету відповідає ситуація, коли розмір власних доходів у загальній сумі становить 60–70%; нормальному – 40–50%; нестійкому стану – 20–30%; кризовому – 5–10%. Значення коефіцієнта фінансової залежності за результатами розрахунків коливається в межах 0,35–0,28, що свідчить про велику, майже стовідсоткову залежність місцевих бюджетів від політики центральної влади

та неспроможність організувати розвиток територій відповідно до умов господарювання та фінансового потенціалу.

Коефіцієнт бюджетної залежності показує міру залежності місцевих органів влади від фінансування з державного бюджету. Більше 50% надходжень, незалежно від соціально-економічного рівня розвитку, займають трансферти від центральних органів влади.

Відповідно до принципу збалансованості повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період, а коефіцієнт бюджетного покриття показувати відповідність власних доходів місцевих бюджетів і повноважень, покладених на місцеві органи влади. Виходячи з цього пропонуємо встановити оптимальну межу коефіцієнту бюджетного покриття, яка характеризує бюджет як фінансово стійкий вище 0,6; середній ступінь фінансової стійкості від 0,2 до 0,6; низький ступінь фінансової стійкості визначається при значенні коефіцієнта менше як 0,2 [2].

Коефіцієнт фінансової децентралізації в Україні за 2010–2014 роки наведений у табл. 3. Простежується чітка тенденція зменшення рівня децентралізації бюджетної системи України, що свідчить про посилення тенденцій до централізації бюджетних ресурсів.

Аналіз показників формування і розподілу доходів місцевих бюджетів вказує на значне зниження рівня фінансової децентралізації за доходами, пряму залежність місцевих органів влади від центрального уряду, а доходів місцевих бюджетів від трансфертів із державного бюджету. Місцеві бюджети не відчували істотних позитивних зрушень у формуванні своєї дохідної бази, а більшість проблем залишилися не вирішеними та ще й більш поглибилися.

Процеси фінансово-бюджетної децентралізації в Україні відбуваються повільно, не мають системності та не сприяють стимулюванню місцевих органів до пошуку джерел активізації власних економічних ресурсів.

Не виконання принципів формування місцевих бюджетів впливає на їх фінансову стійкість та фінансову безпеку місцевих бюджетів. Проблематика стійкості місцевих бюджетів досліджена в праці Ю.М. Воробйова, І.А. Когута. Автори сформулювали визначення фінансової стійкості місцевих бюджетів, як «комплексне поняття, що відображає такий стан грошових фондів, при якому території здатні стабільно розвиватися, зберігаючи свою фінансову безпеку. Фінансова стійкість місцевого бюджету виражається у стабільності

**Таблиця 3. Показники формування і розподілу доходів місцевих бюджетів України**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Закріплені доходи, у % до загальної суми доходів	35,4	31,6	28,8	30,8	28,2
Власні доходи, у % до загальної суми доходів	12,5	7,7	7,1	7,5	6,4
Міжбюджетні трансферти, у % до загальної суми доходів	49,1	52,3	55,2	52,4	56,4
Податкові доходи, у % до загальної суми доходів	42,7	40,3	38,1	41,3	37,7
Неподаткові доходи, у % до загальної суми доходів	5,6	6,0	5,6	5,5	5,3
Коефіцієнт фінансової самостійності	0,13	0,08	0,07	0,08	0,06
Коефіцієнт фінансової залежності	0,35	0,32	0,29	0,31	0,28
Коефіцієнт бюджетної залежності	0,49	0,52	0,55	0,52	0,56
Коефіцієнт бюджетного покриття	0,24	0,16	0,16	0,16	0,16
Коефіцієнт фінансової децентралізації доходів	25,6	21,7	22,6	23,8	22,2

Складено автором за даними [5].

всієї сукупності грошових фондів і кожного фонду окремо під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників» [2].

Виходячи з фактичних результатів формування доходів місцевих бюджетів можна стверджувати, що місцеві бюджети України не є фінансово стійкими, а рівень їх фінансової безпеки зменшився з 2010 по 2014 рік. У табл. 4 сформульовані основні загрози фінансовій безпеці регіонів.

Безрезультативні заходи боротьби з тіньовою економікою, в основі яких лежить неефективність системи контролю за формуванням доходів місцевих бюджетів, є однією з найважливіших причин, що гальмують зростання фінансового потенціалу та забезпечення територіальних громад достатніми фінансовими ресурсами.

Необхідність досягнення фінансової стабілізації в Україні ставить нові завдання у сфері міжбюджетних відносин, оптимізація і впорядкування яких мають сприяти вирішенню багатьох фінансових, економічних, політичних проблем у державі. Нові підходи у визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів створили можливості для об'єктивного і неупередженого вирівнювання бюджетної забезпеченості територій. Бюджетним кодексом України в 2015 році визначено нові види міжбюджетних трансфертів: базова дотація, реверсна дотація з місцевих бюджетів державному бюджету, стабілізаційна дотація, освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів, медична субвенція, субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм. Змінено систему балансування доходів і видатків місцевих бюджетів принципово новою системою вирівнювання податкоспроможності територій.

Регулювання міжбюджетних відносин, зокрема способи збалансування доходів і видатків бюджетів значною мірою залежать від того, яким чином розмежовані доходи між рівнями бюджетної системи. Горизонтальне вирівнювання податкоспроможності здійснюється окремо за надходженнями податку на прибуток підприємств (обласні бюджети) та податку на доходи фізичних осіб (обласні бюджети, бюджети міст об-

ласного значення і районів, бюджети об'єднаних територіальних громад). При здійсненні механізму вирівнювання враховується значення індексу податкоспроможності відповідного бюджету (обсяг надходжень відповідного податку на одного жителя до середнього значення по Україні). Якщо значення індексу менше 0,9 – надається базова дотація відповідному бюджету в обсязі 80% до 0,9; більше 1,1 – передається реверсна дотація з відповідного бюджету в обсязі 50% понад 1,1 (спрямовується для надання базової дотації) [1].

Індекси податкоспроможності слід розраховувати лише на базі постійних джерел бюджетних доходів. Фактичні обсяги надходжень можуть значно коливатися, що залежить від змін у податковому законодавстві і призводять до перегляду ставок податків, об'єктів оподаткування, складу податкових пільг, створення вільних економічних зон. Визначальними внутрішніми чинниками, що впливають на обсяги фактичних надходжень є результативність роботи фіскальних органів.

Позитивним наслідком реформи міжбюджетних відносин є самостійне формування місцевих бюджетів та незалежне від термінів прийняття державного бюджету затвердження місцевих бюджетів (до 25 грудня року, що передує плановому). Відмінено індикативне планування Міністерством фінансів України (МФУ) показників місцевих бюджетів та доведення їх до місцевих бюджетів.

Вихідною умовою організації міжбюджетних відносин є розмежування доходів і видатків кожного бюджету на основі поділу повноважень між рівнями влади, яке має здійснюватися таким чином, щоб забезпечити відповідність між видатками покладеними на кожний бюджет і необхідними для їх фінансування дохідними джерелами. У зв'язку з цим особливого значення набуває вирішення питання подальшого зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, яка є фінансовою основою місцевого самоврядування.

Із прийняттям нової редакції Бюджетного кодексу України відбулися зміни у формуванні дохідної частини місцевих бю-

**Таблиця 4. Загрози фінансовій безпеці регіонів**

Зовнішні	Внутрішні
<p>високі темпи інфляції та інфляційні очікування; стан грошового обороту; широкі коливання ринкового курсу валют; високий рівень бідності, безробіття та висока диференціація в оплаті праці; недосконалість нормативно-правового забезпечення бюджетного процесу; неефективна система регулювання та нагляду фінансової системи; інтегральний показник рівня тіньової економіки до 40% ВВП; низький рівень фінансової, бюджетної, фіскальної і податкової децентралізації; велика частка централізації фінансових ресурсів у державному бюджеті; прийняття законодавчих актів, що зменшують податковий потенціал регіонів; зростання цін на енергоносії; неврегульованість та нестабільність фінансового ринку; неефективність державних замовлень які є системоформуючими для економіки регіонів та сприяють її розвитку; недосконале інформаційно-технологічне забезпечення розвитку економіки; низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції</p>	<p>низький рівень інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання; відсутність участі місцевих бюджетів у відтворювальному процесі економіки територій; низька якість та несвоєчасність бюджетного планування та формування місцевих бюджетів; зростання обсягів міжбюджетних трансфертів, що обмежує фінансові можливості місцевих органів влади; відсутність дієвих стимулів у органів місцевого самоврядування щодо наповнення дохідної частини бюджету та нарощування її економічної безпеки; низька ефективність системи контролю та аудиту за формуванням доходів місцевих бюджетів; зниження фінансової дисципліни розпорядників бюджетних коштів; недостатній рівень використання податкового потенціалу територій; зниження обсягів виробництва та зростання кількості збиткових суб'єктів господарювання; низький рівень кваліфікації управлінських кадрів регіону; завищені відсоткові ставки за кредитами</p>

Сформовано автором на основі [2, 3, 6].

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

джеретів у бік збільшення ресурсу місцевих бюджетів, децентралізації бюджетних коштів і передачі частини доходів державного бюджету до місцевих бюджетів [1]:

- Встановлено єдині нормативи відрахувань загальнодержавних податків за кожною ланкою бюджету: податок на доходи фізичних осіб (60% бюджети міст обласного значення, району, об'єднаної громади; 15% обласні бюджети; 25% державний бюджет); податок на прибуток підприємств приватного сектору економіки (10% обласні бюджети).

- Розширено перелік джерел доходів загального фонду:
  - із державного бюджету: 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки;

- нові платежі: збір з роздрібного продажу підакцизних товарів за ставкою 5% вартості реалізованого товару;

- реформування податку на майно, збільшення кількості майнових податків (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортний податок; плата за землю);

- передача з бюджету розвитку єдиного податку, податку на майно (оподаткування комерційної нерухомості та автомобілів із великим об'ємом двигуна), передача зі спеціального фонду екологічного податку (крім радіоактивних відходів) з одночасним збільшенням нормативу зарахування до 80%.

- Спрощено процедури надання місцевих гарантій та здійснення місцевих запозичень від міжнародних фінансових організацій шляхом запровадження принципу «мовчазної згоди» при погодженні таких операцій з МФУ.

- Надано право здійснювати місцеві зовнішні запозичення усім містам обласного значення.

- В установах банків державного сектору можуть обслуговуватися кошти бюджету розвитку місцевих бюджетів та власні надходження бюджетних установ, що фінансуються з місцевих бюджетів.

Загалом організація відносин усередині бюджетної системи України та особливо між державним і місцевими бюджетами, поступово набуває таких потрібних з погляду зміцнення демократичних засад і місцевого самоврядування рис, як прозорість, об'єктивність і зрозумілість. Важливим стимулом розвитку чинної бюджетної практики стало формування механізму заінтересованості органів місцевого самоврядування в нарощуванні власної дохідної бази, забезпечення самостійності у витрачанні додатково одержаних коштів.

### Висновки

Доходи місцевих бюджетів складають основу фінансової бази органів місцевого самоврядування, тобто є підґрунтям їхньої фінансової незалежності. У зв'язку з цим особливого значення набуває вирішення проблеми зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, реформування місцевого оподаткування, проведення ефективного фінансового вирівнювання. Вирішити ці завдання можна шляхом:

- подальшого розширення переліку власних доходів місцевих бюджетів;

- вивчення ринку фінансових ресурсів місцевого бюджету та визначення найефективніших методів їх залучення, розвитку ринку муніципальних цінних паперів;

- структурного реформування місцевої економіки з метою створення нових високоефективних виробничих потужностей, нових робочих місць, збільшення податкоспроможності регіону;

- стимулювання органів місцевого самоврядування до участі у міжнародних проектах, проведення конкурсів кращих пропозицій по вирішенню місцевих питань, під які можна залучати кошти міжнародної технічної допомоги;

- застосування новітнього інструменту управління, як е-оінформаційна система моніторингу регіональних ресурсів;

- забезпечення місцевими державними адміністраціями захисту прав інвесторів та надання гарантій щодо стабільності умов ведення бізнесу, пропагування можливостей та переваг створення такої форми господарської діяльності, як промисловий округ, який може сприяти активізації інвестиційної діяльності в регіоні;

- розроблення механізму здійснення державного замовлення, а також функцій місцевих державних адміністрацій у здійсненні державних замовлень;

- використання фіскальних важелів стимулювання припливу інвестицій, зокрема встановлення системи податкових преференцій для суб'єктів господарювання, які мають диференціюватися від часткового до повного звільнення від сплати податків на весь термін реалізації інвестиційних проектів;

- боротьби з тіньовою економікою, що є одним із чинників підвищення фінансової стійкості місцевих бюджетів;

- ефективного контролю за формуванням і використанням доходів місцевих бюджетів;

- детінізації системи оподаткування і внаслідок цього збільшення доходів до бюджетів територіальних громад.

- подальшого удосконалення системи та інструментів врахування регіональних особливостей при розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів.

### Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України / Закон України №2456-VI від 08.2010 // ВВР України, 2010, №50-51, с. 572. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2456-17

2. Воробйов Ю.М. Формування фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах підвищення самостійності регіонів: [монографія] / Ю.М. Воробйов, І. А. Когут. – Мелітополь: Видавничий будинок ММД. – 2012. – 249 с.

3. Вишневська Н.В. Бюджетна політика: регіональний аспект: [монографія] / Н.В. Вишневська. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волинського державного університету ім. Л. Українки – 2007. – 244 с.

4. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: [підручник] / О.П. Кириленко. За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.

5. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/

6. Мазаракі А.А. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів: [монографія] / А.А. Мазаракі, О.П. Корольчук, В.В. Юхименко, Т.М. Мельник, Л.П. Кудирко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 718 с.

7. Поляк Г.Б. Фінанси: [підручник] / Г.Б. Поляк. За ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 703 с.

8. Шемаєва Л.Г. Оцінка дисбалансів у бюджетній сфері та шляхи їх подолання: [аналітична записка] / Л.Г. Шемаєва. – К., НІСД, 2015. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1800/>

## Сучасний стан та оцінка економічних засад сталого сільського розвитку: регіональний аспект

Розглянуто сучасний стан та здійснено оцінку економічної складової як визначального чинника сталого соціально-економічного розвитку сільських територій Волинської області. Обґрунтовано основні шляхи подальшої трансформації аграрної сфери економіки регіону в контексті реалізації концепції сталого сільського розвитку та європейської інтеграції.

**Ключові слова:** соціально-економічний розвиток, сільські території, сталий розвиток, аграрний сектор, стратегія.

## Современное состояние и оценка экономических основ устойчивого сельского развития: региональный аспект

Рассмотрено современное состояние и осуществлена оценка экономической составляющей как определяющего фактора устойчивого социально-экономического развития сельских территорий Волинской области. Обоснованы основные пути дальнейшей трансформации аграрной сферы экономики региона в контексте реализации концепции устойчивого сельского развития и европейской интеграции.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, сельские территории, устойчивое развитие, аграрный сектор, стратегия.

## Modern state and estimation of economic principles of steady rural development: regional aspect

We considered the modern state and the estimation of economic constituent is carried out as a determinative of steady socio-economic development of rural territories of the Volyn region. The basic ways of further transformation of agrarian sphere of economy of region are reasonable in the context of realization of conception of steady rural development and European integration.

**Keywords:** socio-economic development, rural territories, sustainable development, agrarian sector, strategy.

**Постановка проблеми.** Для вибору стратегії сталого сільського розвитку важливим є аналіз і оцінка економічної, соціальної та екологічної складових, оскільки сільські території України в умовах глобалізації все активніше набувають ознак багатофункціональності, суть якої полягає в тому, що аграрна сфера – це не лише виробництво сільськогосподарської продукції, а й поєднання трьох ключових суспільних елементів: економіки, соціальної сфери й екології.

Сталий сільський розвиток передбачає диверсифікацію економічної діяльності, створення робочих місць та подолання бідності, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та збільшення обсягів її виробництва через застосування механізмів сільськогосподарської кооперації, підтримку екологічного балансу, досягнення соціально-економічного благополуччя в сільській місцевості, підтримку активності сільських громад та місцевих ініціатив з врахуванням регіональних особливостей кожної сільської території. Вважаємо, що регіональний підхід до забезпечення сталого сільського розвитку є особливо актуальним через нерівномірність та диспропорції у розвитку всієї сукупності соціально-економічних та екологічних процесів, що є унікальними для кожного регіону. З огляду на зазначене доцільним вбачається здійснення оцінки якісних і кількісних показників, які характеризують економічну складову сталого сільського розвитку на регіональному рівні, з метою розробки та обґрунтування стра-

тегії соціально-економічного розвитку сільських територій досліджуваної області.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Економічні засади становлення та забезпечення сталого сільського розвитку досліджувались у працях таких вчених: В. Амбросова, О. Бородіної, Ю. Губені, В. Дієсперова, В. Збарського, В. Зіновчука, Т. Зінчук, Ю. Лупенка, П. Макаренка, М. Малика, О. Павлова, І. Прокопи, П. Саблука, Г. Черевка, О. Шубравської, В. Юрчишина та ін. У контексті даного дослідження незаперечним є твердження О. Шубравської про те, що сталий розвиток системи на будь-яких рівнях ієрархії та функціональної спрямованості у науковому вжитку доцільно розглядати за трьома складовими: економічною, соціальною та екологічною [11, с. 38]. Справедливо зазначає З.В. Герасимчук, що економічна складова має базуватися на отриманні сукупного доходу при збереженні та примноженні функціонуючого сукупного капіталу й збільшенні обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції [3, с. 90–95]. Відповідно до розробленого Проекту Концепції розвитку сільських територій сталий розвиток сільських територій – це процес стабільного й збалансованого забезпечення розвитку сільської поселенської мережі і сільськогосподарського виробництва на основі реалізації комплексу державного та місцевого рівня економічних, соціальних і екологічних заходів, спрямованих на збереження і збагачення людського потенціалу села – першооснови розвитку сільських терито-

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

рій [7]. Проте ключовим елементом дослідження соціально-економічних процесів на селі є врахування їх економічної складової та регіональних особливостей.

**Метою статті** є аналіз та оцінка сучасного стану економічної сфери як визначального чинника сталого соціально-економічного розвитку сільських територій Волинської області, визначення перспективних умов та розробки й обґрунтування стратегії її подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** У Волинській області, як і в Україні в цілому, сільське господарство, аграрний сектор економіки, аграрна сфера є структурними компонентами, від ефективного функціонування яких значною мірою залежить сталий розвиток сільських територій. Зміна форм власності на землю й основний та обіговий капітал, інші трансформаційні процеси обумовили певну зміну соціально-економічної сутності й значення сільськогосподарського виробництва у розвитку сільських територій. На основі 414 колективних сільськогосподарських підприємств, які функціонували до 2000 року, в області створено 997 нових формувань ринкового типу. У 2014 році сільськогосподарську діяльність на Волині здійснювали: 312 сільгоспдприємств різних організаційно-правових форм господарювання; 579 фермерських господарств; 157,1 тис. сільських домогосподарств, які мали в особистому користуванні земельні ділянки. Слід зазначити, що в області на сьогодні завершено формування організаційно-економічних засад функціонування сільськогосподарських підприємств, організовано функціонування потужних агробізнесових структур, проведено паювання земель та майна, видано державні акти на право приватної власності на земельні ділянки. Виробничі кооперативи переважають у Поліській зоні, зокрема у Ратнівському, Камінь-Каширському, Любешівському, Маневицькому, Старовижівському районах, їхня частка дорівнює від 58,3 до 44,4%. У Лісостеповій зоні віддають перевагу господарським товариствам і приватним підприємствам. У Луцькому, Володимир-Волинському та Горохівському районах їхня питома вага перевищує 92–85% [1, с. 8–9].

Як зазначалося вище, проблема визначення рівня соціально-економічного розвитку сільських територій окремих регіонів залишається не до кінця розв'язаною, що не дає змоги визначити їх сталість (стійкість, збалансованість, зрівноваженість, усталеність тощо), а також встановити факт їхньої депресивності. Для кількісної діагностики стану регіональних соціально-економічних підсистем необхідно провести відбір кількісних чи якісних показників і здійснити порівняння їх поточних значень з певними нормативними, середніми, базисними або пороговими величинами. Спробу оцінити рівень сталого соціально-економічного сільського розвитку зробили І.П. Ковальчук та Т.О. Євсюков [6], О.І. Павлов [9], Т.О. Зінчук та Н.М. Куцмус [5] та ін. Для визначення рівня сталого розвитку сільських територій варто звернути увагу на методіку, яка запропонована А.В. Лісовим. Він вважає, що порівнювати необхідно показники не з середніми значеннями по країні (регіону, області), а за еталон прийняти максимальне значення – досягнення лідерів [8]. Оскільки, на його думку, краще рівнятися на лідерів, ніж на «середняків»; по-друге, одержані коефіцієнти матимуть чіткіший і доступніший економічний зміст. Чим вищий такий

коефіцієнт (до речі він легко може бути трансформований у відсотки), тим ближче до ідеалу (до 100%). Для розрахунку інтегрального показника пропонується використати лише основні показники, які будуть характеризувати складові сталого розвитку сільських територій і є можливість їх розрахунку за даними вітчизняної статистичної звітності [10]. Розрахунок буде здійснюватись за формулою (1):

$$I_i = \sum_{j=1}^m \frac{f_{ij}}{\max_i f_j}, \quad (1)$$

де  $I_i$  – узагальнений (одиничний) показник розвитку  $i$ -ої сільської території;

$f_{ij}$  – фактичний обсяг  $j$ -го часткового показника (критерію) по  $i$ -й сільській території;

$\max_i f_j$  – максимальний обсяг  $j$ -го часткового показника по всіх  $i$ -тих територіях.

Очевидно, що найкращим районом буде варіант із найбільшим значенням  $I_i$ . Проте для об'єктивного аналізу, оскільки, як було вказано вище, варто рівнятися на лідерів, вважаємо, що узагальнений (інтегральний) показник  $Z_i$  краще розраховувати не як просту суму часткових показників, а як їхнє середнє арифметичне (формула 2) або геометричне значення (формула 3).

$$Z_i = \frac{\sum_{j=1}^m I_i}{m}, \quad (2)$$

де  $m$  – кількість узагальнених (одиничних) показників розвитку  $i$ -ої сільської території.

Середня геометрична величина обчислюється добуванням кореня  $m$ -го ступеня із добутку значень ознак, що аналізуються ( $I_i$ ) за формулою:

$$Z_i = \sqrt[m]{I_1 \times I_2 \times I_3 \times \dots \times I_m}, \quad (3)$$

Інтерпретуються зазначені показники таким чином: чим ближчим є рівень відповідної складової до одиниці, тим кращою є ситуація в районі (області, регіоні). Автором були здійснені розрахунки за двома вище вказаними методиками, похибка в розрахунку узагальненого (інтегрального) показника  $Z_i$  становила  $\pm 0,0626$ . З метою нівелювання похибки та виключення коефіцієнта пріоритетності (зважування значущості) різних критеріїв, який визначається на основі експертних оцінок і має суб'єктивне значення, доцільним вважається проводити розрахунки інтегрального показника за формулою 3. Врахування специфіки, проблем, інтересів кожного з районів при розробці інструментів, методів та заходів механізму забезпечення сталого сільського розвитку викликає необхідність проведення обґрунтованого їх групування за рівнем, перш за все, економічного розвитку.

Нами проведено комплексну економічну оцінку трансформацій аграрного виробництва та ефективності функціонування сільськогосподарських товаровиробників в умовах сталого розвитку сільських територій Волинської області. З цією метою було сформовано чотири групи індикаторів (часткових показників), які відображають основні аспекти господарських процесів і містять загальні результати виробничої діяльності сільгосптоваровиробників усіх категорій в розрізі адміністративних районів Волинської області у 2013 році:

- 1 ГРУПА – часткові показники та індекс виробничо–ресурсного забезпечення сільських територій (Івр.з):
  - землезабезпеченість (припадає сільськогосподарських угідь на 1 сільського жителя, га);
  - працезабезпеченість (припадає сільських жителів на 100 га сільськогосподарських угідь, осіб);
  - вартість основних засобів сільськогосподарського призначення з розрахунку на 1 аграрне підприємство, млн. грн.;
  - загальна кількість тракторів в сільськогосподарських підприємствах і ОСГ на 100 га сільськогосподарських угідь, шт.
- 2 ГРУПА – часткові показники та індекс господарсько–виробничої діяльності в сільському господарстві Волинської області (Ігд):
  - урожайність основних сільськогосподарських культур (зернових, цукрових буряків, картоплі, овочів), ц/га;
  - продуктивність сільськогосподарських тварин (середньорічний надій молока на 1 корову, кг; середньодобовий приріст ВРХ, г; середньодобовий приріст свиней, г).
- 3 ГРУПА – часткові показники та індекс економічної ефективності сільськогосподарського виробництва на сільських територіях (Іеф):
  - вироблено валової продукції сільського господарства (в постійних цінах 2010 року) на 1 жителя, грн.;
  - вироблено валової продукції сільськогосподарських підприємств на 1 аграрне підприємство, тис. грн.;
  - питома вага прибуткових підприємств, %.
- 4 ГРУПА – часткові показники та індекс продовольчого забезпечення населення (Іпз):
  - вироблено продукції рослинництва (зерна, цукрових буряків, картоплі, овочів) з розрахунку на 1 жителя, кг;
  - отримано продукції тваринництва (молока, м'яса всіх видів, яєць) з розрахунку на 1 жителя, кг, шт.

Для одержання узагальнюючої комплексної оцінки економічної складової сталого розвитку досліджуваного регіону, часткові індекси (Івр.з, Ігд, Іеф, Іпз) було зведено в одиничний індекс економічного розвитку сільських територій (Іер) за допомогою методу середньої геометричної і визначено рейтинг (місце) адміністративного району (табл. 1).

Згідно із визначеним рейтингом до категорії найбільш економічно відсталих районів Волинської області можна віднести Старовижівський, Любешівський, Шацький, Камінь–Каширський, Ратнівський, Любомльський. Варто зазначити, що це райони природно–економічної зони Полісся. Проте в результаті оцінки виробничо–ресурсного забезпечення сільських територій (1 група вище наведених показників) визначено, що вище вказані райони характеризуються досить високим рівнем забезпечення як земельними, так і особливо трудовими й матеріально–технічними ресурсами, які використовуються неефективно, про що свідчать низькі показники виробничо–господарської групи, економічної ефективності виробництва та продовольчого забезпечення (табл. 2).

Отримані розрахунки підтверджують дані офіційної статистичної звітності сільськогосподарських товаровиробників області за 2014 рік. Найбільшою ефективністю відзначається діяльність підприємств зони Лісостепу (Володимир–Волинського, Горохівського, Іваничівського, Луцького районів); збитковими є господарства, які знаходяться в поліських адміністративних районах (Любешівському, Любомльському Камінь–Каширському, Старовижівському). Найбільш ефективно господарювали у 2014 році підприємства інших організаційно–правових форм господарювання (дочірні підприємства, агрофірми тощо), які від сільськогосподарської діяльності отримали 33,8 млн. грн. прибутку та 66,2% прибутковості. Приватні підприємства, які переважа-

**Таблиця 1. Ранжування адміністративних районів Волинської області за економічним рівнем розвитку сільських територій**

Райони	Індекс виробничо–ресурсного забезпечення сільських територій (Івр.з)	Індекс господарсько–виробничої діяльності в сільському господарстві (Ігд)	Індекс економічної ефективності с.–г. виробництва на сільських територіях (Іеф)	Індекс продовольчого забезпечення населення (Іпз)	Одиничний індекс економічного розвитку (Іер)	Рейтинг
Володимир–Волинський	0,4685	0,8459	0,9863	0,8052	0,7490	1
Горохівський	0,4850	0,8518	0,5946	0,4561	0,5786	3
Іваничівський	0,4651	0,7999	0,5196	0,4260	0,5357	6
Камінь–Каширський	0,5006	0,6371	0,1274	0,1618	0,2847	13
Ківерцівський	0,4394	0,6063	0,2368	0,1694	0,3215	10
Ковельський	0,4171	0,6908	0,3046	0,2613	0,3891	8
Локачинський	0,5171	0,8180	0,6624	0,6856	0,6620	2
Луцький	0,5239	0,8743	0,5843	0,3815	0,5653	4
Любешівський	0,6429	0,5266	0,0174	0,2238	0,1905	15
Любомльський	0,4077	0,6095	0,1919	0,1863	0,3070	11
Маневіцький	0,5806	0,6201	0,2437	0,1480	0,3376	9
Ратнівський	0,7068	0,4958	0,1704	0,1354	0,2999	12
Рожищенський	0,5580	0,6931	0,4950	0,3256	0,4997	7
Старовижівський	0,4317	0,5941	0,0286	0,1326	0,1766	16
Турійський	0,4734	0,7661	0,6382	0,4387	0,5645	5
Шацький	0,6310	0,5407	0,1425	0,1160	0,2740	14
Волинська область	0,5193	0,7718	0,3923	0,2158	0,4292	x

Джерело: розрахунки автора.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Таблиця 2. Порівняльна оцінка рівня економічного розвитку Камінь-Каширського району та Волинської області**

Часткові індекси та показники економічного розвитку	Камінь-Каширський район	Волинська область	Волинська обл., до Кам.-Каширськ. р-ну (+,-)
1. Індекс виробничо-ресурсного забезпечення сільських територій (Івр.з), в т.ч.:	0,5006	0,5193	+0,0187
– землезабезпеченість (припадає сільськогосподарських угідь на 1 сільського жителя, га)	0,2784	0,4574	+0,1790
– працезабезпеченість (припадає сільських жителів на 100 га сільськогосподарських угідь, осіб)	1,0000	0,6094	-0,3906
– вартість основних засобів сільськогосподарського призначення з розрахунку на 1 аграрне підприємство, млн. грн.	0,2300	0,3518	+0,1218
– загальна кількість тракторів в сільськогосподарських підприємствах і ОСГ на 100 га сільськогосподарських угідь, шт.	0,9794	0,7415	-0,2379
2. Індекс господарсько-виробничої діяльності в сільському господарстві Волинської області (Ігд), в т.ч.:	0,6371	0,7718	+0,1347
– урожайність сільськогосподарських культур, ц/га:			
зернових	0,4845	0,7685	+0,2840
цукрових буряків	0,4027	0,8009	+0,3982
картоплі	0,8241	0,8147	-0,0094
овочів	0,8700	0,7726	-0,0974
– продуктивність сільськогосподарських тварин:			
середньорічний надій молока на 1 корову, кг	0,6306	0,7441	+0,1135
середньодобовий приріст ВРХ, г;	0,7574	0,7228	-0,0346
середньодобовий приріст свиней, г	0,6377	0,7197	+0,0820
3. Індекс економічної ефективності сільськогосподарського виробництва на сільських територіях (Іеф), в т.ч.:	0,1274	0,3923	+0,2649
– вироблено валової продукції сільського господарства (в постійних цінах 2010 р.) на 1 жителя, грн.;	0,2125	0,2213	+0,0088
– вироблено валової продукції сільськогосподарських підприємств на 1 аграрне підприємство, тис. грн.;	0,0177	0,4359	+0,4182
– питома вага прибуткових підприємств, %	0,5501	0,6259	+0,0758
4. Індекс продовольчого забезпечення населення (Іпз), в т.ч.:	0,1618	0,2158	+0,0540
– вироблено продукції рослинництва з розрахунку на 1 жителя, кг;			
зернових,	0,1038	0,1889	+0,0851
цукрових буряків	0,1188	0,1199	+0,0011
картоплі	0,5339	0,3974	-0,1365
овочів	0,5975	0,3801	-0,2174
– отримано продукції тваринництва з розрахунку на 1 жителя, кг, шт.			
молока,	0,5528	0,4404	-0,1124
м'яса всіх видів	0,0521	0,0834	+0,0313
яєць	0,1619	0,1777	+0,0158
Одиничний індекс економічного розвитку	0,2847	0,4292	+0,1445

Джерело: розрахунки автора.

ють в зоні Лісостепу, мали 90,0 млн. грн. прибутку з рівнем рентабельності 25,3%, господарські товариства відповідно – 258,4 млн. грн. і 29,1%. Сільськогосподарські виробничі кооперативи закінчили рік з прибутками у сумі 7,83 млн. грн. (рівень рентабельності дорівнював – 10,8%), державні підприємства відповідно – 0,3 млн. грн. і 2,4% [1, с. 9].

На основі проведеного дослідження доцільним вбачається здійснення групування адміністративних районів Волині за значенням отриманих індексів рівня економічного розвитку (табл. 3).

У цілому лідерами економічного розвитку сільських територій Волинської області у 2013 році були: Володимир-Волинський, де одиничний індекс економічного розвитку

(Іер) склав 0,7490; Локачинський – 0,6620; Горохівський – 0,5786; Луцький – 0,5653; Турійський – 0,5645; Іваничівський – 0,5357 райони, оскільки в цих районах найвищі показники виробничо-господарської діяльності та ефективності господарювання. До групи районів середньої результативності ввійшло чотири адміністративних райони: Ковельський, Рожищенський, Ківерцівський, Маневицький.

Здійснені розрахунки свідчать про те, що підвищення економічного рівня розвитку сільських територій повинно забезпечуватись як на національному внутрішньогалузевому рівні (зокрема через державну підтримку, ціновий паритет, розвиток кооперації, інтеграції, диверсифікації, регулювання продовольчого попиту тощо), так і в регіональному розрізі. Внутрішньо-

**Таблиця 3. Групування адміністративних районів Волині за рівнем економічного розвитку**

Групи адміністративних районів та значення індексів	Назва групи	Назви адміністративних районів
I група від 0 до 0,30	Райони низької результативності	Старовижівський, Любешівський, Шацький, Камінь–Каширський, Ратнівський, Любомльський
II група від 0,31 до 0,50	Райони середньої результативності	Ківерцівський, Маневицький, Рожищенський, Ковельський
III група від 0,51 і більше	Райони високої результативності	Іваничівський, Луцький, Турійський, Горохівський, Локачинський, Володимир–Волинський

Джерело: розрахунки автора.

обласна політика сталого соціально–економічного розвитку сільських територій повинна забезпечувати регіональний агропродовольчий розвиток кожного адміністративного району та регіону в цілому. Як свідчать вище наведені розрахунки, сільськогосподарське виробництво на Волині характеризується нерівномірністю розвитку. Лідерами зернового виробництва та виробництва продукції галузі молочного скотарства є Горохівський, Локачинський, Луцький, Володимир–Волинський райони. Найбільше м'яса всіх видів (у забійній вазі) виробляють у Володимир–Волинському (33,1%) та Турійському (14,3%) районах. У виробництві картоплі та овочів лідирують Ратнівський, Любешівський, Камінь–Каширський та Маневицький райони. Отже, завдання підвищення ефективності та конкурентоспроможності аграрного виробництва у Волинській області полягає у створенні умов для зростання загального рівня продуктивності аграрного сектора на засадах сталості, при гармонійному поєднанні різних галузей сільського господарства і типів господарств шляхом уточнення пріоритетів розвитку окремих районів в напрямку стимулювання проблемних напрямів розвитку аграрної сфери.

В Україні сільські території традиційно пов'язуються з агропродовольчим, тоді як розвинені країни характеризуються інтегрованим сільським розвитком, що відбиває комплексні зв'язки і взаємодії сільських економік. Наприклад, аграрна політика ЄС передбачає систему допомоги слабо–розвинутим сільським регіонам, до категорії яких належать території з низькопродуктивними землями й екстенсивним їх використанням, низькою щільністю поголів'я худоби, високими затратами виробництва порівняно з іншими. До слабо–розвинутих належать такі, де врожайність становить 80% від середньої по країні, або прибуток від сільськогосподарського виробництва нижче 80% середнього по країні тощо [2, с. 20]. Саме до таких відносяться поліські райони Волині – Старовижівський, Любешівський, Шацький, Камінь–Каширський, Ратнівський, Любомльський, Маневицький, яким характерні особливі складні ґрунтово–кліматичні умови. Там переважають дерново–підзолисті та дернові ґрунти піщаного чи супіщаного механічного складу, землі перезволожені й заболочені, що не дає змоги збирати високі врожаї сільськогосподарських культур. Вважаємо, що національна та регіональна політика розвитку сільських територій повинна будуватися, спираючись на наукову базу, яка, в свою чергу, повинна бути зорієнтована на дотримання певних норм і вимог, що вже сформовані в більшості європейських країн.

### Висновки

Отже, трансформаційні перетворення в аграрному секторі економіки Волинської області забезпечили розмежуван-

ня відносин власності, господарювання й соціально–трудо–вих відносин. З одного боку, це забезпечило передумови для підвищення економічної ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, а з іншого – створило ряд серйозних деформацій в розвитку агропродовольчої сфери. Аграрні товаровиробники регіону, які ввійшли до групи високої результативності, оволоділи ринковими методами господарювання, інноваційними технологіями вирощування основних видів продукції рослинництва і тваринництва, вміло використовують засоби державної підтримки галузі сільського господарства тощо. Попри високу забезпеченість виробничо–ресурсним потенціалом, найбільший рівень збитковості спостерігався в 2014 році у Старовижівському (–68,8%), Любешівському (–23,9%), Любомльському (–23,0%) та Камінь–Каширському (–0,3%) районах. У трьох перших з вищезгаданих районів усі господарства отримали збитки від сільськогосподарської діяльності [1, с. 35–37].

Вважаємо, що виняткова роль значення села та аграрного сектора у розвитку економіки досліджуваного регіону потребує розроблення на регіональному рівні стратегії сталого соціально–економічного розвитку сільських територій з визначенням пріоритетних галузей сільського господарства та їх інтеграційного розвитку й надання сільськогосподарському виробництву багатофункціонального характеру. Відповідно до існуючої класифікації функціональних стратегій розвитку, пропонується розробити і втілити для трьох груп районів досліджуваного регіону відповідні стратегії [4, с. 80]. Результати рівня економічного розвитку сільських територій області показують, що для Старовижівського, Любешівського, Шацького, Камінь–Каширського, Ратнівського та Любомльського районів доцільно зосередитися на реалізації положень стратегії антикризового регулювання, забезпечити ефективне використання наявного виробничо–ресурсного потенціалу, підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва з можливою диверсифікацією виробничої діяльності та розвитком агротуризму.

Для ряду районів (Ківерцівський, Маневицький, Рожищенський, Ковельський) потрібно перейти до реалізації стратегії підтримання стабільності та помірною зростання, при цьому особливу увагу звернути на вирішення проблем продовольчого забезпечення населення. Для решти районів – Іваничівський, Луцький, Турійський, Горохівський, Локачинський, Володимир–Волинський – пропонується реалізовувати стратегію посилення позицій та розширення зони впливу з активізацією інноваційно–інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів. При цьому необхідно врахувати не лише досягнутий рівень економічного розвитку адміністративних районів, а й їх природно–кліматичні особливості. Це забез-



## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

печить обґрунтованість дій державного управління та місцевого самоврядування щодо визначення найбільш дієвих заходів подальшого розвитку сільських територій на регіональному та локальному рівнях.

### Список використаних джерел

1. Аграрний комплекс Волині: економ. доповідь / за ред. В.Ю. Науменко, Ю.М. Барський. – Луцьк 2014. – 212 с.
5. Зінчук Т.О. Методологічні підходи до оцінки умов та результатів сільського розвитку / Т.О. Зінчук, Н.М. Куцмус // Вісник Житомирського НАЕУ. – 2010. – №1. – С. 3–11.
6. Ковальчук І.П. Комплексний аналіз сучасного стану сільських територій: структурна схема, алгоритм, методи і дослідницькі технології / І.П. Ковальчук, Т.О. Євсюков // Землеустрій і кадастр. – 2008. – №4. – С. 20–35.
7. Концепція розвитку сільських територій: проект // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=10183>.
8. Лісовий А.В. Методичні підходи до оцінювання сільських територій України / А.В. Лісовий // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С. 123–131.
9. Павлов О.І. Сільські території: теоретико–методичні засади дослідження / О.І. Павлов // Регіональна історія України. – 2009. – Вип. 3. – С. 113–132.
10. Сільське господарство Волині – 2014: статистичний збірник / [за ред. В.Ю. Науменка]; Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2015. – 320 с.
11. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 35–40; Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2015. – 34 с.
12. Бойко В.І. До питання оцінки економічного стану сільських територій / В.І. Бойко, О.А. Козак // Економіка АПК. – 2008. – №3. – С. 20–24.
13. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Герасимчук – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
14. Економіко–статистичний аналіз та оцінка розвитку сільського господарства Волині: монографія / Т.В. Божидарнік, В.Ю. Науменко, О.М. Шубал.

# СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

---

ЮЛ. ТРУШ,  
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,  
А.О. ГРИЦЕНКО,  
студентка, Національний університет харчових технологій

## Мотивація персоналу на підприємствах у сучасних умовах господарювання

Мотивація праці для підприємства має бути центральним завданням розвитку стратегічного управління персоналом. Реформи, які здійснюються в нашій країні, не можуть приносити ефективних результатів, якщо вони не створюють стимулів до праці й заповзятливості у сполученні з дисципліною та організованістю. На сьогодні гостро постає питання щодо мотивації праці на підприємствах. Недостатність досвіду вітчизняних підприємств викликає труднощі в управлінні персоналом, що призводить до запозичення зарубіжного досвіду.

**Ключові слова:** мотивація, системи мотивації, персонал, мотивування персоналу.

ЮЛ. ТРУШ,  
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,  
А.А. ГРИЦЕНКО,  
студентка, Национальный университет пищевых технологий

## Мотивация персонала на предприятиях в современных условиях хозяйствования

Мотивация труда для предприятия должна быть центральной задачей развития стратегического управления персоналом. Реформы, которые осуществляются в нашей стране, не могут приносить эффективных результатов, если они не создают стимулов к труду и предприимчивости в сочетании с дисциплиной и организованностью. На сегодняшний день остро стоит вопрос мотивации труда на предприятиях. Недостаток опыта отечественных предприятий вызывает трудности в управлении персоналом, и это приводит к заимствованию зарубежного опыта.

**Ключевые слова:** мотивация, системы мотивации, персонал, мотивирование персонала.

Y. TRUSH,  
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,  
A. HRYTSENKO,  
student of National university of food technologies

## Motivation of the personnel on the enterprises in modern economic conditions

The motivation for the enterprise should be the central to the development of a strategic personnel management. The reforms that are being implemented in our country cannot bring effective results if they do not provide incentives to work and enterprise in combination with discipline and organization. Nowadays the question of motivation of work at the enterprises raises acutely. The lack of experience of domestic enterprises causes difficulties in personnel management and this leads to borrowing of foreign experience.

**Keywords:** motivation, motivation system, staff, motivation of staff.

**Постановка проблеми.** На сьогодні мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів та заохочення персоналу до продуктивної праці. Головною метою мотивації є отримання максимальної віддачі від персоналу за рахунок його заохочення та винагородження, при цьому мова йде про підвищення загальної ефективності та прибутковості діючого підприємства.

Мотивація результативної та ефективної праці персоналу посідає одне з головних місць у внутрішньо фірмовій системі управління. Вона є частиною адміністративного управління, яка полягає в розробленні та впровадженні планових завдань, посадових інструкцій, положень і вказівок, наказів та розпоряджень.

В Україні застосовують тільки окремі елементні засоби мотивації праці. Це показує, що потрібно створення цілісної системи мотивації праці працівників, яка забезпечить розвиток трудового потенціалу робітників, а також збільшення прибутків підприємства.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблематику мотивування праці персоналу підприємств досліджено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Значний внесок у розвиток теорії та практики мотивації трудової діяльності зробили такі вчені, як А. Сміт, Ф. Тейлор, Е. Мейо, Г. Гілбрейт, А. Маслоу, Л. Портер, а також вітчизняні фахівці, такі як М. Вольський, Г. Цехановецький, Т.Ф. Степанов, І.В. Вернадський, І.Я. Франко та інші.

Незважаючи на те що існує велика кількість розроблених мотиваційних теорій, в економічній літературі проблеми щодо мотивування персоналу розглянуті тільки з позицій стратегічного управління підприємством, у той час як практика показує нові умови розвитку підприємств та їх конкурентоспроможність.

**Метою статті.** Розгляд запропонованих систем мотивації зарубіжних та вітчизняних науковців та пропозиції щодо подальшого розвитку даної системи.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «мотивація» тісно пов'язаний з проблемою управління персоналом. Нові економічні відношення встановлюють нові вимоги до працівників. Це є прийом на роботу робітників, а також формування нового досвіду, запозиченого в іноземних компаніях щодо мотивації кадрів.

Зважаючи на нинішню ситуацію, основним критерієм мотивації для працівників є отримання гарантованої заробітної плати. Водночас на ринку праці з'являються працівники, що володіють достатнім професіоналізмом і новою трудовою свідомістю, тобто люди з гарною моральною основою і розумінням праці. Та, на жаль, можливість знайти нормальну роботу невеликі. У когось бракує рекомендацій, а дехто їх має, але через віковий бар'єр шанси знижуються.

Отримати позитивний результат від роботи працівників можна шляхом певного впливу на працю управлінського органу або особи. Щоб досягти поставленої мети, керівник повинен планувати, організувати та контролювати роботу, а також примусити людей дотримуватися відповідно встановленого плану. Відповідь на питання, як заохотити працівників підприємства до виконання ними своїх обов'язків, тобто яким чином їх мотивувати, не є однозначною. Для цього необхідні певні засоби впливу на всі елементи системи, щоб вона злагоджено і позитивно функціонувала. Одним з таких

інструментів є мотивація. Цілісна система мотивації повинна бути складена на основі управлінських методів, які побудовані на основі поведінки людей та які є причиною до спонукання персоналу до ефективної та злагодженої роботи.

Мотивація праці – це отримання максимально корисного ефекту від праці наявних кадрів, при цьому відбувається підвищення загальної ефективності підприємства та збільшення його прибутковості. Для запровадження мотивації на підприємстві потрібно усвідомити, що саме спонукає працівника до праці, та розуміти, як направляти їх у русло для досягнення поставлених цілей.

Мотивація необхідна для ефективного виконання прийятих рішень і запланованих завдань. У структуру мотивів праці входить:

1. Потреба, яку хоче задовольнити працівник.
2. Благо, що здатне задовольнити цю потребу.
3. Трудова дія, що необхідна для отримання блага.
4. Ціна, тобто витрати матеріального і морального характеру, пов'язані зі здійсненням трудової дії [2].

Однією з найважливіших форм мотивації персоналу підприємств та організацій є матеріальне стимулювання праці, яке являє собою процес формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до дії закону розподілу за кількістю і якістю праці [2].

Система винагороди за роботу розробляється так, щоб ініціатива робітника була спрямована на підвищення продуктивності праці, своєї кваліфікації, а також можливість збільшити свій дохід.

На сучасних підприємствах мотивуюча сила заробітку зростатиме, якщо керівник буде створювати сприятливі умови для роботи. А саме:

1. Покращення трудової дисципліни та організації праці, нормування праці через своєчасність та виваженість перегляду виробничих норм та нормативів.
2. Зміну структури коштів і витрат виробництва через запровадження режиму підвищеної економії та ресурсозберігаючих технологій на користь оплати живої праці.
3. Підвищення трудової кваліфікації працівників, обґрунтоване зменшення їхньої надлишкової чисельності.
4. Гнучке використання: надбавок за складність і напруженість праці, премій за економію ресурсів, інновації та раціоналізаторство; винагород за підсумками кварталу, півріччя і року.
5. Введення показників залежності розмірів заробітної плати від оцінки особистого внеску та ділових якостей конкретного працівника (коефіцієнтів трудової участі) тощо [5].

Мотиваційна атмосфера на підприємствах дуже тісно переплітається з задоволення від виконаної роботи, яка обумовлена певними чинниками. Коли працівник відчуває власну необхідність, задоволеність при виконанні поставленого завдання, така робота вважається найбільш цінною. Такої думки додержуються працівники похилого віку. А молоді спеціалісти мають інший погляд на умови праці. Вони вибирають ті місця роботи, де краща організація праці, умови праці та колектив. Здобути більш вищий професійно-кваліфікаційний рівень намагаються працівники старшого віку, але з часом ця закономірність починає падати.

Розглянемо сучасні методи мотивації праці на українських підприємствах (див. рис.).

А тепер розглянемо зарубіжні моделі мотивації праці, що дозволило підприємствам досягнути ефективних результатів.

За японською моделлю, система стимулювання праці є досить гнучкою. Вона ґрунтується на трьох чинниках: вік, стаж та кваліфікація працівника. Зарплата нараховується за тарифною сіткою єдиною сумою по трьох чинниках плюс враховується результативність праці. Тож заробітна плата може зростати лише за умов підвищення кваліфікації та продуктивності праці робітника. Тут ми бачимо пряму залежність між виконаною роботою та її результатом.

У практиці американських фірм «Форд», «Дженерал Моторс» та інших використовуються різні методи мотивації і гуманізації праці. Багато з них пов'язані з матеріальним заохоченням. Часто застосовують так звані аналітичні системи заробітної плати, особливості яких – диференціальна оцінка в балах ступеня складності виконуваної роботи з урахуванням кваліфікації виконавців, фізичних зусиль, умов праці тощо. При цьому змінна частина заробітної плати, яка виступає як нагорода за підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці, економія сировини досягає 1/3 зарплати.

Для англійської моделі характерними є дві форми оплати праці: грошова та акціонерна, тобто у вигляді акцій. Працівник може також вкласти свої власні кошти в акції, облигації чи інші цінні папери компанії і щомісячно окрім заробітної плати отримувати дивіденди чи відсотки. Ця система є досить ефективною, оскільки працівники краще працюють для отримання власних більших прибутків, а отже прибутки фірми також зростають. На деяких підприємствах відсутня фіксована ставка заробітної плати, вона повністю залежить від доходів підприємства, що також гарно мотивує працівників якнайкраще виконувати свою роботу [4].

Проаналізувавши відомі зарубіжні моделі мотивації, можна побачити, що вони мають як спільне, так і відмінне. Головна спільна риса полягає в тому, що вони є досить ефективними, про що свідчить стан економіки країн, де вони запроваджені. Українським підприємствам одну з вище вказаних моделей скопіювати повністю неможливо. Їхнє впровадження залежить від економічної ситуації в країні, фінансових можливостей підприємства та інше. А найголовніше – для впрова-

дження потрібне бажання та прагнення керівника до цього. Краще звернути увагу на певні елементи цих моделей мотивації та використати їх на практиці. Впровадження елементів американської моделі може призвести до підвищення рівня задоволеності роботою та допоможе збільшити обсяг випуску продукції і зменшити при цьому витрати, а якість залишити на незмінному рівні. Та недоліком є те, що працівникам доведеться проходити атестацію та підвищення кваліфікації. Дозволити собі таке можуть не всі українські підприємства.

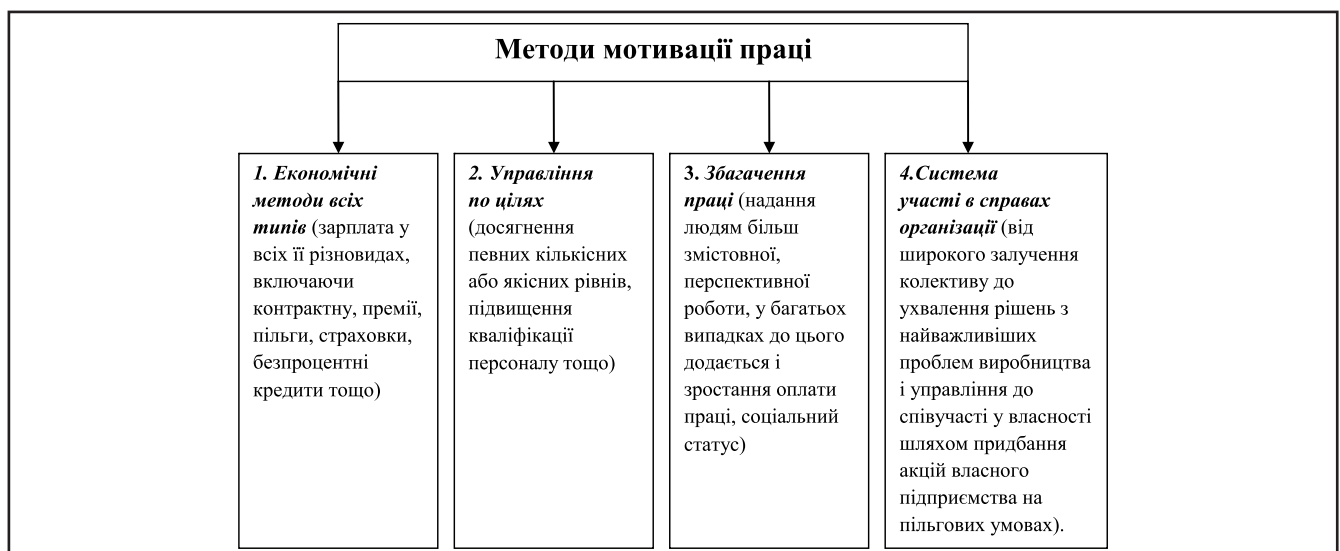
Якщо розглядати англійську модель мотивації праці, то участь у прибутках компанії робітників суттєво підвищує їхню зацікавленість у результатах виконаної роботи, внаслідок чого зростає ефективність та продуктивність праці. Проте існують труднощі у визначенні обсягу роботи кожного робітника та його внеску в загальний результат. Зважаючи на нинішню ситуацію в країні, не кожен працівник зможе вкласти власні кошти у цінні папери підприємства.

Якщо проаналізувати японську модель – її нелегко впровадити на вітчизняних підприємствах. Наші підприємства не готові до довгочасного найму працівників, надання соціального пакету та високої заробітної плати.

Нестандартним методом мотивації праці персоналу є інноваційний підхід, який бажаний у всіх галузях. Для створення системи мотивації головним завданням є обрання правильних мотиваційних заходів. Але уніфікованого підходу не існує, його потрібно шукати підприємствам самостійно. Після запровадження підприємством ефективної індивідуальної системи допоможе йому перейти на новий рівень роботи і забезпечить продуктивний професійний розвиток кадрів та виконання всіх завдань бізнесу.

В Україні існують проблеми мотивації праці на підприємствах. А саме:

1. Неврахування індивідуальності кожної людини, внаслідок чого керівник неспроможний визначити ті фактори, що впливають на покращення праці робітників.
2. Керівники не звертають увагу на покращення психологічного клімату в колективі.
3. Відсутність прямої залежності розміру премії від конкретних результатів роботи працівників структурних під-



Види сучасних методів мотивації

розділів підприємства, вона перестала виконувати свою головну, стимулюючу, функцію і перетворилася на просту надбавку до посадового окладу [2].

В українських компаніях останнім часом практикується заохочення персоналу оригінальними способами. Наприклад, у компанії «ВВН Україна» за підсумками півріччя найуспішнішим співробітникам надаються грошові премії, щомісячно нагороджуються 10 л пива, швейцарським годинником або тижневою путівкою на двох за кордон. Крім того, протягом шести місяців такі працівники можуть не відповідати на дзвінки керівництва після 18:00, а також не дотримуватися дресс-коду. Така міра для працедавців є вимушеною, оскільки утримувати управлінський персонал вітчизняним компаніям тільки грошима та бонусами майже неможливо.

Продумані до дрібниць системи матеріальних стимулів ґрунтуються на всебічному моніторингові економічних інтересів працівників, урахуванні умов їхньої праці та життя, сімейного стану, трудових навичок і є ефективним механізмом поєднання матеріальної зацікавленості персоналу та продуктивності його праці [3, с. 62–63].

До ефективних методів мотивації праці можна віднести створення для робітників підприємства «центрів здоров'я» з необхідним обладнанням, особам, які усиновили дитину, надання фінансової допомоги, та грошові виплати сім'ям, що мають дітей-інвалідів. Іноді на підприємствах інженерам дозволяють користуватися запасними деталями, що сприяє розвитку творчої думки. Також застосовують такі форми заохочення, як разові премії до річниць або надання відпусток, за невисоку оплату або навіть безкоштовна юридична допомога, відкриття дитячих дошкільних установ, фінансова допомога дітям співробітників для продовження освіти, надання вільного дня серед тижня, робота влітку для студентів і аспірантів, допомога та консультування людей до пенсійного віку.

### Висновки

Мотивація праці є вагомим фактором в управлінні персоналом підприємства. Сучасні українські компанії використовують не досить ефективні методи, тому їм варто запозичити досвід в іноземних компаніях. Система мотивації праці має бути гнучкою. На вплив зовнішніх факторів керівники повинні реагувати вчасно і приймати ефективні рішення, пов'язані з адаптацією підприємства для подальшого функціонування. Розглянувши моделі мотивації зарубіжних компаній, слід відмітити, що необхідно враховувати відмінності між різними країнами та окремими людьми. Тому варто впроваджувати на вітчизняних підприємствах деякі елементи з американської та англійської моделей мотивації. Зацікавленості працівників в ефективній роботі підприємства можна досягти через впровадження системи мотивації праці.

### Список використаних джерел

1. Бердник А.А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання продукції / А.А. Бердник // Технології та дизайн. – 2013. – №1, 1–7 с.
2. Буянова І.А., Рандіна А.М. Мотивація працівників у сучасних умовах господарювання підприємств і організацій: [Електрон. ресурс] / Буянова І.А., Рандіна А.М. // 2012. – Режим доступу до статті: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=16537>
3. Лівощко Т.В., Ткачук Н.Ю. Складові системи мотивації праці персоналу на підприємстві / Т.В. Лівощко // 2013. – 59–65 с.
4. Мельник Г. Застосування світового досвіду мотивації праці на вітчизняних підприємствах: [Електрон. ресурс] / Мельник Г. // Режим доступу до статті: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1466>
5. Мельник Л. Мотивація персоналу підприємства в кризових умовах: [Електрон. ресурс] / Мельник Л. // Режим доступу до статті: <http://conference.spkneu.org/2014/12/motivatsiya-personalu-pidpriyemstva-v-krizovih-umovah/>

Н.В. БУТЕНКО,

к. е. н., доцент КНУ імені Тараса Шевченка

## Розподіл продукції в умовах застосування синергетично-інституціональної концепції управління партнерськими відносинами

*В статті розглянуто проблеми розподілу продукції в умовах застосування синергетично-інституціональної концепції управління партнерськими відносинами. Зокрема, висвітлено основні принципи, зміст та тенденції використання партнерських відносин в каналах розподілу; розглянуто критерії вибору рівня інтеграції та координації відносин між учасниками каналів розподілу; сформовано морфологічну матрицю розподілення сили впливу учасників каналу розподілу щодо вибору стратегії управління партнерськими відносинами.*

**Ключові слова:** розподіл, канали розподілу, партнерські відносини, синергетично-інституціональна стратегія управління, узагальнений інтегральний показник результативності.

Н.В. БУТЕНКО,

к. э. н., доцент, КНУ имени Тараса Шевченко

## Распределение продукции в условиях применения синергетически-институциональных концепций управления партнерскими отношениями

*В статье рассмотрены проблемы распределения продукции в условиях применения синергетически-институциональной концепции управления партнерскими отношениями. В частности, освещены основные принципы, содержание и тенденции использования партнерских отношений в каналах распределения; рассмотрены критерии выбора уровня интеграции и координации отношений между участниками каналов распределения; сформировано морфологическую матрицу распределения силы воздействия участников канала распределения по выбору стратегии управления партнерскими отношениями.*

**Ключевые слова:** *распределение, каналы распределения, партнерские отношения, синергетически-институциональная стратегия управления.*

N. BUTENKO,

PhD, Taras Shevchenko National University

## Distribution of products under synergistic management concepts and institutional partnerships

*In the article the problem of distribution of products in terms of application of synergistically-institutional management concepts partnerships. In particular, highlighted the main principles, content and trends in the use of partnerships in distribution channels; discussed the selection criteria of integration and coordination of relations between the parties to distribution channels; sformuvano morphological matrix distribution of impact forces members on the choice of distribution channel management strategy partnerships.*

**Key words:** *distribution, distribution channels, partnerships, synergetic-institutional management strategy.*

**Постановка проблеми.** Визначальною детермінантою стимулювання процесів інкорпорації усталених закономірностей функціонування підприємств реального сектору економіки у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності економіки України та забезпечення її переходу до стратегії сталого розвитку – є формування, трансформація та розвиток інструментів маркетингової діяльності. Відтак варто виокремити базові системоутворюючі регулятори, зосереджені в межах інформаційно-організаційної, ринкової, фінансово-економічної та збутово-виробничої підсистем діяльності підприємства, які забезпечують синхронний перебіг виробничо-господарських, техніко-технологічних, системно-універсальних і бізнес процесів в межах певної мережевої конструкції із інтенсифікації та раціоналізації обміну-перерозподілу різних за природою ресурсів, резервів і можливостей [1]. З огляду на зазначене додаткового вивчення потребують науково-методичні проблеми розподілу продукції в умовах застосування синергетично-інституціональної концепції управління партнерськими відносинами.

Відтак, **метою даної статті** є висвітлення науково-методичних проблем розподілу продукції в умовах застосування синергетично-інституціональної концепції управління партнерством у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності економіки.

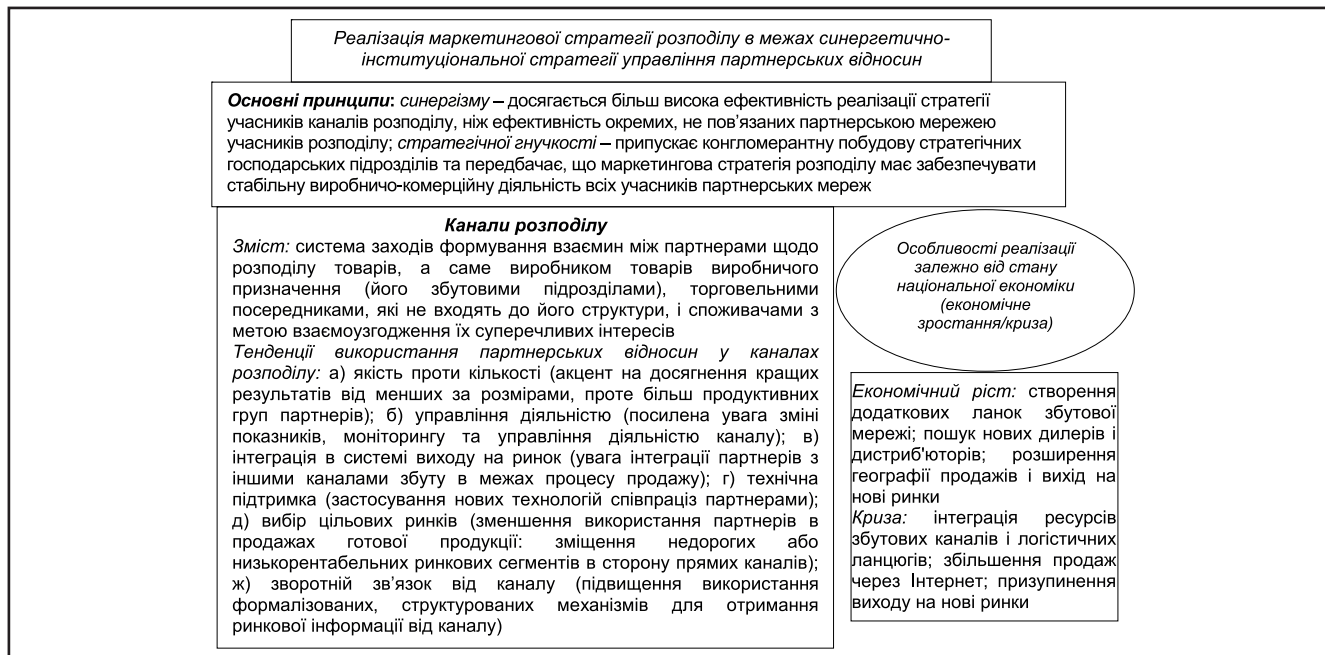
**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретико-методологічним і прикладним аспектам багатограничних проблем формування системи розподілу продукції у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та забезпечення її переходу до стратегії сталого розвитку присвячені праці Ламбена Ж. Ж., Холлсенена С., Балабанової, І. Амоші, О. Алімова, Н. Кармазіної та інших. Проте, віддаючи належне теоретичній та практичній цінності попередніх наукових здобутків, існує гостра потреба у проведенні системного дослідження проблем формування і розвитку каналів розподілу в умовах ресурсних обмежень та потреби налагодження партнерських відносин.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до критичного аналізу існуючих у науковій літературі дефініцій сутності та змісту стратегії, варто трактувати управління розподілом продукції на засадах партнерства як цілеспрямовану дію об'єднаних спільною метою суб'єктів каналів розподілу, що взаємодіють на тривалій основі з метою і в процесі реалізації конкурентоспроможного кінцевого продукту для цільових ринкових сегментів, з метою досягнення взаємоузгодження економічних, соціальних і екологічних інтересів учасників каналів розподілу.

Підкреслюючи актуальність реалізації політики розподілу на засадах партнерських відносин можна підтримати твердження [2], про те, що: «Процвітання промислового підприємства часто такою ж мірою залежить від комерційної функції, як і від технічної, проте якщо продукт не має збуту – крах неминучий. Уміти купувати й продавати так само важливо, як уміти виробляти». У сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств ці переконання набувають все більшої значущості. Варто зазначити, що для успішної організації збуту варто досліджувати мотивації всіх партнерів, загалом, та своїх цільових покупців, зокрема. Вони повинні знати ключовий принцип системи організації матеріально-технічного забезпечення інституційних споживачів, а саме споживачі, у більшості випадків купують необхідні їм товари, як мінімум, у двох постачальників. При цьому, одному з них приділяється роль основного, але, в жодному разі, не єдиного. Стати основними постачальниками для споживача означає – значно збільшити обсяги збуту своєї продукції, випередити конкурентів, підвищити прибутковість виробничо-комерційної діяльності. При управлінні системою збуту кожен із учасників повинен керуватися двома важливими моментами, що лежать в основі ділових взаємин: а) різні учасники каналів розподілу об'єднують свої зусилля для досягнення спільної двоєдиної мети – задовольнити попит споживача і отримати відповідний прибуток; б) кожен із учасників системи збуту, не виключаючи їх структурних підрозділів, може мати свої вузькі, індивідуальні інтереси і цілі, які часто суперечать інтересам і цілям інших. Елементи, з яких складаються канали збуту, можна не лише обирати, але й керувати ними. Відтак, не менш важливим завданням для реалізації стратегії розподілу – є опрацювання стратегічних питань щодо встановлення каналів товароруку.

Вибір та формування стратегії управління розподілом продукції залежить від цілей учасників каналу розподілу та елементарного складу підстратегій, які він включає. Наприклад, слід признати об'єктивність виділення основних моделей управління розподілом продукції на ринку: транзакційні відносини, перехідні відносини обмеженого співробітництва та стратегічні канали розподілу. Поряд із цим, у [3], визначається у сучасних дослідженнях і функціональний, потенційно-факторний та загально-конкурентний стратегічний набори.

Звідси, аналізуючи фактори, що визначають вибір стратегії і типу взаємин у каналі розподілу, варто наголосити на необхідності врахування таких основних параметрів при моделюванні, як різноманітність компаній, їх взаємозалежність і спільний розвиток. Можливе використання розширеної класифікації з чотирьох моделей відносин каналів розподілу, що



**Структурно-логічна схема реалізації стратегії розподілу на засадах партнерських відносин**

**Таблиця 1. Визначення сукупності критеріїв вибору рівня інтеграції та координації відносин між учасниками каналів розподілу у партнерській мережі \***

Групові критерії	Індивідуальні показники
Стратегічні цілі створення партнерств та рівень узгодженості інтересів учасників каналів розподілу	кількісна та якісна оцінка каналів розподілу з точки зору досягнення стратегічних завдань учасників (зниження витрат, вихід на нові ринки тощо); оцінка ступеня реалізації індивідуальних і групових цілей в рамках каналів розподілу; рівень узгодженості (сумісності) стратегічних цілей; схожість очікувань учасників від розвитку каналів розподілу, у тому числі їх намірів розвивати взаємини в каналах; визначеність та характеристики певного каскаду ПЧЕС, в межах якого проводить свою виробничо-господарську діяльність певний канал розподілу (у разі розбудови каскадного формату національної економіки у відповідності до вимог, передбачених Угодою про Асоціацію України з країнами-членами ЄС);
Ступінь однорідності і сумісності учасників каналів розподілу	однорідність учасників з точки зору їх розмірів, технологічних процесів, організаційної культури, філософії і методів управління, інноваційності, положення в галузі, репутації, сили бренду тощо; наявність у учасників компетенцій, що сприяє досягненню загальних і індивідуальних стратегічних цілей каналів розподілу, а також підвищенню конкурентоспроможності ПМ; географічна близькість розташування фірм, наявність спільних споживачів і конкурентів; досвід співпраці у минулому: рівень задоволеності взаєминами у каналі розподілу, ступінь їх вигідності, справедливості та рівноправності;
Рівень залежності учасників каналів розподілу	число посередників/виробників та складність їх заміни; унікальність товару/послуги; частка партнера каналу розподілу в загальному обсязі продажів/закупівель; рівень адаптації і гнучкості партнерів; ступінь впливу на стратегічні напрямки розвитку каналів розподілу; рівень контролю оперативної діяльності учасників каналів розподілу; тривалість взаємин.

*Джерело \** Систематизовано у табличному вигляді та обгрунтовано автором

різняться рівнем координації управління і ступенем спільного використання ресурсів. А, також можливим є залучення до стратегічного набору, обгрунтованого для певного каскаду регіональних соціально-економічних систем [4].

Підтвердимо, що перший тип трансакційних відносин між суб'єктами каналів розподілу зводиться до простих взаємин купівлі-продажу, при цьому, інші форми взаємодії відсутні. При цьому, виробник віддає перевагу трансакційному типу каналу розподілу, якщо він зацікавлений у виробництві недиференційованого товару з мінімальними затратами часу і зусиль. Відтак, ключовою при виборі партнера, на авторське переконання, є комерційна складова – ціна на продукт, прибутковість виробника. Позитивною характеристикою такої структури взаємодії є мінімальне витрачання коштів на управління великою кількістю ринкових зв'язків та низькі ви-

трати на пошук і переорієнтації системно-універсальної діяльності учасників каналів розподілу на нових контрагентів. Кожен із учасників взаємодії прагне реалізувати лише власні цілі, не враховуючи інтереси інших учасників взаємин.

У рамках другої моделі (перехідних каналів розподілу) управління процесом розподілу продукції – її реалізацію та обгрунтування управлінських рішень провадять керівники відповідних відділів (суб'єкти управління на мікро рівні), які тісно взаємодіють, переважно, у питаннях організації розподілу. Проте, при такій організації суб'єкти каналів розподілу узгоджують, в основному, рівень цін на продукцію і терміни поставок, не співпрацюючи в інших сферах економічної діяльності (наприклад, у питаннях підвищення якості продукції). Даний тип взаємин є більш довгостроковим, ніж перший, і вимагає від їх учасників інвестицій та додаткових ресурсів.

Третя модель – орієнтація на розвиток мережевих відносин обмеженого співробітництва – вказане передбачає формування стабільних кооперативних відносин між компаніями в процесі розподілу продукції, що не залежать від персональних зв'язків між їх корелянтами. Обидві сторони не просто домовляються про рівень цін на продукти, але й готові інвестувати у розвиток каналів розподілу додаткові ресурси чи залучати наявні резерви різної природи, які зміцнюють їх взаємозалежність, збільшуючи вигоди від партнерств. Виробник придбаває товари за цінами нижче ринкових, а посередник – забезпечує собі гарантований обсяг продажів і зниження витрат на управління маркетингом. Оскільки, між партнерами існує велика взаємозалежність, прийняті ними спільно рішення спроможні чинити вплив на діяльність обох сторін.

У четвертій моделі – кордони між партнерами розмиті і невизначені. Суб'єкти не лише спільно реалізують оперативне управління поточними процесами, але й здійснюють такі стратегічні функції, як розробка і розвиток нового продукту для існуючих каналів розподілу, проведення маркетингових досліджень і вихід на нові ринки.

Визнаємо, що такого роду взаємини розвиваються завдяки готовності обох сторін інвестувати у розвиток і адаптацію ресурсів і, відповідно, діяльності щодо підвищення цінності спільно створюваного товару і задоволення вимог партнерів. У процесі такої взаємодії підвищується ефективність діяльності учасників каналів розподілу, зростає цінність спільної співпраці. Обидві сторони отримують вигоду за рахунок передачі один одному ресурсів, технологій та знань. Проте, слід зважити і на те, що суб'єкти не прагнуть взаємодіяти з усіма своїми контрагентами в рамках інтегрованої моделі, оскільки, розвиток каналів розподілу із високим рівнем залученості вимагає істотних вкладень ресурсів. Тому, фірмі необхідно планувати розвиток даного типу взаємин із обмеженим числом партнерів і управляти ними так само, як інвестиціями в стратегічні господарські підрозділи і продуктивний портфель [5].

Відтак, аналізуючи канали розподілу щодо можливості розроблення об'єктивних стратегічних підходів до їхнього формування та розвитку, наприклад, виокремлюється конкурентний та кооперативний підходи [6]:

1) конкурентна стратегія управління каналів розподілу описана в межах теорії трансакційних витрат. Згідно з традиційним підходом, виробник буде прагнути знизити силу впливу посередника за допомогою закупівлі невеликих обсягів продукції у великій кількості постачальників. Виробник уникає формування сильних і тісних взаємин з обмеженою кількістю постачальників, що може привести до високих витрат переорієнтації на інших партнерів;

2) кооперативна стратегія управління каналами розподілу із партнерами тісно пов'язана з теорією маркетингу взаємин. Наприклад, організація каналів розподілу між виробником і посередником вимагає більш складної системи управління (системи контролю якості та організації поставок «точно у термін»), оскільки, передбачає розвиток різного формату співпраці між постачальником і покупцем, у тому числі в галузі розробки нових видів продукції та удосконалення технологій виробництва;

3) поступовий перехід \ трансформацію взаємин посередника і виробника з конкурентних у усталений тип – ко-

оперативні. Він, зазвичай, супроводжується формуванням довгострокових ПВ. З розширенням напрямів взаємодії між посередником і виробником рівень взаємозалежності сторін зростає, що, у свою чергу, підвищує витрати переорієнтації на альтернативного учасника ринку.

Таким чином, підтвердимо, що з виникненням додаткових форм каналів розподілу (наприклад, при розбудові каскадного формату в межах національної економічної системи), відносини посередника і виробника стають більш стабільними і взаємозалежними. При цьому, збільшується відповідальність посередника за зниження витрат, якість доставки продукції, а також за розробку нових видів виробів, дизайну та упаковки тощо. У цій відповідності визнаємо: сила впливу виробника може знизитися, а сила впливу посередника – підвищитися, оскільки, виробнику досить складно знайти заміну посереднику внаслідок виконання ним великої кількості додаткових функцій. Для зменшення потенційного ризику від тісної / ущільненої співпраці сторін покупець може знизити не стільки силу впливу посередника, скільки його мотивацію до застосування влади / силового корегування по відношенню до виробника. Цього можна досягти шляхом встановлення загальних цілей управління розподілом на засадах партнерства або здійснення спільного інвестування у пріоритетні для певного виду економічної діяльності проекту чи створення єдиної ресурсної бази.

У табл. 2 автором показано взаємозв'язок між розподілом сили впливу сторін у взаєминах партнерів на прикладі формування взаємин «посередник – виробник» і, відповідно, вибору типу стратегії управління розподілом продукції. У цьому випадку, сила впливу суб'єктів визначається часткою їх продажів (закупівель) у загальному обсязі продажів (закупівель) партнера. У табл. 2 запропоновано авторські пояснення розподілення сили впливу учасників каналу розподілу за для вибору стратегії управління партнерськими відносинами, які репрезентуються у форматі морфологічної матриці.

Так, при рівному числі учасників каналу розподілу можливі три варіанти розвитку подій: «Один виробник – один посередник» (кооперативна система розподілу). Наприклад, виробник обирає одного посередника, який буде задовольняти його потреби в конкретному виді продукції у повному обсязі. У подібній ситуації виробник часто виявляється залежним від посередника, особливо у разі наявності на ринку великої кількості альтернативних виробників. Високий рівень залежності виробника виникає і в результаті вкладення посередниками значних коштів у покупку нового обладнання з метою зниження виробничих витрат і підвищення якості продукції. Значна частина витрат на розробку і розвиток нових видів продукції здійснюється постачальником, що також збільшує бар'єри переорієнтації виробника на альтернативного партнера. У разі припинення певної природи каналу розподілу, постачальник ризикує втратити кошти (фінансовий потенціал), інвестовані та адаптовані під технологію та особливості певного виробника.

«Кілька постачальників – кілька виробників» (збалансовані взаємини). Взаємодія з декількома виробниками / посередниками в межах певної галузі національної економіки означає формування взаємин із двома або більше учасниками ринку. У такій ситуації, виробник і посередник мають рівні можливості вибору партнера і захисту свого бізнесу.



**Таблиця 2. Формування морфологічної матриці розподілення сили впливу учасників каналу розподілу задля вибору стратегії управління партнерськими відносинами \***

Учасники каналу розподілу		один	декілька	багато
Один	парт- нери	Кооперативна система	Нерівномірне розподілення сил	Нерівномірне розподілення сил
Декілька		Нерівномірне розподілення сил	Збалансована система	Нерівномірне розподілення сил
Багато		Нерівномірне розподілення сил	Нерівномірне розподілення сил	Конкурентна система

Джерело \* Розроблено та обґрунтовано автором за результатами розробок [7]

Виробники взаємодіють із декількома посередниками для того, щоб забезпечити себе від можливого скорочення збуту і уникнути інших негативних наслідків, які можуть виникнути при взаємодії лише з одним посередником. Посередники, у свою чергу, за допомогою раціоналізації/ організації партнерських відносин із декількома виробниками, прагнуть забезпечити свій бізнес від можливого банкрутства у разі співпраці лише з єдиним виробником.

«Безліч виробників – безліч посередників» (конкурентні взаємини). Виробники формують тимчасові канали розподілу із великою кількістю посередників, і навпаки. Обидві сторони за допомогою організації каналів розподілу переслідують власні економічні цілі і прагнуть до максимізації прибутку своїх компаній. Виробник формує взаємини з великою кількістю посередників, кожний із яких займає незначну частку у загальному обсязі його продажів. При цьому, основним фактором вибору і відмови від взаємодії з посередником є ціна.

Що стосується інших форм каналів розподілу, представлених у табл. 2, всі вони засновані на нерівному розподілі сили впливу між посередниками і виробниками. Якщо число посередників перевищує кількість виробників, останні прагнуть знизити ціну на поставлений продукт, паралельно підвищуючи вимоги до його якості і рівня обслуговування, або прагнуть підвищити рівень конкуренції серед існуючих посередників. Сила впливу виробника підвищується у випадку, якщо витрати переорієнтації на іншого посередника низькі і виробник володіє повною інформацією про наявні альтернативні пропозиції на ринку. Сила впливу посередника збільшується при невеликій кількості альтернативних пропозицій у галузі, високому ступені диференціації його продукції, високих витратах переорієнтації виробника, а також якщо існує велика ймовірність інтеграції посередників. При цьому, у разі сильної залежності від партнера, суб'єкт каналу розподілу може використовувати одну з наступних стратегій управління взаєминами:

а) «адаптація» – прогнозувати майбутню поведінку партнера-учасника каналу розподілу і перебудовуватися відповідно до результатів прогнозу. Проте, в умовах нестійкості та динамічності зовнішнього економічного середовища подібні прогнози можуть виявитися необ'єктивними, якщо не будуть враховувати масштаби розвиненості певного ринку чи певної розподільчої мережі;

2) «контроль» – здійснювати ринковий контроль над партнерами-учасниками каналу розподілу, що допустиме лише у випадку, якщо фірма володіє сильною позицією на ринку і спосіб ринкового впливу на партнера може визначати розвиток даних взаємин;

3) «контрдії» – дана стратегія управління каналами розподілу передбачає зниження залежності від партнера. Це може бути досягнуто шляхом реорганізації каналу розподілу у трансакційній формі «на відстані витягнутої руки» або переорієнтації на інших посередників. Вертикальна інтеграція дозволяє, у повній мірі, контролювати посередника, проте, нагальні техніко-технологічні, еколого-економічні, соціально-економічні та ринкові обмеження, які існують, наразі, в державі, можуть зробити ці заходи нереальними;

4) «відхід» – знайти нового партнера на ринку для спільного планування та реалізації стратегії управління каналами розподілу, що сприяє досягненню учасниками взаємодії індивідуальних та спільних інтересів.

### Висновки

Відтак у статті розглянуто науково-методичні проблеми розподілу продукції в умовах застосування синергетично-інституціональної концепції управління партнерськими відносинами. Приділено увагу основним принципам, змісту та тенденціям використання партнерських відносин в каналах розподілу та розглянуто критерії вибору рівня інтеграції та координації відносин між учасниками каналів розподілу.

### Список використаних джерел

1. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневецький, Л. Збарзська // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 4–14.
2. Ламбен Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2е изд. / Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова; Ж. Ж. Ламбен, Р. Чумпигас, И. Шулинг. – СПб.: Питер, 2008. – 720 с.
3. Кармазіна Н. В. Реальний сектор регіональної економіки: макроекономічне регулювання розвитку: монографія / Н. В. Кармазіна. – Київ – Херсон, академія муніципального управління МОН України, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2014. – 392 с.
4. Потенціал сталого розвитку України на шляху реалізації інтеграційного вибору держави: Монографія [Текст] / О. М. Алімов, Л. С. Ладонько, І. М. Лицур, В. В. Микитенко та ін. – Київ: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014. – 520 с.
5. Балабанова Л. В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством: монографія / Л. В. Балабанова, С. В. Чернишева; Донец. нац. унт економіки і торгівлі ім. М. ТуганБарановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 280 с.
6. Бутенко Н. В. Розвиток партнерства в національній економіці: монографія / Н. В. Бутенко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2015. – 358 с.
7. Hollensen S. Marketing Management: A Relationship Approach. – N.Y.: Pearson Education, Prentice Hall, 2003. – 787 p.

## Аналіз підходів до оцінки інноваційного розвитку малого підприємництва регіону

У статті проаналізовано підходи до розвитку та оцінювання рівня інноваційного розвитку малого підприємництва на рівні регіону, проаналізовано моделі інноваційного розвитку індустріально-розвинених країн, складові елементи інноваційного розвитку, показники ступеня інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва. Визначено чинники, які необхідно брати до уваги при оцінюванні здатності та можливостей господарюючих суб'єктів регіону до розвитку на основі інновацій. Це дозволило визначити основні напрями дослідження теоретичних, методологічних та практичних підходів, на основі яких здійснюється інноваційна діяльність та розвиток суб'єктів малого підприємництва регіону та побудувати структурно-логічну схему їх досліджень.

**Ключові слова:** мале підприємництво, інновації, розвиток, техніка, технології, матеріально-технічна база, фактори далекого зовнішнього середовища, фактори ближнього середовища підприємства.

Ю.О. ГРИНІВ,

соискатель Института региональных исследований НАН Украины

## Анализ подходов к оценке инновационного развития малого предпринимательства региона

В статье проанализированы подходы к развитию и оцениванию уровня инновационного развития малого предпринимательства на уровне региона, проанализированы модели инновационного развития индустриально-развитых стран, составные элементы инновационного развития, показатели степени инновационного развития субъектов малого предпринимательства. Определены факторы, которые необходимо принимать во внимание при оценивании способности и возможностей хозяйствующих субъектов региона к развитию на основе инноваций. Это позволило определить основные направления исследования теоретических, методологических и практических подходов, на основе которых осуществляется инновационная деятельность и развитие субъектов малого предпринимательства региона и построить структурно-логическую схему их исследований.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, инновации, развитие, техника, технологии, материально-техническая база, факторы далекой внешней среды, факторы ближней среды

Y. HRYNIV,

getter of Institute of Regional Research of NAS of Ukraine

## Analysis of going near the estimation of innovative development of small enterprise of region

In the article, going is analysed near development and evaluation of level of innovative development of small enterprise at the level of region, the models of innovative development of the industrial-developed countries, component elements of innovative development, indexes of degree of innovative development of small business entities, are analysed. Factors which must be taken into account at an evaluation ability and possibilities of managing subjects of region to development on the basis of innovations are certain. It allowed to define basic directions of research of theoretical, methodological and practical approaches on the basis of which innovative activity and development of small business of region entities is carried out and to build the structural-logical chart of their researches.

**Keywords:** small enterprise, innovations, development, technique, technologies, material and technical base, factors of distant external environment, factors of near environment

**Постановка проблеми.** Конкуренція відіграє зростаючу роль в сучасних умовах розвитку економіки в різноманітних її проявах. Кожна країна прагне будувати економіку на інноваційній основі задля отримання конкурентних переваг.

Інноваційний розвиток малого підприємництва на рівні регіону визначає інноваційні напрями, пріоритети, структури, стратегії, мотивації, механізми, які забезпечили б формування інноваційного типу відтворення виробництва.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У працях вітчизняних та зарубіжних вчених: О. Амоші, М. Гаман, Б. Гриньова, М. Крупки, О. Лапко, Б. Санто, Л. Федулової, А. Хартман, Н. Чухрай та інших були висвітлені деякі аспекти підходів щодо оцінювання розвитку малого підприємництва регіону на інноваційній основі.

**Метою даної статті** є дослідження та аналіз теоретичних, методологічних та практичних підходів до розвитку та оцінювання інноваційної діяльності у сфері малого підприємництва регіону.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних умовах інтернаціоналізації суспільного, політичного та господарського життя для вирішення наукових і технічних проблем, стає необхідним процес інтеграції інтелектуальних ресурсів. Постійний розвиток та удосконалення міжнародних інформаційних мереж, політичні зміни в державах, глобальне впровадження та поширення нововведень приводить до необхідності перегляду існуючих концепцій розвитку та співробітництва на основі науково-технічного прогресу [1].

У недалекому майбутньому визначаться такі два напрями інноваційного розвитку малого підприємництва на рівні регіону:

Передовий, що сприяє задоволенню постійно-зростаючих потреб суспільства в нових товарах, послугах, техніці.

Традиційний, що запобігає негативним наслідкам впровадження інновацій, які пов'язані з погіршенням здоров'я людей, екосистем, техногенними катастрофами.



**Рисунок 1. Типи моделей інноваційного розвитку малого підприємництва**

Побудова автором на основі аналізу джерела [5]

В економічній науці виділяють три головні типи моделей інноваційного розвитку індустріально розвинутих країн (рис. 1)

На сьогоднішній день в Україні можна використати науково-освітній інноваційний розвиток та розвиток інноваційних інфраструктур.

Науково – освітній – це розвиток економіки знань, коли розвивають фундаментальні дослідження у вищих навчальних закладах, в наукових установах, дослідних підприємствах.

Розвиток інноваційних інфраструктур – це формування та розвиток наукових парків, технополісів, технопарків, територіальних науково-технічних центрів для ефективнішого впровадження інновацій.

Перехід на новий етап інноваційного розвитку малого підприємництва регіону потребує підвищеної інноваційної активності та пошуку нового підходу до нововведень, які поєднують техніку і знання з ринком (рис. 2).

Основними показниками рівня інноваційного розвитку аграрних підприємств є ринкові індикатори, що свідчать про конкурентоспроможність інновацій.

Інноваційний процес розвитку малого підприємництва на регіональному рівні характеризується такими двома рисами: перша – нова ідея – джерело нововведення, яке під час інноваційного процесу детальніше розробляється, проходить апробацію і впроваджується у виробництво; друга риса –

суспільна значимість інноваційного процесу, що є головним критерієм його успіху оскільки більшість інновацій використовуються не лише у сфері, яка їх здійснила. Слід зазначити, що інновацію слід успішно реалізувати на ринку, а не лише запропонувати [4].

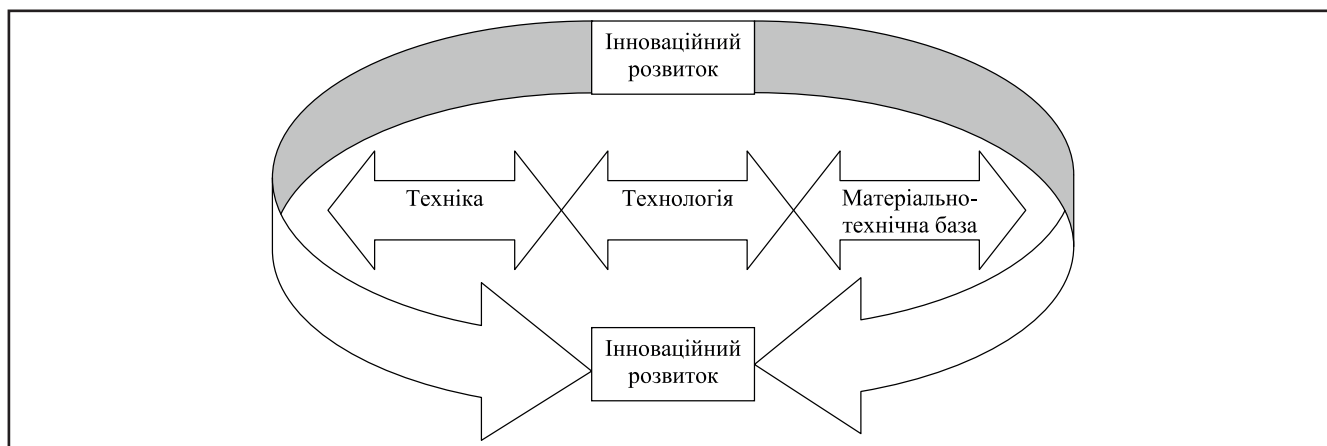
Інвестиційно-інноваційна діяльність є об’єктом уваги науковців, а для кожного етапу економічного розвитку відповідає своя економічна природа інновацій, що дозволяє виявити концепції розвитку інноваційної діяльності, показати еволюцію основних рушійних сил та обмеження інноваційного розвитку (рис. 4).

Метою інноваційного процесу є зосередження ресурсів у сферах, що сприяють прискоренню науково-технічного прогресу в сфері малого підприємництва регіону.

Інноваційний процес відображає не лише рівень розвитку та використання інновацій в малому підприємстві, але й зв’язок з різними сферами економіки в національному господарстві країни.

Оцінюючи спроможність суб’єктів малого підприємництва регіону до інноваційного розвитку необхідно брати до уваги наступні чинники:

- чисельність персоналу, який проводить науково-технічні роботи у сфері малого підприємництва регіону;
- кількість патентів, які можна впровадити у виробництво;



**Рисунок 2. Складові інноваційного розвитку малого підприємництва**

\* Авторська розробка



Рисунок 3. Показники ступеня інноваційного розвитку малого підприємництва регіону

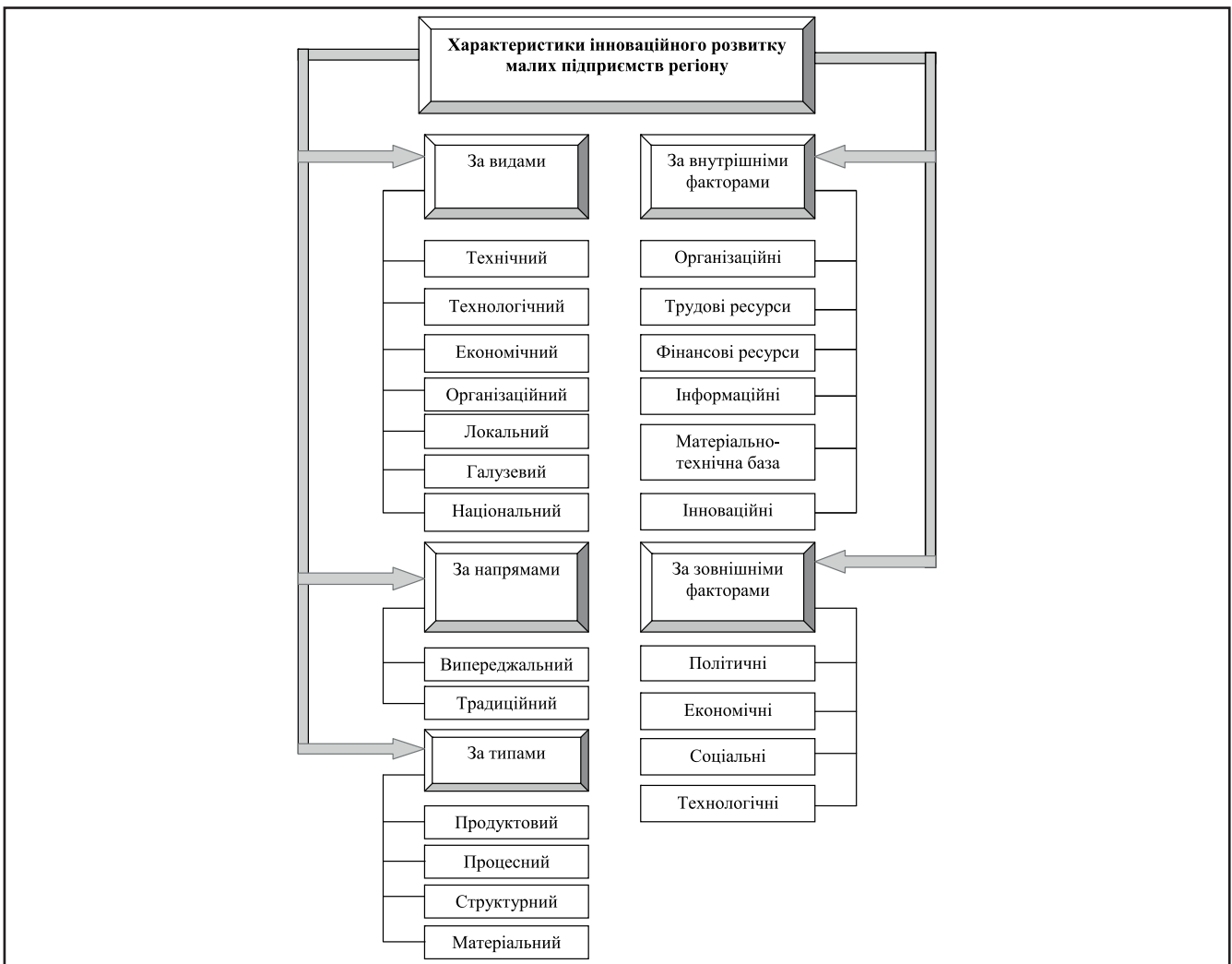


Рисунок 4. Характеристики інноваційного розвитку малих підприємств регіону

Авторська розробка

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

- обсяг фінансування інноваційної сфери суб'єктів малого підприємництва регіону;

- кількість господарюючих суб'єктів, що впроваджували інновації.

Оцінюючи рівень розвитку продукції доцільно визначати:

- тенденцію обсягів продажу;
- рівень оновлення асортименту;
- рівень сертифікованої продукції;
- конкурентоспроможність продукції;
- частку експортної продукції;
- частку продукції, яка відповідає міжнародним стандартам.

Зіставлення цих показників за періодами дає можливість побачити динаміку їх зміни, приймати управлінські рішення у сфері інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Методологічні підходи щодо інноваційного розвитку малого підприємництва поділяють на однокритеріальні та багатокритеріальні.

Однокритеріальні включають індекс людського розвитку – це сукупний показник, що враховує економічне становище держави, а також такі показники, як здоров'я і рівень освіти населення.

Індекс конкурентоспроможності базується на чотирьох групах. Перша група включає факторні умови: природні ресурси, інтелектуальний потенціал, інформаційний потенціал, якість життя, фінансова складова. Друга група включає внутрішній попит на продукцію суб'єктів малого підприємництва і їх інноваційний розвиток. Третя – стан сфери економіки, в якій функціонує суб'єкт малого підприємництва. Четверта – стратегія і структура господарюючих суб'єктів, внутрішньогалузева конкуренція [3].

До багатокритеріальних підходів відносять японську систему оцінки ступеня інноваційного розвитку. Ця система передбачає розрахунок рівня науково – технічного розвитку і спроможність економічної системи його підвищувати. При цьому використовують показники обсягу залучених до НДДКР ресурсів, результати НДДКР та результати виробництва. Вчений

Б.А. Малицький вдосконалив японську модель, виокремивши також освітній рівень, як фактор економічного зростання, враховуючи такі чинники: середній рівень грамотності населення на основі років навчання, витрати держави на освіту.

Для оцінювання соціально-економічного розвитку країни, експертами Світового банку використовується метод «кристалів розвитку». Країни ділять залежно від рівня доходу населення на чотири групи:

- країни з низьким рівнем доходу;
- країни з низьким середнім рівнем доходу;
- країни з високим середнім рівнем доходу;
- країни з високим рівнем доходу.

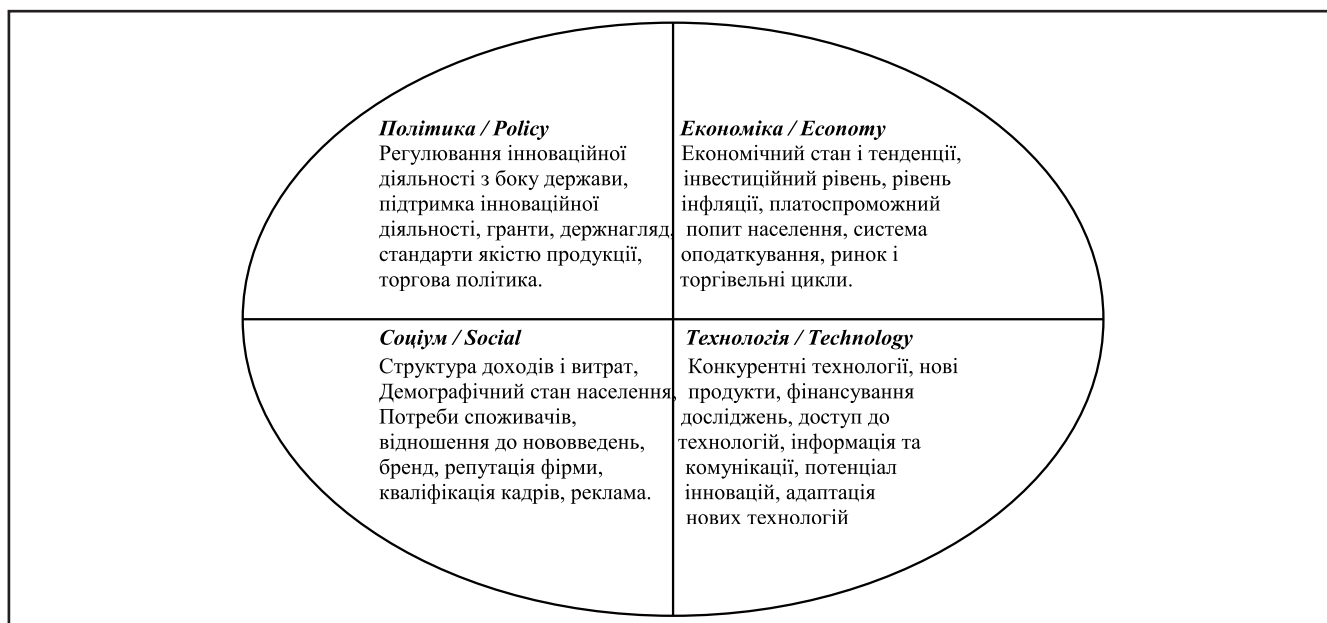
При цьому, проводять оцінку за такими показниками: очікувана тривалість життя, доступ людей до чистої води, чисельність дітей з початковою освітою, обсяг валового внутрішнього продукту на душу населення. Результати показують у вигляді ромба і якщо ж ромб неправильний, то його співставляють з правильним по кожній вершині. Вершина, яка виступає за межі – характеризує випереджальний розвиток, там, де ні – рівень розвитку недостатній [3].

Здійснення комплексного аналізу інноваційної діяльності малого підприємництва за допомогою цих методичних підходів дасть змогу обґрунтувати найефективніші напрями інноваційного розвитку, інноваційних програм і проектів.

Ми вважаємо, що сьогодні є необхідним використання багатокритеріального системного підходу щодо аналізу інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва в теперішньому середовищі. Здійснити його можна на основі PEST – аналізу (політика, економіка, соціум, технологія).

PEST – аналіз тенденцій розвитку у сфері інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва (рис.5).

Політичний чинник розглядається через призму державного регулювання, підтримки, створення умов для отримання основних ресурсів для господарюючих суб'єктів. Аналіз економічного фактору дозволяє зрозуміти, які пільги, форми, методи залучення грошових ресурсів що формуються та розподіля-



**Рисунок 5. Аналіз тенденцій розвитку малого підприємництва регіону на основі інновацій**

\* Авторська розробка

ються. Соціальний аспект включає залучення інтелектуальних ресурсів для впровадження інновацій у сфері малого підприємництва та формування споживчих переваг при аналізі попиту. Технологічна складова повинна забезпечувати малі підприємства новою інформацією про виробництво та реалізацію нових перспективних видів продукції (техніки, технологій тощо).

Складові елементи PEST-аналізу повинні відповідати принципам системності, оскільки всі вони взаємозв'язані.

Найважливіше завдання інноваційного розвитку сфери малого підприємництва – це забезпечення його ефективного зростання незалежно від впливу зовнішнього середовища. Це можливо завдяки збору, моніторингу та стратегічному аналізу інформації. При здійсненні даного аналізу важливо виділяти близьке і далеке зовнішнє середовище. Окремі чинники зовнішнього середовища мають різний вплив на малі підприємства. Вважається, що зовнішнє середовище має більший вплив на великі та середні підприємства, ніж на підприємства малі за розміром.

Аналіз далекого зовнішнього середовища у сфері малого підприємництва дозволяє віднайти фактори, які сприяють появі можливостей для інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів. Аналіз далекого зовнішнього середовища повинен здійснюватися за такими факторами:

Фактори далекого зовнішнього середовища, що значно впливають на інноваційний розвиток сфери малого підприємництва.

Фактори, що потенційно загрожують інноваційному розвитку суб'єктів господарювання.

Фактори, які сприяють інноваційному розвитку малого підприємництва.

Всі фактори впливу ближнього середовища повинні бути в центрі уваги дослідження підприємства (рис. 6.).

Моніторинг інформації, системний аналіз факторів, тенденцій дає змогу розробити адекватні управлінські рішення і перетворити їх у конкретні позиції підприємства.

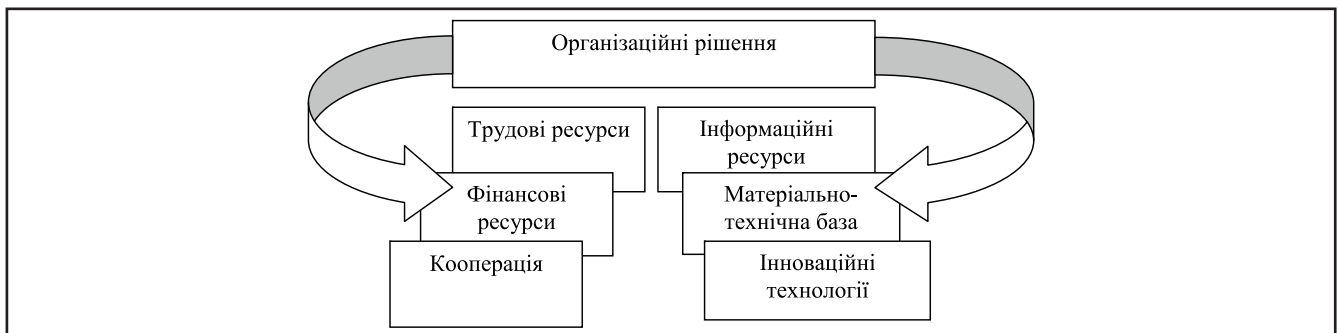
При здійсненні даного аналізу потрібно притримуватись таких етапів (рис. 7).

Моніторинг та первинний аналіз конкретних позицій потрібно правильно розподілити між відповідними структурами підприємства.

Сталий інноваційний розвиток сфери малого підприємництва передбачає:

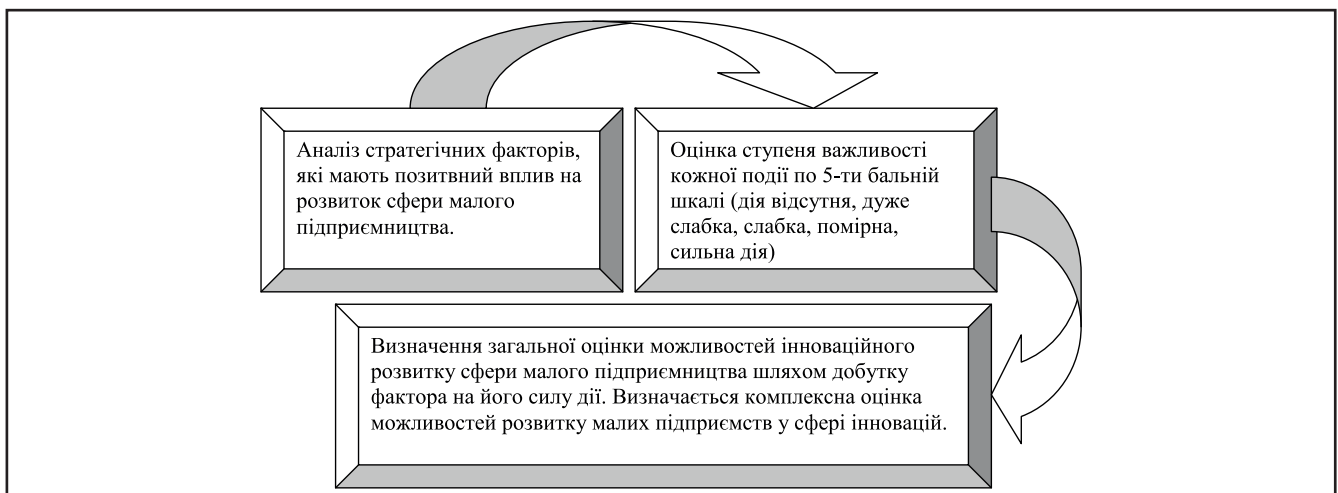
- збільшення обсягів виробництва високоякісної продукції;
- здійснення соціально-економічних перетворень населення;
- формування економічної збалансованості у сфері малого підприємництва у регіонах враховуючи природно-ресурсний потенціал та раціональне використання природно-економічних умов регіону;
- прискорений розвиток та модернізацію сфери малого підприємництва, зменшення втрат продукції [2].

Сфера малого підприємництва на шляху до підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва значно залежить від інноваційної діяльності, яка сприяє використанню результатів наукових досліджень і впровадження на ринок новітніх технологій (рис.8).

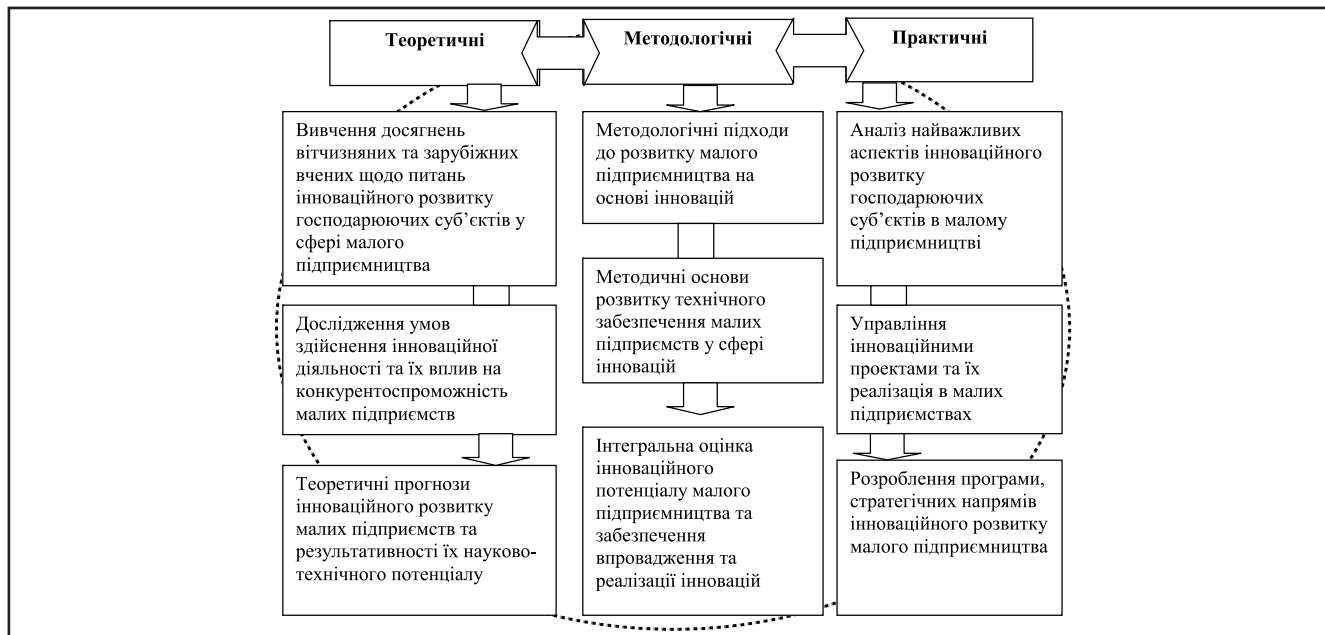


**Рисунок 6. Фактори ближнього середовища підприємства**

\* Авторська розробка



**Рисунок 7. Етапи аналізу спроможності малих підприємств до інноваційного розвитку**



**Рисунок 8.** Схема проведення досліджень інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів у сфері малого підприємництва  
Авторська розробка

Інновації в сфері малого підприємництва спрямовані на задоволення певних суспільних потреб. Їх використання дає можливість отримати певний економічний ефект, що пов'язаний з реалізацією завдань та цілей розвитку малого підприємництва регіону, підвищенням ефективності його функціонування.

Для інноваційного розвитку малого підприємництва важливе значення має підвищення платоспроможного попиту господарюючих суб'єктів сфери малого підприємництва регіону на науково-технічні розробки. Для ефективного використання інноваційного продукту необхідно, щоб він був принципово новим, конкурентоспроможним на ринку, мав значний ефект від його практичного застосування; була розроблена довгострокова стратегія розвитку у сфері інноваційної діяльності в усіх сферах національної економіки, які зможуть стимулювати науково-інноваційний розвиток у сфері малого підприємництва регіону.

### Висновки

Інноваційний розвиток відображає сучасний рівень розвитку інновацій, а також зв'язок із національним господарством країни загалом. Підходи до аналізу інноваційного розвитку малого підприємництва поділяють на однокритеріальні та багатокритеріальні.

В сучасних умовах розвитку економіки здійснення інноваційної діяльності малими підприємствами сприяє його зростанню незалежно від змінних умов зовнішнього середовища. Для цього необхідно здійснювати збір, моніторинг та стратегічний аналіз інформації. Проводячи такий аналіз доцільно розрізняти близьке і далеке зовнішнє середовище.

### Список використаних джерел

1. Дем'яненко І.В. Інноваційно-технологічний прогрес як рушійний чинник цивілізаційного поступу / І.В. Дем'яненко, А.В. Буряк // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2009. – № 21. – С.21–30.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М.Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
3. Малик Н.И. Методологические аспекты управления инновационными процессами в сфере АПК / Н.И.Малик, М.А. Садыков // Вісник ХДАУ. Сер. «Економіка АПК і природокористування». – Х.: ХДАУ, 2001. – № 9. – С.240–243.
4. Михайловська О.В. Оцінка ефективності інноваційних проектів: основні труднощі, світовий досвід та перспективи його застосування у вітчизняних умовах / О.В. Михайловська // Стратегія розвитку України. – К. – 2007. – № 1. – С. 23–30.
5. Національна інноваційна система: аналітичні матеріали до парламентських слухань / [за ред. академіка НАНУ В.М.Гейця ], 2009. – 385с.

## Україна у світових рейтингах сталого розвитку

В статті проаналізовано позиції України в Світових рейтингах за основними характеристиками розвитку людського потенціалу. Основна увага сконцентрована на Індексі розвитку людського потенціалу Програми економічного розвитку ООН, як достатньо інформативному інтегральному показнику стану розвитку суспільства в кожній із країн світу. Показано, що починаючи з 1991 року спостерігалась тенденція поступового зниження Індексу розвитку людського потенціалу для нашої країни, що сталося, в першу чергу, за рахунок відносного погіршення, порівняно з іншими країнами, показника тривалості здорового життя та нижчих темпів зростання валового внутрішнього продукту на особу за паритетом купівельної спроможності. Зроблено висновок, що за всіма критеріями людський потенціал України характеризується негативними процесами, в тому числі, в сфері державного регулювання його розвитку. Для досягнення значного прогресу в підвищенні результативності державного регулювання потрібні серйозні й послідовні реформи. Для цього слід вжити політичних заходів для стимулювання інновацій, конкуренції та вдосконалення інституційної бази, що, у свою чергу, надасть об'єктивного підґрунтя для визначення розвитку людського потенціалу як пріоритету для державної політики

**Ключові слова:** розвиток людського потенціалу, Світові рейтинги сталого розвитку, Індекс розвитку людського потенціалу, якість життя, тривалість життя, Європейський союз.

## Украина в мировых рейтингах устойчивого развития

В статье проанализированы позиции Украины в мировых рейтингах по основным характеристикам развития человеческого потенциала. Основное внимание сконцентрировано на Индексе развития человеческого потенциала Программы экономического развития ООН, как достаточно информативном интегральном показателе состояния развития общества в каждой из стран мира. Показано, что начиная с 1991 года наблюдалась тенденция постепенного снижения, Индекса развития человеческого потенциала для нашей страны, что произошло, в первую очередь, за счет относительного ухудшения по сравнению с другими странами, показателя продолжительности здоровой жизни и низших темпов роста валового внутреннего продукта на человека по паритету покупательной способности. Сделан вывод, что по всем критериям человеческий потенциал Украины характеризуется негативными процессами, в том числе, в сфере государственного регулирования его развития. Для достижения значительного прогресса в повышении результативности государственного регулирования нужны серьезные и последовательные реформы. Для этого следует принять политических мер для стимулирования инноваций, конкуренции и совершенствование институциональной базы, что, в свою очередь, предоставит объективного основания для определения развития человеческого потенциала как приоритет государственной политики

**Ключевые слова:** развитие человеческого потенциала, Мировые рейтинги устойчивого развития, Индекс развития человеческого потенциала, качество жизни, продолжительность жизни, Европейский союз.

## Ukraine in the world sustainable development rankings

The article is analyzed the position of Ukraine in the world rankings for the main characteristics of human development. The main focus is on the Human Development Index of the United Nations Economic Development Program, as a fairly informative integral indicator of the development of society in every country in the world. It is shown that since 1991, there was a trend of gradual decline, the index of human development for our country, what happened in the first place, due to the relative deterioration in comparison with other countries, the rate of the healthy life expectancy and the lowest rate of growth in gross domestic product per person purchasing power parity. It was concluded that all the criteria of human potential of Ukraine is characterized by negative processes, including in the sphere of state regulation of development. In order to achieve significant progress in improving the effectiveness of state regulation requires serious and sustained reform. To do this, take political action to promote innovation, competition and the improvement of the institutional framework, which, in turn, will provide an objective basis for the definition of human development as a priority of state policy

**Keywords:** human development, Global rankings of sustainable development, human development index, quality of life, life expectancy, the European Union.

**Постановка проблеми.** Сьогодні, на жаль, доводиться констатувати, що в міжнародних рейтингах що відображають стан розвитку складових людського потенціалу експерти розміщують Україну серед країн з середнім рівнем розвитку, і, переважно, в другій половині загальних рейтингових списків. Причиною такого стану справ є, ряд чинників, що лежать в політичній, економічній, соціальній площинах. Регулярні політичні та економічні кризи є явищем, що супроводжує весь пе-

ріод незалежності України. Крім того, на відміну від постсоціалістичних країн-членів ЄС, та деяких пострадянських країн, які показники соціально-економічного розвитку суттєво покращили, Україна характеризується їх стрімким зниженням. Події останніх років, на жаль, суттєво поглибили ситуацію і прискорили стрімку втрату країною позицій у світових рейтингах.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В працях Лібанової Е.М., Бобух І.М., Поспелової Т.В., Радіонової І.Ф.



містяться важливі пропозиції щодо стратегії і тактики розвитку людського потенціалу. Зокрема, важливими є пропозиції щодо управління людським розвитком, чинників впливу на цей важливий процес, можливих наслідків та результатів нівелювання з боку держави важливості людського розвитку для поступального розвитку.

**Метою статті** є дослідження позицій України у Міжнародних рейтингах, що визначають, в тому числі, рівень розвитку людського потенціалу за характеристиками розвитку освіти, охорони здоров'я, забезпечення, безпеки, основних прав і свобод.

**Виклад основного матеріалу.** В межах дослідження нами проаналізовано ряд Міжнародних рейтингів, в процесі формуванні яких аналізуються показники соціального розвитку країн, а саме ті, які характеризують можливість отримати освіту, прожити довге і здорове життя, мати належний рівень доходу, розраховувати на безпеку, свободу та захист основних прав. Варто зазначити, що дослідження мають як регулярний, так і нерегулярний характер, тому далі представлені результати спостережень останніх років.

У рейтингу країн світу за якістю життя «The World's Best Countries», що включає ряд показників, що відображають рівень розвитку людського потенціалу (освіта, охорона здоров'я, рівень доходу), за версією газети «The Newsweek», Україна посіла в 2014 році 49 місце серед 100 країн світу. Трійкою лідерів у рейтингу є країни Фінляндія, Швейцарія та Швеція. Замикають рейтинг Камерун, Нігерія та Буркіна-Фасо. Місце країни в рейтингу визначається за станом освіти в країні (2 показника), охорони здоров'я (1 показник), семи показників, що характеризують «якість життя», економічної ситуації в країні (7 показників), політичної ситуації (3 показники). Функціонує даний рейтинг у вигляді інформаційного он-лайн графіка, де країни розміщено в 12 групах (всі країни, G7, G20, Латинська Америка та Карибський регіон, країни Євросоюзу, Європа та Центральна Азія, Східна Азія та Океанія, ASEAN, Південна Азія, Близький Схід та Північна Африка, країни Центральної Африки, BRICS). В залежності від рівня ВВП на особу країни також згруповано у три групи, а саме: ВВП на особу до 3946\$, ВВП на особу від 3946 \$ до 12195 \$ та ВВП на особу понад 12196 \$. Також країни згруповано за кількістю населення на три групи, а саме країни з населенням менше 20 млн., країни з населенням від 20 до 50 млн. осіб, країни з населенням більше 50 млн. осіб [1].

Індекс якості життя «The Quality of Life Index» є комбінованим показником, який вимірює досягнення країн світу та окремих регіонів з точки зору їх здатності забезпечити своїм жителям благополучне життя. Розрахований за методикою британського дослідницького центру «The Economist Intelligence Unit» (аналітичний підрозділ британського журналу «The Economist»), заснованої на комбінації статистичних даних та результатів опитувань громадської думки з відповідних країн. Дослідження було розпочато в 2005 році і охопило 111 держав, для яких на той момент були наявні достовірні статистичні дані. Індекс якості життя вимірює результати суб'єктивної задоволеності життям громадян різних країн світу у співвідношенні їх з об'єктивними показниками соціально-економічного благополуччя жителів країн, що прийняли участь у дослідженні. Індекс складається на основі статистичного аналізу дев'яти ключових показників, які ві-

дображають різні аспекти якості життя населення (охорона здоров'я, інститут сім'ї, суспільна активність громадян, рівень добробуту, рівень політичної стабільності та безпеки, клімат та географічне місце розташування країни, стан ринку праці, політична свобода в країні, гендерна рівність). По кожній групі показників досліджуваних країн групою експертів виставляється оцінка в балах – від 1 до 10 (з використанням тисячних часток). Чим більше балів, тим більш високо оцінюється країна за кожним з критеріїв. При підсумковому розрахунку Індексу показники сумують відповідно до заданої шкали зважування, яка визначається дослідницькою групою після консультацій з експертами, опитаними в процесі дослідження. За результатами глобального дослідження 2005 року і супроводжуючого його рейтингу країн світу за показником «The Quality of Life Index» за версією «The Economist Intelligence Unit» Україна посіла 98 місце серед 111 країн. Лідерами рейтингу є Ірландія, Швейцарія, Норвегія. Замикають рейтинг Танзанія, Гаїті та Зімбабве [2].

У світовому рейтингу за індексом якості життя «The Quality of Life Index» за версією журналу «The International Living» 2011 року Україна зайняла 73 місце серед 192 країн світу. Якість життя розглядається у кожній країні за 9 категоріями і оцінюється за шкалою від 0 до 100 (де 0 результат найгірший, 100 найкращий) по кожній з них. В підсумковому рейтингу визначається питома вага кожного індексу. Вагу кожної категорії експерти визначають так: прожитковий мінімум (1 показник) – 20 %; культура та дозвілля (5 показників) – 10 %; економіка (6 показників) – 15 %; навколишнє середовище (4 показники) – 5 %; громадянська та політична свобода (1 опитування) – 10 %; здоров'я (7 показників) – 10 %; інфраструктура (2 показники) – 10 %; умови життя (3 показники) – 10 %; клімат (3 показники) – 10 %. Лідерами в рейтингу є країни США, Нова Зеландія, Мальта. Замикають рейтинг Ємен, Чад та Сомалі [3].

Всесвітній індекс щастя – «The Happy Planet Index» – запропонований організацією «The New Economics Foundation» (NEF) в 2006 році відображає якість життя людей із врахуванням стану навколишнього середовища. За Всесвітнім індексом щастя Україна знаходилась в 2012 році на 100 місці серед 151 країни. Варто відзначити, що даний рейтинг та Індекс за яким визначається місце країни в ньому визначається станом навколишнього середовища (викиди CO<sub>2</sub>, ВВП на душу населення, ступінь індустріалізації та урбанізації, щільність населення, і географічне розташування країни) та суб'єктивним опитуванням населення щодо оцінки ними свого добробуту за шкалою від 0 до 10 (0 – найгірший результат 10 – найкращий) (опитування інституту Gallup) та тривалістю життя (дані ПРООН) [4].

За Індексом глобальної конкурентоспроможності за версією «The World Economic Forum» в 2011 році Україна знаходилась на 82 місці серед 144 країн світу, а серед 144 країн у 2015 році посіла 76 місце. Індекс глобальної конкурентоспроможності («The Global Competitiveness Index») – глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. Розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму («The World Economic Forum»), заснованої на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів

глобального опитування керівників компаній – щорічного дослідження, яке проводиться Всесвітнім економічним форумом спільно з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів і організацій у країнах, аналізованих у звіті. Дослідження проводиться з 2004 року і на даний момент представляє найбільш повний комплекс показників конкурентоспроможності по різних країнах світу. Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат в досліджуваних країнах), а на одну третину із загальнодоступних джерел (статистичні дані та результати досліджень, здійснюваних на регулярній основі міжнародними організаціями). Всі змінні об'єднані в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність. Але серед змінних, що визначають глобальну конкурентоспроможність країни є ряд показників що відображають рівень розвитку людського потенціалу в країні [5].

Щорічне Всесвітнє дослідження якості життя за версією Інституту «Gallup» проводиться у вигляді обстеження добробуту на основі опитувань населення щодо того, як люди оцінюють життя в даний час і їх очікування протягом наступних п'яти років. Інститут «Gallup» класифікує благополуччя респондентів, як таке, що «процвітає», «бореться» або «страждає», згідно з тим, як вони оцінюють своє поточне і майбутнє життя за шкалою від 0 до 10 на основі шкали «Cantril Self-Anchoring Striving Scale». При відповіді «Процвітання» респонденти мають позитивну думку щодо своєї життєвої ситуації (7+) і мають позитивний погляд на найближчі п'ять років (8+). Вони повідомляють, що мають значно менше проблем зі здоров'ям, менше днів коли хворіють, менше занепокоєння, стрес, сум, гнів, і більше щастя, радості, інтересу і поваги. У випадку відповіді «Боротьба» – благополуччя респондентів є помірним або непослідовним. Ці особи мають помірні погляди щодо їх нинішньої життєвої ситуації або помірну або негативну думку про своє майбутнє. Вони або намагаються в даний час, або чекати боротися в майбутньому. Вони повідомляють про щоденний стрес і занепокоєння про гроші, ніж «процвітання» респондентів, а більш ніж удвічі перевищує кількість лікарняних днів. Вони більш схильні до куріння, і, менш імовірно, щоб харчуватися правильно. У випадку відповіді «Страждання» респонденти мають низькі рейтинги своєї поточної життєвої ситуації (4 і нижче) і негативні погляди на найближчі п'ять років (4 і нижче). Вони більш схильні повідомляти не вистачає основи на їжу і дах, більш імовірно, мають фізичний біль, сильний стрес, неспокій, смуток і гнів. Вони мають менший доступ до медичного страхування і допомоги, і більш ніж в два рази тягара хвороб, у порівнянні з «процвітаючої» респондентів. Результати отримані шляхом телефонного інтерв'ювання з надійністю 95% та статистичною похибкою від 1,7 до 5,7%. Україна згідно опитувань 2015 року має 9% населення що сповістили про «процвітання» (проти 21% в 2011 році), 79% «боротьба», та 36% «страждання» [6].

В основу індексу «The Revolving Index» за версією «The Wall Street Journal» лягли такі критерії: політична ситуація,

соціальне середовище, розрив у доходах, вікова структура населення, рівень безробіття, ВВП на особу. Перший з них визначається за Індексом сприйняття корупції, другий за Індексом розвитку людського потенціалу, підготовленого Програмою розвитку ООН, і коефіцієнту Джині, що відображає ступінь розшарування населення за рівнем доходів. Розробники індексу найбільшої ваги надають саме коефіцієнту Джині, зазначаючи що визначальним є показник добробуту населення, тобто тим що найбільше впливає на бунтівні настрої в країні. Україна в рейтингу 2012 року із 85 країн вже знаходилася на 22 місці [7].

Індекс задоволеності життям («The Satisfaction With Life Index») – комбінований показник, який вимірює рівень суб'єктивного благополуччя людей в країнах світу. Розроблено в 2006 році Е. Уайтом, соціальним психологом з Університету Лечестера (Великобританія). В даний час вважається, що поняття щастя або задоволеності життям – одне з найважливіших напрямів досліджень у галузі соціології, психології, економіки та державного управління. Показники задоволеності життям стали особливістю нинішнього політичного дискурсу та часто розглядаються як певної альтернативи показниками економічного зростання, так як в цілому мають більше спільного з життям реальних людей, ніж абстрактні економічні теорії. Індекс задоволеності життям позиціонується як глобальна проекція суб'єктивного благополуччя людей на планеті і ґрунтується на статистичному аналізі даних мета дослідження різних опитувань, індексів та інших показників за рівнем щастя громадян відповідних країн. У ході дослідження проаналізовано дані, опубліковані спеціалізованими установами Організації Об'єднаних Націй, Світового банку, Організації Економічного співробітництва та розвитку, Всесвітньої Торгової організації, «Gallup», «Economist Intelligence Unit», «New Economics Foundation», інших міжнародних організацій і національних інститутів – всього більше 100 різних досліджень по всьому світу. Отримані дані також проаналізовані щодо здоров'я, економічного добробуту та доступу до освіти 2006 року серед 178 країн світу Україна в рейтингу посіла 174 місце [8].

Щорічно, з 2009 року, незалежною організацією «Legatum Institute» (Великобританія) розраховується міжнародний рейтинг держав за якістю життя в них. Це доволі детальний та якісний аналіз, що досліджує 89 індикаторів розвитку, об'єднаних у 8 груп (економіка, свобода підприємництва, державне управління, освіта, здоров'я, безпека, особиста свобода, соціальна сфера). За даним рейтингом Україна серед 142 країн у 2015 році перебуває на 70 сходинці, що на 7 позицій нижче за показник 2014 року (63 місце) і замикає рейтинг серед країн із середнім рівнем розвитку. Варто відзначити що в кінці світового рейтингу Україна перебуває за показниками державного управління (120 місце), особистої свободи (91 місце) та показниками економічного розвитку (128) місце. Провідну позицію серед країн-лідерів рейтингу Україна займає за показниками розвитку сфери освіти (37 місце). За рештою груп показників держава займає у рейтингу місце, переважно, в середні рейтингу [9].

Індекс соціального прогресу «The Social Progress Index» за версією некомерційної організації «The Social Progress Imperative» (CIIA) відображає рівень задоволення населення

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

країни в соціальних та екологічних потребах, можливості створення передумов для підвищення чи підтримки на високому рівні якості життя, забезпечувати умови для розвитку людського потенціалу. Індекс формується на основі 54 базових показників потреб людини та основ її добробуту. Прогрес вимірюється шляхом обстеження соціальних та екологічних результатів, що включають охорону здоров'я, житлові та санітарні умови, рівність, включення, стійкість, особисту свободу та безпеку. До кожної складової прогресу входять від трьох до п'яти показників. В 2015 році участь в обстеженні прийняло 133 країни, серед яких за Індексом соціального прогресу Україна посіла 62 місце. За показником «Задоволення базових людських потреб» країна знаходиться на 60 позиції, «Можливості» – 50 позиція, «Добробут» – 97 позиція. Варто відзначити, що в рейтингу 2015 року Україна знаходиться на останніх позиціях серед країн-членів ЄС, тоді як Росія, навпаки, за цим показником знаходиться на 71 позиції, а Білорусь на 66 [10].

Варто зазначити, що існує ряд інших світових рейтингів, які в розрахунках своїх індексів враховують показники розвитку людського потенціалу. Такими є, наприклад, обстеження якості життя від Єврофонду EQLS серед країн-членів Євросоюзу, рейтинг якості життя ОЕСР «Better Life Initiative» та інші. На жаль, в них Україна участі не приймає, на відміну від Російської Федерації та Білорусії, які не є членами Організації економічного співробітництва та розвитку, але у дослідженні участь приймають щорічно.

В цілому, розглянуті підходи до оцінки якості життя та рівня розвитку людського потенціалу є структурованими та включають в себе в середньому 9–11 основних компонентів. Вони фактично складаються з трьох характеристик, котрі є менш орієнтованими на матеріальне споживання і складаються із компонентів якості життя (здоров'я та освіта), можливостей самозабезпечення (рівень доходів та зайнятість), базових характеристик умов проживання (екологічна складова) та соціальна складова. Аналіз міжнародних індикаторів дозволяє зробити такі висновки:

- у багатокомпонентних системах соціальних показників важливу роль відіграють показники доходу (в т. ч. ВВП на особу, грошові доходи). Показники доходу є складовими всіх розглянутих методик оцінки рівня розвитку людського потенціалу;
- для оцінки розвитку та моніторингу наслідків застосування соціально-економічних інструментів державного регулювання розвитку людського потенціалу застосовуються різні показники, але отримані оцінки є схожими для країн;
- системи оцінки мають різний ступінь комплексності, але чітку цільову чи структурну функцію;
- у всіх міжнародних співставленнях використовуються як статистичні (об'єктивні) так і суб'єктивні (на основі опитувань експертів, громадян) оцінки;
- до міжнародних рейтингів постійно включаються демографічні індикатори, котрі відображають тривалість життя, що тісно пов'язані з рівнем економічного та соціального розвитку в країні;
- набір показників, за якими оцінюється одна проблема може бути різним для країн в залежності від рівня соціально-економічного розвитку.

На жаль, ці рейтинги та показники, які розраховуються по кожній з досліджуваних країн, як показав аналіз, мають ряд не-

доліків для можливості формування управлінських рішень щодо розвитку людського потенціалу. Насамперед, відсутня систематичність спостережень, рейтинги є або досить новими, або формуються раз у декілька років. Наступними моментами є те, що ряд даних, які в них використовуються є досить умовними, отриманими або шляхом опитування громадян, або шляхом експертних оцінок, що є також досить проблематичним. Крім того, різними є державний та адміністративний устрої країн, рівень централізації управлінських функцій та інші моменти.

Заслуговує на увагу розроблена у 2000 року фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В.Птухи Національної академії наук України за участю фахівців Державної служби статистики України методика розрахунку Регіонального індексу людського розвитку. До розрахунку Індексу включено 33 показника, об'єднані у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку. Ними є показники, які характеризують відтворення населення (5 показників), соціальне становище (6 показників), комфортне життя (6 показників), добробут (5 показників), гідна праця (6 показників), та освіта (5 показників). Показники обрані фахівцями для розрахунку Індексу підпадають під ряд критеріїв, а саме: придатність для щорічних розрахунків, забезпеченість наявною інформацією Державної служби статистики України, забезпечення надійності оцінок на регіональному рівні, відповідність специфіці проблем людського розвитку в Україні (диференціація окремих показників за віком, статтю та типом місцевості), однозначність трактування щодо впливу на людський розвиток, відсутність високої кореляції між окремими показниками, достатність статичної та динамічної варіації. Вважаємо що важливим є те що в індексі враховано адміністративний поділ України, наявність регулярних спостережень та, власне, те, що можна побачити розшарування регіонів за рівнем розвитку людського потенціалу.

Отже, рівень розвитку людського потенціалу, зазвичай оцінюється за критеріями можливості прожити довге та здорове життя, отримати доступ до якісної освіти та такі знання, які дадуть можливість отримати гідне робоче місце та мати такий рівень добробуту, який дасть можливість розширювати, в цілому, вибір людини. Показником, який узагальнює всі три найбільш вживані для аналізу рівня розвитку людського потенціалу складові є Індекс розвитку людського потенціалу (HDI), далі (ІРЛП), який займає особливе місце серед згаданих вище показників. Даний інтегральний показник розроблений експертами ООН в 90-х роках минулого століття і використовується для порівняльної оцінки бідності, грамотності, середньої тривалості життя й інших показників людського розвитку в країнах. Цей індекс сприйнятий міжнародним співтовариством, вважається, що він найбільш адекватно відображає рівень розвитку людського потенціалу країн, які досить сильно відрізняються, насамперед, за рівнем економічного розвитку.

Індекс ґрунтується на узагальненні трьох основних кількісно вимірюваних параметрів розвитку людської особистості, а саме:

- довіліття/довге та здорове життя (вимірюється показниками очікуваної тривалості життя при народженні для обох статей);
- отримання знань/освіти (вимірюється показниками рівня грамотності дорослого населення та сукупним валово-

вим коефіцієнтом осіб що вступили на навчання до початкових, загальних середніх та вищих навчальних закладів, або доступністю освіти);

- підтримка належного рівня життя (вимірюється показником валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності на особу). Переваги ІРЛП є очевидними: відносна простота розрахунків, зручність у використанні, доступність даних для розрахунків, можливість зіставлення із максимально можливою кількістю країн (у Звітах ООН 2004–2014 років порівнюється, в середньому, 187 країн світу).

Проаналізуємо тенденції зміни Індексу в 1991–2014 роках в Україні та країнах–членах ЄС.

Для аналізу взято дві групи країн, а саме розвинені країни–члени ЄС (Нідерланди, Німеччина, Великобританія, Франція, Бельгія, Люксембург, Данія, Швеція, Франція, Фінляндія, Іспанія, Італія, Португалія) та постсоціалістичні країни–члени ЄС (Польща, Литва, Естонія, Словаччина, Угорщина, Хорватія, Латвія, Румунія, Болгарія, Словенія).

В аналізі розглянуто як значення індексу, так і рейтинг країн. Для кожного порівняння розраховано, в тому числі, середні, для кожної групи країн, щорічні показники Індексу та в динаміці представлено у співставленні з показниками України.

Країни–члени ЄС першої групи традиційно входять в число країн з дуже високими показниками Індексу розвитку людського потенціалу. Не маючи комуністичного минулого та прагнучи досягнути вершин розвитку, розуміючи важливість потенціалу людини, намагаючись зберегти та удосконалити кращі традиції ведення господарської діяльності країни перейшли до нового етапу розвитку. На даному етапі першочергова роль і значення людини слугували збереженню за країнами статусу соціально орієнтованих та закріплення за ними лідируючих світових позицій. Як свідчить рисунок, країни мають стабільну динаміку росту Індексу, відсутні різкі коливання його значень.

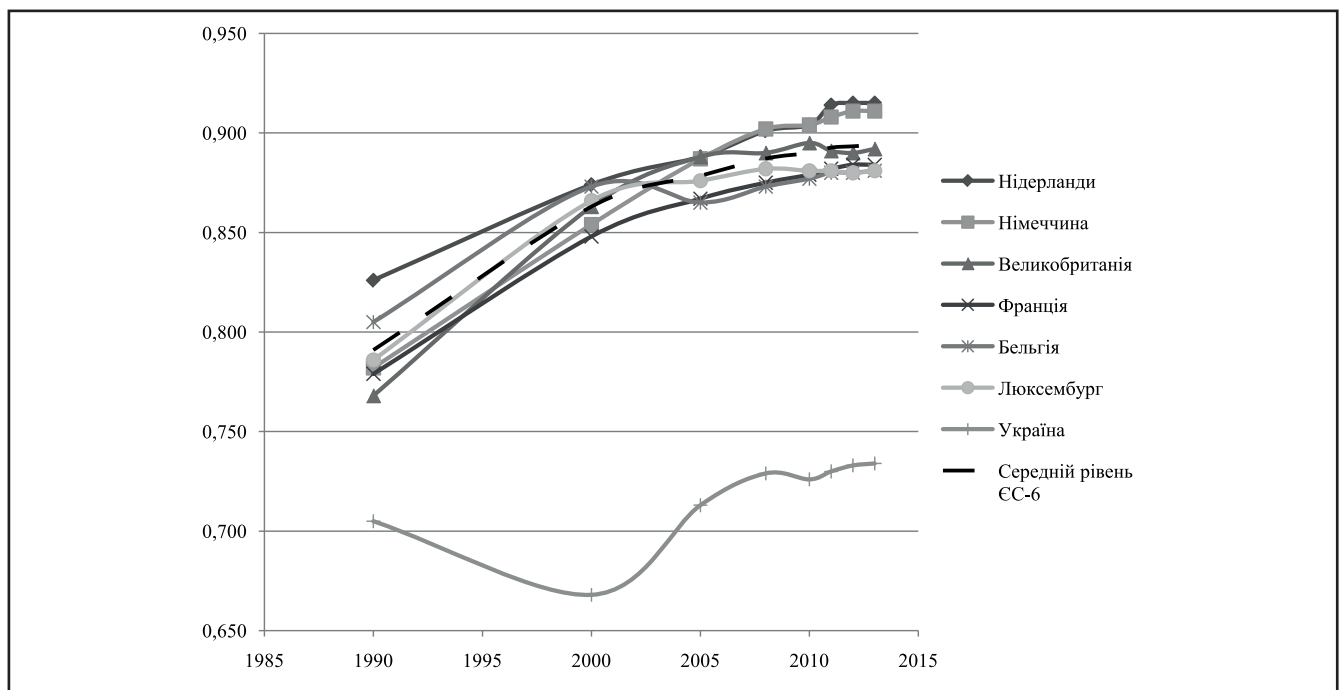
Як свідчать дані дослідження, Україна займає останні, серед досліджуваних країн, позиції в рейтингу, не наближаючись, навіть до середньозважених показників. За показниками ІРЛП порівняно з 1991 роком, Великобританія зміцнила позиції на 0,124, Німеччина – 0,129, Нідерланди – 0,089, Бельгія – 0,076 пункти (середньозважений приріст склав 0,17 пунктів). Україна зміцнила свої позиції в 2014 році порівняно з 1990 роком лише на 0,029 пунктів (див. рис.2).

На рисунку 3 представлено співставлення рейтинг ІРЛП України та групи розвинених країн–членів ЄС. Традиційно, з початку формування рейтингу дана група країн знаходиться на перших позиціях і входить до групи країн із дуже високими показниками рівня розвитку людського потенціалу. Явними лідерами рейтингу є Нідерланди, Данія, Великобританія, Швеція, Німеччина, Люксембург. Італія, Франція, Фінляндія, Бельгія, Португалія також входять до групи країн з дуже високими показниками рівня розвитку людського потенціалу хоча і в рейтингу дещо поступаються країнам–членам ЄС цієї ж групи. Варто зазначити, що країни–члени ЄС займають в групі країн з дуже високими показниками рівня розвитку людського потенціалу найбільшу частку (в 2014 році серед 49 країн даної групи 26 представлено країнами–членами ЄС, що становить 53%).

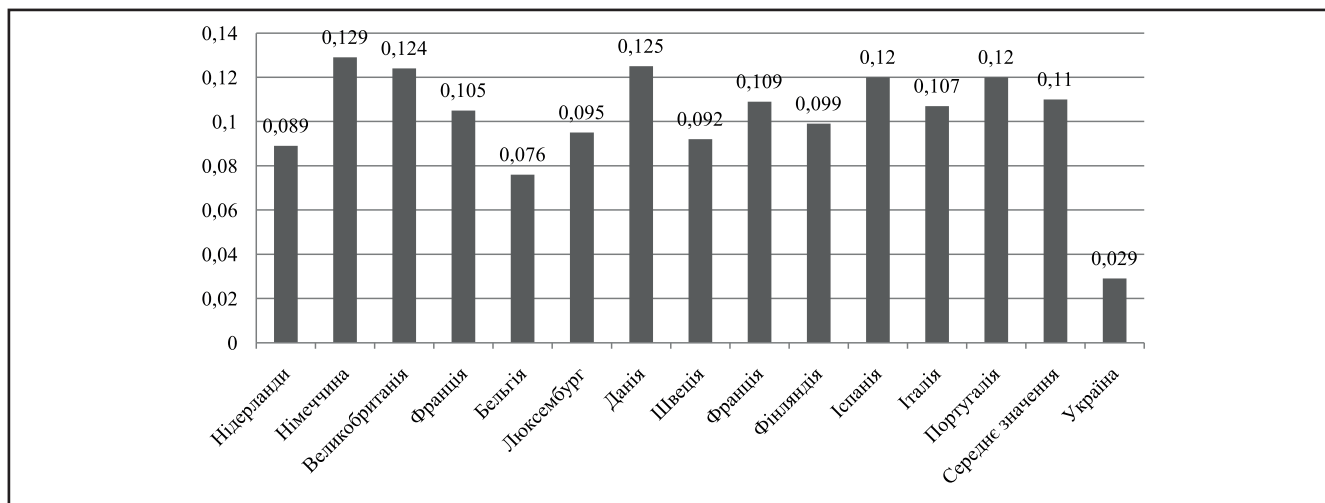
Аналіз зміни позицій в рейтингу свідчить про незначну, але поступову втрату ліdersьких позицій даної групи країн. Істотно здали свої позиції Франція, Фінляндія, Іспанія, Португалія, Бельгія.

На рисунку 4 представлено порівняння позицій країн в рейтингу в 1991 та 2014 роках.

В середньому, зміна позицій в рейтингу має негативну динаміку. Якщо Німеччина, Нідерланди, Люксембург та Данія з 1991 року посилили свої позиції, то переважна більшість ліdersькі позиції втратили, а середній показник зміни позицій в рейтингу має негативний тренд. Найбільше ліdersькі позиції

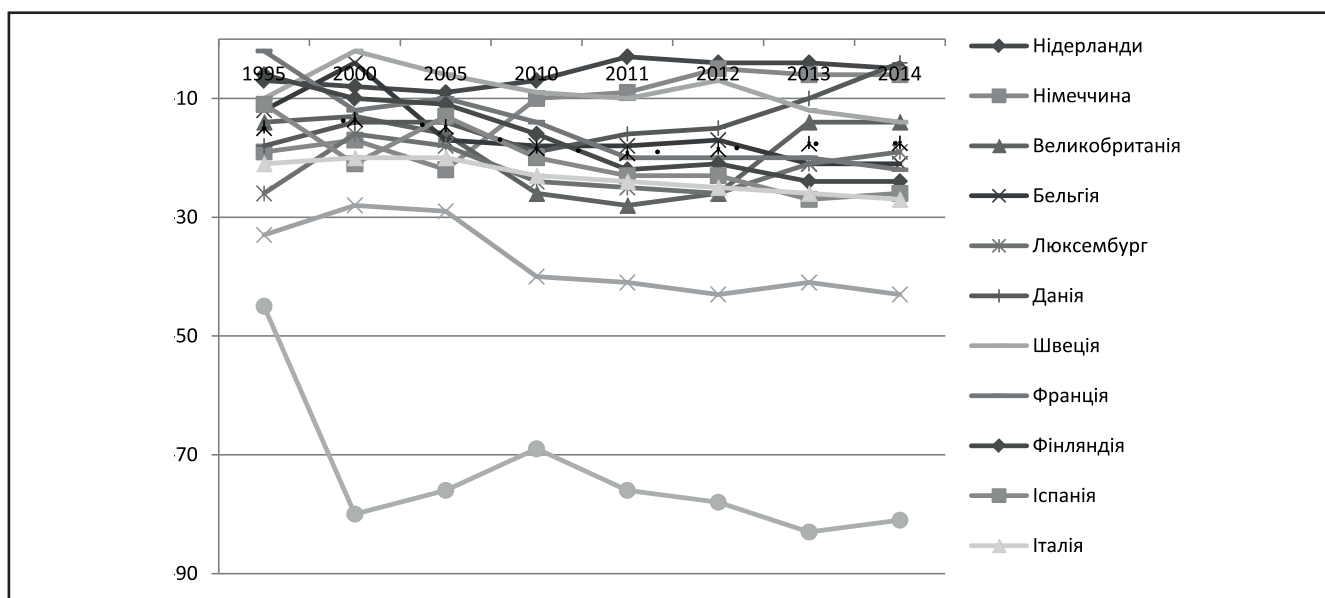


**Рисунок 1. Україна та розвинені країни–члени ЄС в рейтингу Індексу розвитку людського потенціалу 1991–2014 рр. \***  
\* Джерело: складено автором за [11].



**Рисунок 2. Зміна позицій України та розвинених країн-членів ЄС в рейтингу Індексу розвитку людського потенціалу в 2014 році порівняно з 1991 роком\*.**

\* Джерело: складено і розраховано автором за [11].



**Рисунок 3. Рейтинг розвинених країн-членів ЄС та України за Індексом розвитку людського потенціалу в 1991–2014 рр.\*.**

\* Джерело: складено автором за [11].

здали Франція (-20), Фінляндія (-18) та Іспанія (-15), дещо меншими є показники Бельгії (-9), Швеції (-4) та Італії (-6).

Отже, високорозвинені країни-члени ЄС поступово втрачають статус країн-лідерів світу за показниками розвитку людського потенціалу. Пояснити такі зміни можна рядом чинників. Насамперед, на дану групу країн вплинула світова фінансово-економічна криза 2008–2009 роки. Хоча країни і прийняли всі можливі заходи для пом'якшення її наслідків і недопущення зниження рівня життя, прослідковується негативний тренд саме в цей період. На світову арену виходять нові країни-лідери (Сінгапур, Гонконг, Ізраїль, Нова Зеландія), що поступово займають все більшу частку в світовому поділі капіталу і праці.

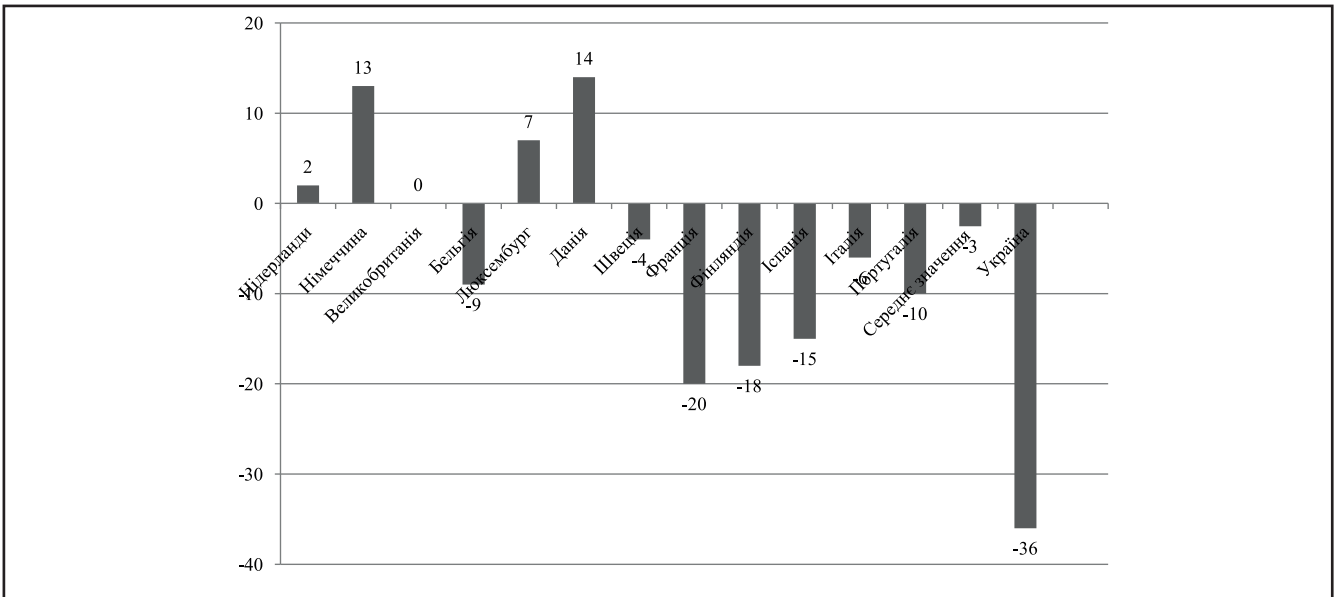
Порівняння України за показниками ІРЛП з 10 постсоціалістичними країнами-членами ЄС за 1990–2004 роки показало наступні тенденції. Маючи в 1991 році однакові, та, навіть вищі, ніж в Угорщині, Болгарії та Хорватії, старто-

ві передумови для стабільного та стійкого розвитку, Україна порівняно з цією групою країн також до 2014 року опинилася в числі аутсайдерів.

Зміна місця країн в рейтингу ІРЛП з 1991 до 2014 року представлено на рисунку 5.

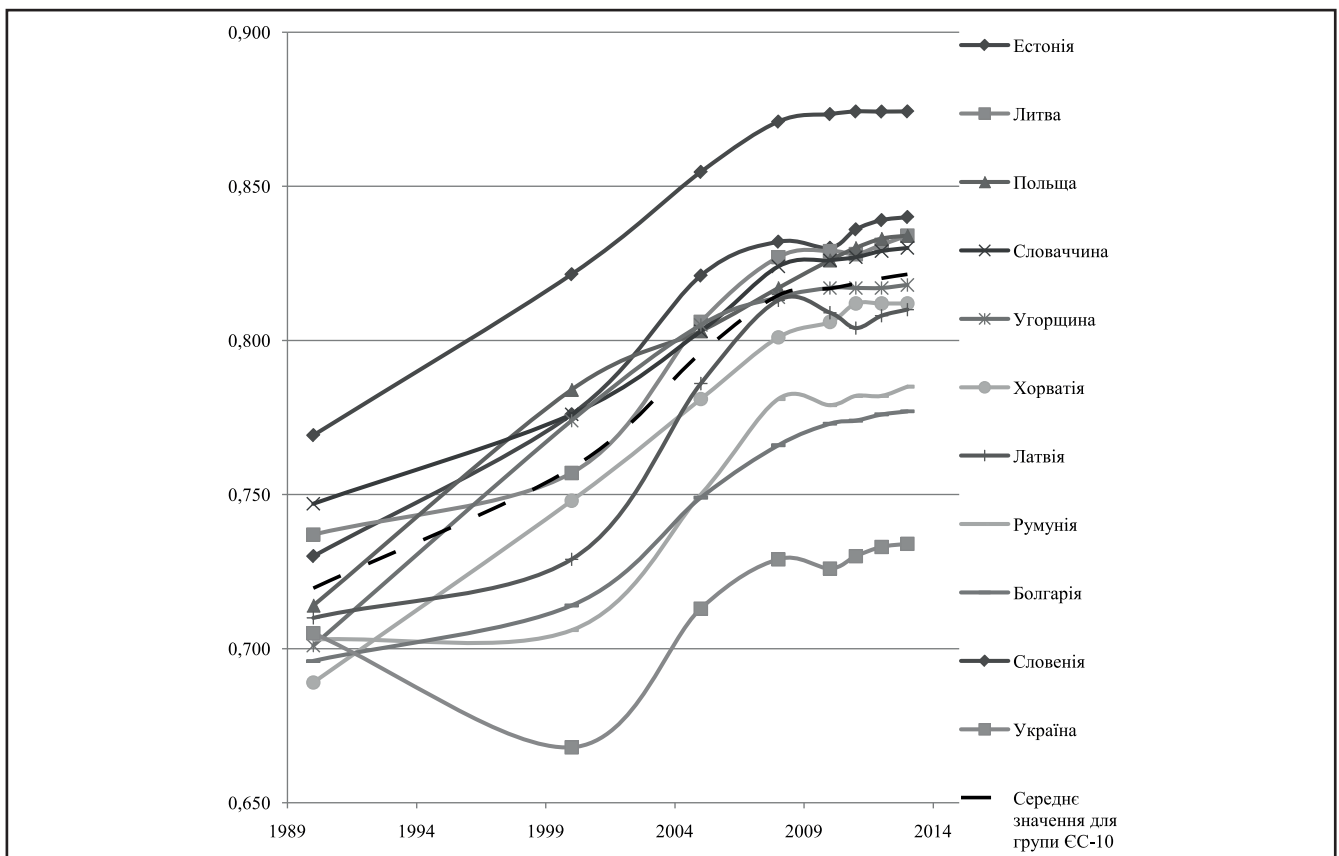
Як свідчать дані рисунку 6, в цілому, країни мають позитивну динаміку розвитку людського потенціалу. Особливо помітними є досягнення Естонії, Польщі, Угорщини, Хорватії та Словенії. Найбільші, порівняно з 1991 роком показники приросту в 2014 році продемонстрували Хорватія (+0,123), Польща (+0,12) та Угорщина (+0,117) пункти тоді як середній темп приросту для групи становить 0,102 пункти.

Зміна місця групи постсоціалістичних країн-членів ЄС в світовому рейтингу ІРЛП демонструє позитивну динаміку (рис. 7). В 1991 році Латвія, Литва, Хорватія, Естонія, Румунія, Болгарія, Польща та Угорщина мали на порядок нижчі за українські позиції в світовому рейтингу ІРЛП. Вже в 2000



**Рисунок 4. Зміна позицій розвинених країн-членів ЄС та України в рейтингу Індексу розвитку людського потенціалу в 2014 році порівняно з 1991 роком\*.**

\* Джерело: складено і розраховано автором за [11].



**Рисунок 5. Україна та постсоціалістичні країни-члени ЄС в рейтингу Індексу розвитку людського потенціалу 1991-2014 рр.\***

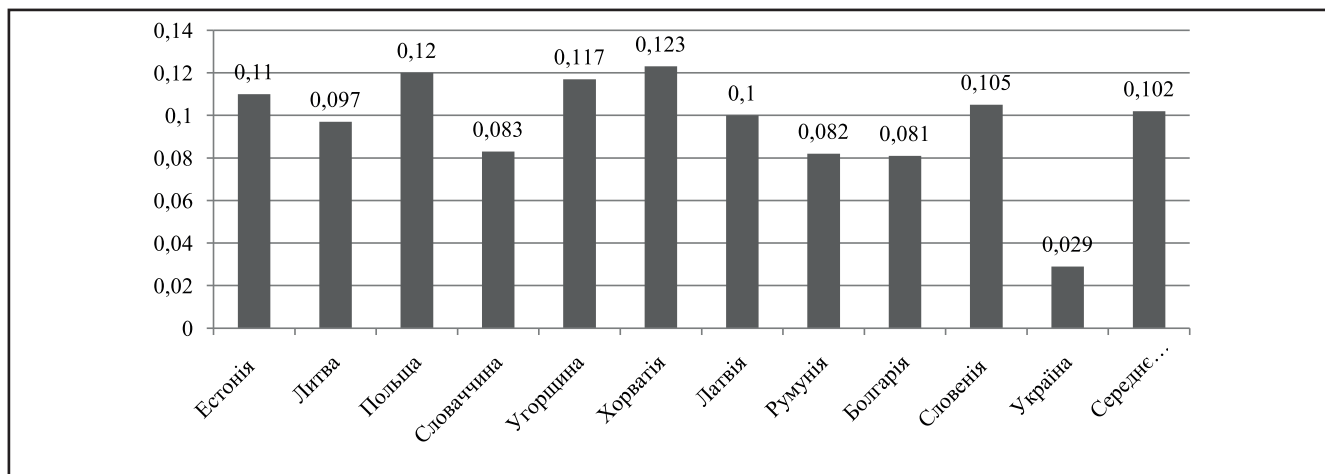
\* Джерело: складено автором за [11].

році їх позиції стрімко вирости, а Україна, навпаки, з 1991 року до 2000 року втратила 35 позицій, і з 45 місця в рейтингу 1991 року опинилася на 80 в 2000 році.

Динаміка зміни позицій в світовому рейтингу за ІРЛП серед постсоціалістичних країн-членів ЄС (рис. 8) засвідчила значний прогрес Естонії (+47 позицій), Латвії (+46 позицій)

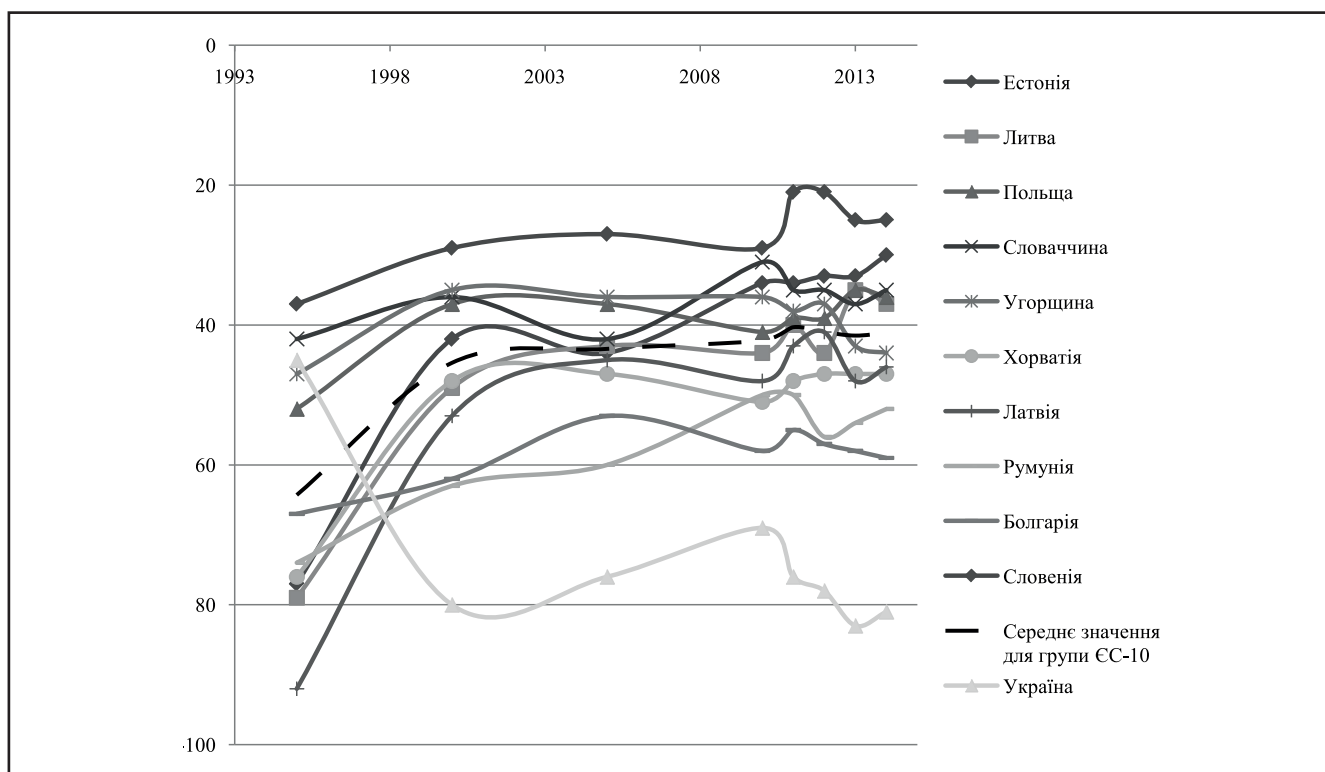
та Литви (+42 позиції). В середньому на 20 позицій, у рейтингу піднялись Польща та Хорватія. Словенія та Угорщина маючи серед даної групи країн найвищі вихідні позиції рейтингу також змогли їх покращити піднявшись, відповідно, на 12 та 3 позиції. Румунія хоча і покращила за 23 роки позиції на 22 пункти, все ж залишається із Болгарією із прогресом

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ



**Рисунок 6.** Зміна позицій України та постсоціалістичних країн-членів ЄС в рейтингу Індексу розвитку людського потенціалу в 2014 році порівняно з 1991 роком\*.

\* Джерело: складено і розраховано автором за [11].



**Рисунок 7.** Рейтинг постсоціалістичних країн-членів ЄС та України за Індексом розвитку людського потенціалу в 1991–2014 роках\*

\* Джерело: складено автором за [11].

у 8 позицій в числі країн з високими показниками розвитку людського потенціалу, тоді як решта 26 країн-членів ЄС в групі країн з дуже високими показниками розвитку людського потенціалу.

Місце України у світовому рейтингу ІРЛП змінювалося суттєво. Якщо в 1991 році країна знаходилась в рейтингу на 45 місці, то вже в 2000 році на 80, а в 2008 році на 85. В 2014 році, за даними останнього Звіту [12], Україна знаходить на 82 (серед 188 країн) місці в світі за ІРЛП.

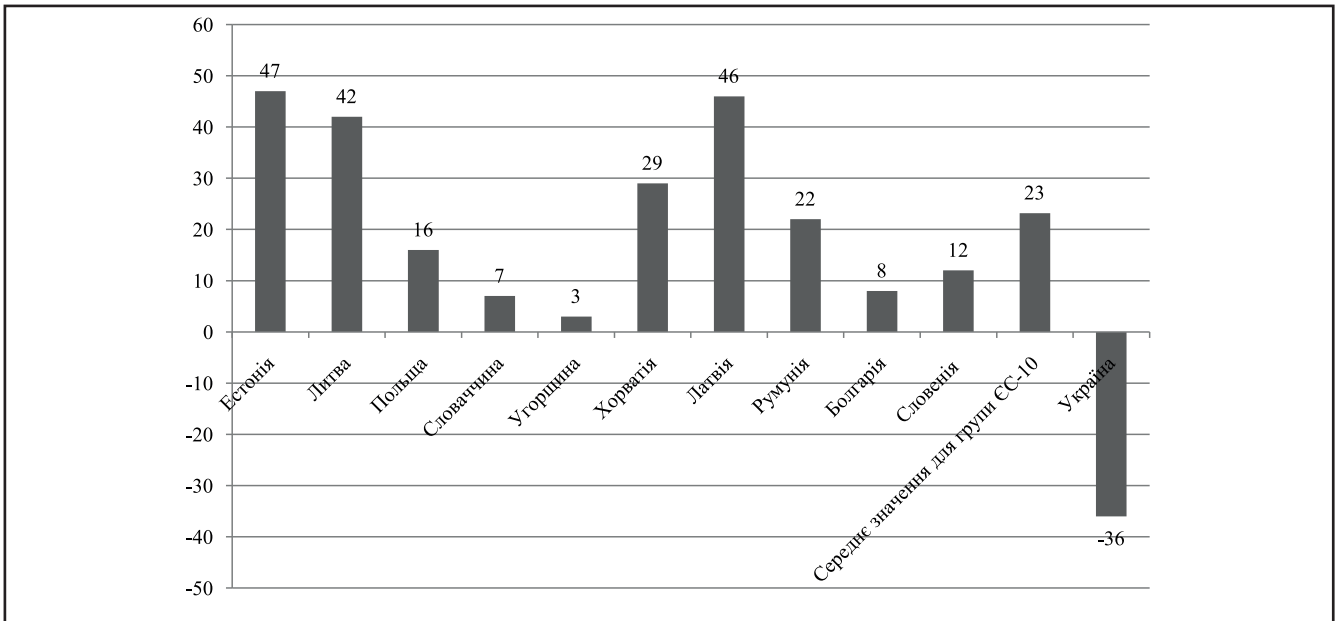
У таблиці 1 відображено динаміку основних складових ІРЛП для України впродовж 1991–2014 років.

Таблиця 1

Розвиток людського потенціалу в Україні в 1991–2014 роках (за складовими ІРЛП, Програми розвитку ООН)\*

\* Джерело: складено і розраховано автором за [13].

Як видно, починаючи з 1990 року спостерігалась тенденція поступового зниження ІРЛП для нашої країни. Впродовж останнього часу, 2005–2014 років, Україна в середньому знаходилась на 77 місці з 187 країн, тоді як у 1990 році вона посідала 45 місце з 177 країн. Це сталося, в першу чергу, за рахунок відносного погіршення, порівняно з іншими країна-



**Рисунок 8. Зміна позицій постсоціалістичних країн-членів ЄС та України в рейтингу Індексу розвитку людського потенціалу в 2014 році порівняно з 1991 роком\*.**

\* Джерело: складено і розраховано автором за [11].

**Таблиця 1. Розвиток людського потенціалу в Україні в 1991–2014 роках (за складовими ІРЛП, Програми розвитку ООН)\***

Роки	1991	2000	2001	2002	2003	2004	2005/06	2007/08	2009/10	2011	2012	2013	2014
Місце України в рейтингу за Індексом розвитку людського потенціалу (порівняно з попереднім роком)	45	80 (-6)	75 (+5)	70 (+5)	78 (-8)	77 (+1)	76 (+1)	85 (-9)	69 (+16)	76 (-7)	78	83	82
Очікувана тривалість життя, років	70,5	68,1	69,2	69,5	66,1	66,1	67,7	68,2	68,6	68,5	68,8	68,5	71,0
Рівень грамотності дорослого населення, %	95	99,6	99,6	99,6	99,4	99,4	99,4	99,7	99,7	99,6	99,6	99,8	99,8
Доступність освіти (частка осіб, що вступили до початкових, загальних середніх та вищих навчальних закладів), %	71	77	81	84	86	85	86,5	90	89	89	89,1	89,0	89,4
ВВП на душу населення за ПКС, тис. дол. США	5,18	3,816	4,35	4,87	5,491	6,394	6,848	6,914	6,535	6,175	6,428	8,215	8,178
Динаміка Індексу людського розвитку, (% до попереднього року)	-	100,8	102,4	101,4	98,6	101,0	101,1	101,0	89,2	102,7	101,5	99,2	

\* Джерело: складено і розраховано автором за [13].

ми, показника тривалості здорового життя та нижчих темпів зростання ВВП на особу за ПКС.

Глазьевим С. та Локосовим В. [14] в 2012 році було запропоновано оціночні характеристики відтворення людського потенціалу на основі порівняння максимально критичних значень показників з фактичними. При цьому максимально критичними автори вважають такі значення показників, вихід за межі яких є свідченням виникнення загрози функціонуванню економіки та життєдіяльності суспільства внаслідок порушення руху процесів, що відображаються цими показниками. Зазвичай, в якості максимально критичного значення визначається певне число, перевищення (при зростанні показника) чи зниження (при зменшенні показника) котре є свідченням входження системи в зону ризику. Ав-

тори, також пропонують розрізняти показники та відповідні їм критичні значення, що визначають здатність системи до простого відтворення та здатність системи до розвитку. Вихід за межі перших означає, що система втрачає здатність до самозбереження і виникає загроза або її розпаду або переходу до якісно нового стану. Вихід за межі других відображає втрату системою конкурентоздатності, внаслідок чого виникає загроза її підпорядкуванню чи поглинанню іншою соціально-економічною системою.

На основі запропонованої авторами ідеї нами зроблено спробу максимально проаналізувати як кількісні, так і якісні характеристики розвитку людського потенціалу. Шляхом співставлення показників України та середнього значення аналогічних показників для постсоціалістичних країн-чле-



## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

**Таблиця 2. Оцінки, що характеризують відтворення людського потенціалу в Україні та постсоціалістичних країнах-членах ЄС в 2000–2014 роках\***

	Показник	Середнє значення показника для постсоціалістичних країн-членів ЄС (10 країн)		Фактичне значення для України		Відхилення 2000–2014 років	
		2000	2014	2000	2014	ЄС-10	Україна
1	Коефіцієнт народжуваності (на 1000 населення)	9,21	7,8	9,74	11,1	-1,41	+1,36
2	Кількість народжених на одну жінку	1,33	1,11	1,47	1,51	-0,22	+0,04
3	Рівень смертності (на 1000 населення)	11,7	12,04	15,3	14,6	+0,34	-0,7
4	Річний приріст ВВП, %	4,94	2,28	5,9	-6,8	-2,66	-12,7
5	Частка імпорту в структурі ВВП, % ВВП	44,65	57,4	73,8	52,1	+12,75	-21,7
6	Доступ населення до санітарно-гігієнічних умов, % населення	90,5	94,7	93,2	95,9	+4,2	+2,7
7	Частка доходу, що виробляється 20% найбіднішого населення (5-й квінтіль)	7,97	8,77	7,7	10,2	+0,8	+2,5
8	Інфляція, дефлятор ВВП (% на рік)	10,9	23,11	1,23	14,73	+12,21	+13,5
9	Очікувана тривалість життя при народженні, років	72,2	67,85	75,9	71,15	-4,35	-4,75
10	Кількість мобільних телефонів на 100 осіб	24,8	1,7	128,3	144,1	-23,1	15,8
11	Приріст населення, % за рік	-0,51	-1,0	-0,4	-0,28	-0,49	+0,12
12	Приріст міського населення, % за рік	-0,55	-0,95	-0,29	0,02	-0,4	+0,31
13	Частка дітей, охоплених дошкільною освітою, % дітей дошкільного віку	97,11	94,6	96,6	98,4	-2,51	+1,8
14	Частка населення пенсійного віку в структурі робочої сили, % населення працездатного віку	21,0	19,97	26,0	21,8	-1,03	-4,2
15	Частка молоді у структурі робочої сили, % населення працездатного віку	26,27	22,0	24,5	20,8	-4,27	-3,7
16	Кількість банкоматів на 100000 дорослого населення	47,25	28,2	73,3	103,1	-19,05	+29,8
17	Кількість комерційних банків на 100000 дорослого населення	32,5	3,7	29,9	0,91	-28,8	-28,99
18	Частка оплата праці в структурі витрат підприємств, %	17,5	14,9	16,4	11,0	-2,6	-5,4
19	ІСЦ (2010 р.=100)	62,9	34,8	109,4	121,5	-28,1	12,1
20	Зайнятість в сільському господарстві, % робочої сили	15,22	10,04	23,4	17,2	-5,18	-6,2
21	Зайнятість в промисловості, % робочої сили	31,33	20,8	29,5	20,7	-10,53	-8,8
22	Зайнятість в сфері послуг, % робочої сили	53,3	60,3	13,3	62,1	+7	48,8
23	Частка жінок в структурі робочої сили, %	43,5	46,8	44,9	49,7	+3,3	+4,8
24	ВВП на особу, в поточних \$	4576,9	15412,4	635,7	3082,5	+10835	+2446,8
25	Приріст ВВП на особу, % за рік	5,05	2,66	6,97	-0,84	-2,39	-7,81
26	ВВП на одного зайнятого	19201,9	28274,8	6319	1055	+9072,9	-5264
27	Коефіцієнт Джині	31,6	31,4	29,5	24,75	-0,2	-4,75
28	Витрати на освіту, % ВВП	4,7	4,5	4,7	6,2	-0,2	+1,5
29	Витрати на освіту, % державних витрат	11,4	10,3	11,35	13,5	-1,1	+2,15
30	Витрати на охорону здоров'я, \$ на особу	277,5	1044,15	35,6	312,7	+766,65	+277,1
31	Витрати на охорону здоров'я, % державних витрат	10,52	11,73	10,23	12,17	+1,21	1,94
32	Витрати на охорону здоров'я, % ВВП	6,24	7,0	5,6	7,8	+0,76	+2,2
33	Кількість лікарняних ліжок в розрахунку на 1000 населення	7,0	6,1	8,82	9,0	-0,9	+0,18
34	Захворюваність на туберкульоз, випадків захворювання на 100000 населення	68,4	32,1	114	96	-36,3	-18
35	Частка приватних витрат на охорону здоров'я у структурі загальних витрат на охорону здоров'я, % загальних витрат	24,0	24,4	44,05	42,8	+0,4	-1,25
36	Умисні вбивства, на 100000 осіб	4,75	2,58	7,6	4,3	-2,17	-3,3
37	Рівень участі молоді в робочій силі, % осіб віком 15–24 роки в робочій силі	38,61	32,95	40,2	41,5	-5,66	+1,3
38	Рівень участі в робочій силі, % населення віком 15–64 роки що входить до складу робочої сили	66,5	69,25	67	67,7	+2,75	+0,7
39	Відсотки за кредитування для населення, % на рік	17,2	8,4	41,5	17,7	-8,8	-23,8
40	Довгострокове безробіття, % безробітних	47,4	51,3	63,3	28,0	+3,9	-35,3
41	Витрати на оборону, % державних витрат	5,97	4,05	9,5	5,7	-1,92	-3,8
42	Співвідношення учнів та вчителів у початковій школі	15,25	13,67	19,9	16,5	-1,58	-3,4
43	Співвідношення учнів та вчителів у старшій школі	11,65	9,97	13,4	9,3	-1,68	-4,1
44	Витрати на дослідження та розробки, % ВВП	0,7	1,15	0,96	0,73	+0,45	-0,23
45	Кількість дослідників (R & D) на 1000000 осіб	1627,0	2336,3	1467,1	1252,9	+709,3	-214,2
46	Частка безробітних з початковою освітою, % від загальної кількості безробітних	25,3	25,32	8,6	7,4	0,02	-1,2
47	Частка безробітних із загальною середньою освітою, % від загальної кількості безробітних	67,5	62,1	58	52,9	-5,4	-5,1
48	Частка безробітних з вищою освітою, % від загальної кількості безробітних	7,5	11,9	33,3	39,7	+4,4	+6,4
49	Рівень безробіття, (% від кількості робочої сили)	13,1	11,5	11,6	7,9	-1,6	-3,7
50	Рівень безробіття серед молоді (% від обсягу робочої сили у віці 15–24 роки)	26,4	27,6	24,8	17,8	1,2	-7

\* Джерело: складено і розраховано автором за [15].

нів ЄС (Болгарія, Хорватія, Латвія, Словенія, Словаччина, Румунія, Угорщина, Польща, Литва, Естонія) проаналізовано в динаміці понад 50 якісних та кількісних характеристик рівня розвитку людського потенціалу (табл. 2).

Людський потенціал України характеризується негативними трансформаційними процесами за всіма його складовими. Аналіз наведених фактів свідчить про низьку результативність, в тому числі, державного регулювання розвитку людського потенціалу в Україні. Для досягнення значного прогресу в підвищенні результативності державного регулювання потрібні серйозні й послідовні реформи. Пріоритетне завдання – підвищення діяльносного компонента людського потенціалу українського суспільства. Для цього слід ужити політичних заходів для стимулювання інновацій, конкуренції та вдосконалення інституційної бази, що, у свою чергу, надасть об'єктивного підґрунтя для визначення розвитку людського потенціалу як пріоритету для державної політики [16].

Людський розвиток в Україні перебуває в протилежному цивілізаційному прогресивному напрямі руху. Людський потенціал не тільки не використовується і не приростає, а й часом навіть руйнується. Слабкий поступальний рух країни до постіндустріального стану актуалізує пошук нових соціальних координат людського розвитку. Тільки на шляху самоорганізації населення, підтриманого цілеспрямованою взаємодією всіх суб'єктів соціального розвитку регіонів країни можна змінити ситуацію з людським розвитком, спрямувавши всі зусилля на збереження та розвиток людського потенціалу [17].

Необхідно зауважити, що в науковій літературі щодо індексу розвитку людського потенціалу часто висловлюються критичні зауваження, які стосуються як, в цілому, принципів його побудови, так і параметрів, що входять до його складу. Головним недоліком індексу є те, що він охоплює лише частину можливих характеристик рівня людського розвитку і не відображає інших актуальних проблем в країні, зокрема пов'язаних зі станом здоров'я населення, інформативністю показника ВВП на особу за ПКС для суспільства, з високою монополізацією тощо, показниками освітньої діяльності, що відображаються в індексі, а саме рівень грамотності дорослого населення та доступність освіти (частка осіб, що вступили до початкових, загальних середніх та вищих навчальних закладів), які є досить умовними тощо. Наприклад, в Україні є майже 100 % освіченого населення і тому за цим показником ситуація виглядає благополучно, але не враховується якість знань, яку, зокрема, можна було б враховувати за кількістю випускників, що після закінчення навчальних закладів не можуть знайти роботу, досить часто в силу своєї профнепридатності.

Висновки. Таким чином, незважаючи на окремі недоліки, індекс розвитку людського потенціалу може вважатися достатньо інформативним інтегральним показником стану розвитку суспільства в кожній із країн світу. Науковою проблемою є вивчення механізмів державного регулювання соціально-економічного розвитку, які могли б підвищити загальну величину цього індексу. Найменш інерційним та найбільш ефективним засобом державного регулювання зазвичай є інструментарій фінансового механізму і на його можливості в цьому аспекті варто звернути увагу в першу чергу.

### Список використаних джерел

1. Офіційний сайт газети «The Daily Beast» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.thedailybeast.com/newsweek/2010/08/15/interactive-infographic-of-the-worlds-best-countries.html>.
2. Офіційний сайт газети «The Economist» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economist.com/media/pdf/QUALITY\\_OF\\_LIFE.pdf](http://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf).
3. Офіційний сайт журналу «The International Living» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.internationalliving.com/qofl2011/>.
4. Офіційний сайт «The New Economics Foundation» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.happyplanetindex.org/assets/happy-planet-index-report.pdf>.
5. Офіційний сайт «The World Economic Forum» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf).
6. Офіційний сайт Інституту «Gallup» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gallup.com/poll/187985/ukrainians-life-ratings-sank-new-lows-2015.aspx?g\\_source=ukraine%20Cantril%20Scale&g\\_medium=search&g\\_campaign=tiles](http://www.gallup.com/poll/187985/ukrainians-life-ratings-sank-new-lows-2015.aspx?g_source=ukraine%20Cantril%20Scale&g_medium=search&g_campaign=tiles)
7. Kozy J. A Revolting World. The Forces of Reaction Never Rest [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalresearch.ca/a-revolting-world/23192#sthash.gpCKdYGa.dpuf>
8. Офіційний сайт Університету м. Лечестер (Великобританія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://le.ac.uk/>
9. Офіційний сайт «The Legatum Prosperity Index» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://media.prosperity.com/2015/pdf/publications/PI2015Brochure\\_WEB.pdf](http://media.prosperity.com/2015/pdf/publications/PI2015Brochure_WEB.pdf)
10. Офіційний сайт «The Social Progress Imperative» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socialprogressimperative.org/en/data/spi/countries/UKR>
11. Офіційний сайт «The United Nations Development Programme» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends>
12. The Human Development Report 2015: Work for Human Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015\\_human\\_development\\_report\\_0.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_0.pdf)
13. Офіційний сайт Програми економічного розвитку ООН. Звіти з людського розвитку 1990–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/global-reports>
14. Глазьев С. Ю. Оценка предельно критических значений показателей состояния российского общества и их использование в управлении социально-экономическим развитием / Глазьев Сергей Юрьевич, Локосов Вячеслав Вениаминович // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – № 4. – Том 22. – 2012. – С. 22–41.
15. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
16. Поспелова Т. В. Оцінка результативності державного регулювання розвитку людського потенціалу в Україні / Т. В. Поспелова // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Державне управління. – 2009. – № 1. – С. 33–38.
17. Квітка А. В. Розвиток людського потенціалу як пріоритетний напрям економічного розвитку / А.В. Квітка // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 2 (13). – 2013. – С. 308–310.

## Земельна рента та особливості її формування в умовах урбанізації

У статті проаналізовано поняття земельної ренти в працях провідних світових вчених економістів. Досліджено особливості формування земельної ренти в умовах населених пунктів. Визначено три джерела утворення земельної ренти в умовах урбанізованих територій.

**Ключові слова:** земельна рента, урбанізація, земельна ділянка, вартість, ринок земель, дохід

А.Н. ЛЫХОГРУД,

соискатель, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

## Земельная рента и особенности ее формирования в условиях урбанизации

В статье проанализированы понятия земельной ренты в трудах ведущих мировых ученых экономистов. Исследованы особенности формирования земельной ренты в условиях населенных пунктов. Определены три источника образования земельной ренты в условиях урбанизированных территорий.

**Ключевые слова:** земельная рента, урбанизация, земельный участок, стоимость, рынок земель, доход

О. LYKHOGRUD,

aspirant, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

## Land rent and features of its formation in the conditions of urbanization

In the article the concept of rent in the works of leading scientists economists is analyzed. The features of formation of rent under the conditions of human settlements are researched. There are three sources of rent formation in conditions of urban areas are determined.

**Keywords:** land rent, urbanization, land, cost, land market, revenue

**Постановка проблеми.** Україна має національне багатство, яким у відповідності до Конституції є земля. Земельна власність та земельні ресурси завжди були визначальними факторами, які визначали соціально-економічний розвиток нашої держави. При цьому особливе місце займають земельні відносини в умовах міських територій.

Незважаючи на незначну частку урбанізованих земель в загальному земельному фонді України, місто було і буде провідним елементом розвитку країни і цивілізації в цілому. Історично міста утворювалися в місцях з вигідним географічним положенням, розміщували основні продуктивні сили, зосереджували на своїх територіях найбільш цікаву і творчо мислячу частину суспільства, яка визначала розвиток науки і техніки, освіти і мистецтва. На сучасному етапі міські території акумулюють в своїх межах соціально-демографічний і виробничо-економічний потенціал України. Все це сприяє появі на урбанізованих територіях істотного додаткового доходу рентного характеру.

Міські землі забезпечують 80 % бюджетних надходжень від усіх земельних податків крім того існує об'єктивна можливість для їх збільшення за рахунок більш повного врахування земельної ренти.

Рента, яка виникає в межах міських територій повинна направлятися на фінансування інфраструктури міста, тобто використовуватися в інтересах кожного громадянина і забезпечувати успішне функціонування міського господарства в цілому. Ігнорування міської земельної ренти, відсутність обґрунтованих теоретичних підходів до її формування та використання призводить до диспропорцій у розвитку економічних і суспільних відносин. Тому її детальне дослідження та виокремлення в умовах урбанізації має особливу актуальність.

**Аналіз досліджень і публікацій з проблеми.** Питання пов'язане із земельною рентою та її формуванням досліджувалось у працях І.К. Бистрякова, А.П. Ромма, Д.К. Еккерта, Д.П. Фрідмана, Б.М. Данилишина, Д.С. Добряк, Джозеф К. Еккерта, Ш.І. Ібатуллин, В.М. Заяця, О.П. Канаша, М.Г. Лихогруда, П.Ф. Лойка, Ю.М. Манцевича, А.Г. Мартина, Ю.М. Палехи, А. Смит, М.А. Хвесика, проте питання формування земельної ренти в умовах урбанізації вимагає подальших досліджень.

**Метою статті** є аналіз поняття земельної ренти в працях провідних світових вчених економістів. А також дослідження особливості формування земельної ренти в умовах населених пунктів та визначення трьох джерел утворення земельної ренти в умовах урбанізованих територій.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток промисловості, створення наукоємних виробництв, зростання населення, урбанізація призвели до того, що до теперішнього часу майже 80% населення розвинених країн проживає на урбанізованих територіях. Підсумок такого розвитку – суперечить здоровому глузду використання земельних ресурсів, їх виснаження, зниження якості навколишнього природного середовища.

У зв'язку з раціональним використанням земель населених пунктів можна виділити три взаємопов'язаних компоненти: право власності на землю, ціна на землю і режим використання земель. Кожен з цих компонентів землі потребує раціонального управління, оскільки забезпечує виконання певних суспільних функцій. Право власності – гарантує надійний захист прав володіння, користування і розпорядження; ціна – барометр попиту і пропозиції, забезпечує ефективність при справлянні податку на землю та іншу

нерухому власність; режим використання земель – примушує до ефективного і раціонального їх використання.

З приводу володіння, розпорядження та користування землею між людьми виникають і існують різноманітні соціально-економічні відносини (здача в оренду або в суборенду, купівля-продаж, розподіл, організація використання, охорона тощо), що утворюють в сукупності систему земельних відносин.

Найголовнішим елементом земельних відносин є власність на землю. «Власність як поняття і як інститут означає формально визнане державною владою право індивідуума чи колективу як на виключне користування своїм майном, так і на будь-який спосіб розпорядження ним [1, с.30]. Стаття 78 Земельного кодексу України встановлює, що земля може перебувати у приватній, комунальній і державній власності. Відповідно до закріплених Конституцією України форм земельної власності суб'єктами права власності на землю є держава, територіальні громади сіл, селищ і міст, юридичні особи та громадяни.

Суперечки з приводу приватної власності почалися ще в четвертому столітті до нашої ери, але тривають і сьогодні. Одні стоять за неї горою, вважаючи, що вона сприяє приборканню державної влади, є дієвим засобом створення багатства, надає людині почуття особистої гідності і самоповаги. Інші знаходять не менш переконливі доводи проти неї, вважаючи, що вона породжує нерівність і суспільну напруженість, веде до марнотратства, до особистого захоплення суспільних ресурсів, до позбавлення інших людей володіння доходами від використання природних ресурсів та громадського облаштування.

До кінця 19-го століття в середовищі вчених економістів як на Заході, так і в Україні все частіше виникає думка про необхідність обмеження приватної власності на землю.

Таким чином, земля є певним об'єктом, щодо якого приватні особи або громади мають права власності та права користування. Об'єкт, який може бути проданий і підлягає оподаткуванню.

Оскільки кількість земель обмежена, то її пропозиція для використання практично нееластична. І в цьому зв'язку при обігу земель активний лише попит на земельні ділянки. Обмеженість і невідтворюваність землі провокують виникнення двох видів монополії на землю: монополію власності, реалізовану приватним власником, яка породжує абсолютну ренту і монополію користування (господарювання), яка реалізується користувачем, і породжує диференціальну (або економічну) земельну ренту.

Рента – це дохід, не пов'язаний з підприємницькою діяльністю самого рантьє і регулярно одержуваний рантьє у формі відсотка з наданого в позику капіталу, землевласником у формі земельної ренти із земельної ділянки, яка здається в оренду. Земельна рента – регулярний дохід власника землі, в якому реалізується власність на землю.

Земельна рента відіграє важливу роль в умовах міста, вона утворюється в результаті синтезу природних, антропогенних і природно-антропогенних факторів. В залежності від розподілення земельна рента може підвищувати добробут всієї міської громади (як асоційованого власника міських земель) або лише окремої її частини [1].

Розрізняють диференціальну ренту I, яка пов'язана з природними відмінностями земельних ділянок за родючістю і місцем розташування, і диференціальну ренту II, що виникає

при різній продуктивності додаткових вкладень інших факторів виробництва в одну і ту ж земельну ділянку [1].

У зв'язку із зростанням міст і населення потреби в сільськогосподарській продукції швидко зростають. Сільськогосподарське виробництво неможливо зосередити лише на кращих ділянках. Тому на продукцію, вироблену на гірших ділянках, також забезпечений попит, і саме умови виробництва на гірших землях є суспільно необхідними, що регулюють формування ціни виробництва на сільськогосподарську продукцію. В результаті господарства, що мають кращі землі, отримують додатковий прибуток, яким є різниця між суспільною ціною виробництва на гірших ділянках і індивідуальною ціною виробництва на кращих ділянках землі.

Диференціальна рента I, є результатом різної продуктивності капіталів, вкладених в земельні ділянки різної якості (природної родючості). Джерелом її є додаткова праця сільськогосподарських робітників. І виникає вона незалежно від приватної власності на землю. Остання змушує цей надлишок прибутку над середнім прибутком переходити з рук орендаря в руки землевласника, який і привласнює її у вигляді ренти.

Диференціальна рента II пов'язана з економічною або штучною родючістю землі, яка є результатом інтенсивного ведення сільського господарства, додаткових вкладень капіталу в одні й ті ж земельні ділянки (застосування машин, мінеральних добрив, сучасної агротехніки, меліорації тощо). Як наслідок поліпшується родючість ґрунту, росте врожайність, підвищується продуктивність праці, знижуються витрати виробництва, утворюється надприбуток, тобто виникають умови для формування диференціальної ренти II.

Отже, і диференціальна рента I, і диференціальна рента II, своєю причиною мають монополію на землю як на об'єкт господарства, а джерелом – надприбуток, створювану найманими робітниками. Відрізняються ж вони не тільки умовами освіти, а й способом розподілу і привласнення. Диференціальна рента I присвоюється землевласником: приватним власником, державою. Диференціальна рента II інакше. Якщо термін орендного договору не закінчився, то додатковий прибуток привласнює орендар. Якщо ж термін оренди закінчився, то землевласник при укладанні нового договору, врахувавши дохід від додаткових вкладень капіталу, підвищує орендну плату. При цьому надприбуток перетворюється в диференціальну ренту II, і присвоюється землевласником. У цьому причина боротьби землевласників та орендарів через терміни оренди. Якщо перші зацікавлені в коротких, то другі – в тривалих термінах оренди.

Причиною утворення абсолютної ренти є монополія приватної власності на землю. При розгляді диференціальної ренти встановлено, що вона не утворюється на гірших землях. Однак землевласник, даючи в оренду і ці землі, отримує з них абсолютну ренту. Тобто, абсолютна рента виходить з усіх ділянок. Ця рента ускладнює вільне додавання капіталу до землі, його переливання в ході міжгалузевої конкуренції, яка встановлює середній прибуток. У сільському господарстві частка праці в сукупності факторів виробництва вище, ніж у промисловості, на одиницю капіталу створюється більше додаткової вартості і вартість сільськогосподарської продукції буде більше суспільної ціни її виробництва. Різниця між вартістю сільськогосподарської продукції і суспільною ціною її виробництва

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

на гірших землях утворює додатковий прибуток. Вона підвищує ринкові ціни сільськогосподарських товарів, дозволяє земельним власникам привласнювати її, обкладаючи суспільство свого роду даниною у вигляді абсолютної ренти.

При дуже рідкісних умовах утворюється монопольна рента. Це трапляється тоді, коли на певні сільськогосподарські продукти (особливі сорти винограду та чаю, цитрусові та ін.), вироблені у виняткових природно-кліматичних умовах, утворюються монопольні ціни, які перевищують вартість їх виробництва. Попит на ці товари більший, ніж їх пропозиція. У цих умовах верхня межа цін визначається лише рівнем платоспроможного попиту, тобто кон'юнктурою ринку. Різниця між монопольною ринковою ціною і вартістю продукту утворює монопольну земельну ренту, яку привласнює власник рідкісних земель. Таким чином, джерело монопольної ренти знаходиться поза сільським господарством. Вона виходить з інших галузей економіки, а потім через механізм ринкових цін перерозподіляється на користь власника рідкісних земель.

Створені економістами рентні теорії відображають їх традиційний інтерес до формування цін на сільськогосподарські землі.

Проблема земельної ренти привертала увагу вчених в усі часи. Рента виникла на початку становлення людського суспільства, разом з появою та розвитком відносин земельної власності. До єдиної думки про те, що таке земельна рента, людська цивілізація ще не прийшла, хоча це питання існує рівно стільки, скільки існує земельна власність. На кожному етапі свого розвитку при будь-якій економічній формації люди прагнуть пояснити поняття земельної ренти. Як показує історичний досвід, ці пояснення були односторонніми, враховували тільки одні фактори і не пояснювали всієї природи земельної ренти.

Перші згадки про існування земельної ренти були висунуті ще в давнину Аристотелем (384–322 р. до н.е.). У стародавній Греції неправильний розподіл землі вважалося основною причиною соціальних криз.

Найбільш повний, системний вклад у вивчення проблем земельної ренти, її сутності і походження дала школа класичної політичної економії. Один з родоначальників цієї школи англієць Вільям Петті (1623–1687 рр.) розвивав вчення про ренту згідно власної теорії вартості як між вартістю землеробських продуктів і витрат виробництва [2, С. 33–34].

Петті виводить ренту не з землі як такої, а з праці, оскільки праця на різних ділянках має різну продуктивність. Вартість будь-якого товару визначається витраченою працею, а зарплата, складова цієї вартості, – величина визначена, рента виступає як створений працею надлишок вартості над зарплатою, тобто як продукт додаткової праці, який присвоюється власником землі.

Економісти класичної школи (фізіократи, Адам Сміт, Мальтус, Рікардо) майже не цікавилися питанням цін на землю в межах міста. Для них земельна рента визначалася відмінностями в родючості і в місцях розташування земельних ділянок, а уявлення про обмеженість земельного фонду ще не виникало.

Адам Сміт вважав, що земельна рента – це елемент монополії – приватної власності на землю. Він визначав ренту як витвір природи, який залишається за вирахуванням всього, що є твором людини. А. Сміт зазначав, що «... рента, розглянута як плата за користування землею, є найвищою су-

мою, яку в змозі сплатити орендар при даній якості землі» [3, С. 272, 293–309, 573.].

Шотландський учений Д. Рікардо вважав, що до приватної власності на землю земельної ренти не існувало, земля була «даром природи». Він стверджував, що рента утворюється тоді, коли земля є власністю власника. На його думку, «... рента – це та частка продукту землі, яка сплачується землевласникові за користування первісними і незруйновними силами ґрунту». Вона утворюється відповідно до закону вартості, створюється працею, а не є продуктом природи. Її не слід змішувати з прибутком і відсотком на капітал. Єдиною підставою для отримання ренти є власність на землю. Землевласник не бере участі в процесі виробництва, але як власник він бере участь у привласненні продукту праці [4, С. 33.].

У той же період Тюнен, який розробив основи просторової економіки, розглядав вплив диференціальної ренти на характер і розміщення сільськогосподарських культур навколо міст. Міста самі по собі приймалися ним за окремі точки, і питання про їх внутрішню структуру не ставилося. Все ж уявлення Рікардо і Тюнена про диференційну ренту і про роль транспортної мережі містять ту раціональну складову, яка лягла в основу майбутніх теорій ціноутворення на земельні ділянки в межах міста.

Стюарт Мілль ввів, хоча і з застереженнями, тезу про обмеженість міського земельного фонду, що передбачає конкуренцію за різними видами використання земель.

Пізніші моделі внесли деякі зміни до першочергової моделі, зокрема теорію постійної зміни характеру землекористування і вартості землі [4, С.240–241]. Однак, для всіх цих теорій доступність є основним чинником, що визначає земельну ренту в населених пунктах.

Очевидним є те, що, закономірності формування земельної ренти на урбанізованих територіях такі самі, як і в сільському господарстві. Специфіка полягає в тому, що земельні ділянки в населених пунктах розглядаються як просторовий базис забезпечення життєдіяльності. Тому цінність (вартість) урбанізованих земель полягає в їх можливості забезпечувати додатковий дохід, який виникає завдяки зручному розташуванню щодо ринків ресурсів і збуту, а також завдяки інфраструктурному облаштуванню території.

Розглянуті вище теорії утворення земельної ренти дозволяють стверджувати, що рента в умовах урбанізації складається з кількох джерел [5]:

– перше базується на тому, що земля є природне багатство і володіє великою кількістю лише їй властивих характеристик: родючістю ґрунту, сприятливими кліматичними умовами, цінністю річкових ресурсів, цінністю корисних копалин тощо. Ця частина ренти повинна стягуватися суспільством на свою користь, так як ніхто не може претендувати на більше, ніж його пропорційна частка в світі;

– друге зобов'язане своєю появою забезпеченості урбанізованих земель комунальним обслуговуванням (штучно створеної середовищем проживання): міські чи сільські населені пункти формують вартість своїх земель, створюючи, підтримуючи і розвиваючи на своїй території рівень життєвих благ, життєвий стандарт, стиль життя, робочі місця тощо. Місцева адміністрація може справедливо вимагати в міський бюджет земельну ренту, яка є результатом такої діяль-

ності, на підтримку і розвиток соціальної, інженерної, транспортної, виробничої інфраструктури;

– третє джерело – виробнича (підприємницька) діяльність на кожній окремо взятій земельній ділянці. Успішна діяльність підприємства, підприємця, яка підтримується містом, дозволяє отримувати з окремої земельної ділянки очікуваний дохід, який частково переходить місту у вигляді орендної плати, а частково залишається у підприємця, як заохочення його підприємницької діяльності на даній земельній ділянці, пропорційно тому, наскільки ця діяльність підвищила рентну вартість урбанізованих земель.

### Висновки

Відповідно до класичної теорії в основі ціни землі лежить земельна рента: залишковий дохід від господарської діяльності на конкретній земельній ділянці. Цей залишковий дохід капіталізується за встановленою нормою дисконту в поточну ціну землі. У населених пунктах земельна рента утворюється особливостями розташування земельної ділянки в природному середовищі і межах поселення, діяльністю міської громади зі створення, підтримки і розвитку рівня наданих послуг (соціальної, виробничої, транспортної та інженерної інфраструктури), господарською діяльністю фізичних і юридичних осіб.

Відсутність в населеному пункті ефективних виробництв, нерідко викликається штучно, недобросовісною конкуренці-

єю, що може знизити ціну землі практично до нуля (нульовий або негативний залишковий дохід). Через це припиняються земельні та інші платежі до міського бюджету, і починається руйнування соціальної, транспортної та інженерної інфраструктури міста. Тому, спираючись на трудову теорію вартості, пропонується визначити мінімальну ціну урбанізованих земель, виходячи з витрат на створення, функціонування і розвиток інфраструктури міста.

### Список використаних джерел

1. Лойко П.Ф. Современное многоукладное землепользование (некоторые аспекты теории, мировой и отечественной практики). М.: ФКЦ «Земля», УНЦ «Земля». – 2001. – 111 с.
2. Економічна теорія: Політекономія – підручник. В.Д. Базилевич, В.М.Попов, К.С.Базилевич, Н.І.Грачевська. – Видавництво: «Знання-Прес». – 2007. – 719 с.
3. Економічна теорія: Підручник. – К.: Видавничий центр «Академія». – 2004. – 856 с. (Альма-матер)
4. Организация оценки и налогообложения недвижимости. Т. 1 и 2. Под общей ред. Джозефа К. Эккерта. М.: РОО, Академия оценки, «Стар Интер». – 1997. – 382 с, 442 с.
5. Тидеман Николас. Использование налоговой политики для стимулирования городского развития. В кн. Дань, подать, налог. – М.: Издательство «Ключ». – 1992 г.

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Децентралізація влади: загроза посилення тінізаційних трендів .....	3
ШІРІНЯН Л.В. Концепція фінансового регулювання страхового ринку України .....	6
МИХАЙЛЕНКО С.В., ЗУБРІЛІНА В.В. Вдосконалення формульного розрахунку фінансових нормативів бюджетної забезпеченості .....	17
ГАВРИЛКО П.П. Регулювання ринку капіталу в зарубіжних країнах: досвід для розвитку фінансової системи України .....	20
ЄВЕНКО Т.І. Стан банківської системи України в 2015 році, дослідження проблемних аспектів та шляхи їх подолання .....	23
СТАСІНЕВИЧ С.А., БЛАГОДАТНИЙ А.С. Удосконалення клірингової та розрахункової діяльності на ринку цінних паперів України .....	26
ГАНЖА Б.О. Економічна сутність тіньової економіки та теоретичні основи визначення її структури .....	29

## Інноваційно-інвестиційна політика

СКИЦЕНКО В.Д. Основні завдання інвестиційної політики в Україні .....	35
ПУГАЧОВА О.Г., СОЛОВ'ЄНКО К.М. Довіра як передумова інноваційного розвитку суспільства .....	39

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ЛИСЕНКО О.В. Удосконалення сутності та процесу управління формуванням депозитних ресурсів банків .....	43
ЗАЙНЧОВСЬКИЙ А.О., ІВАНЮТА Т.М. Оцінка ефективності системи фінансово-економічної безпеки підприємств харчової промисловості та обґрунтування управління можливими наслідками загроз і використання можливостей .....	47
СЕЛІВЕРСТОВА Л.С. Реструктуризація як інструмент реформування системи управління підприємством .....	51
БЕЛОУС Н.Д. Етапи оцінки системи економічної безпеки підприємств .....	54
БАЄВА В.В. Напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємств агропродовольчої сфери в умовах глобалізації .....	58
ГОНЧАРЕНКО О.Г. До питання управління трудовими ресурсами кримінально-виконавчої системи України .....	61
ПАВЛІКОВСЬКИЙ А.М., ПОВТОРЕНКО Д.В. Сучасні методи аналізу і прогнозування як інструмент попередження фінансової кризи на підприємстві .....	65
ЗАХАРЧЕНКО О.В. Розвиток галузі м'ясного скотарства в умовах глобалізації .....	71
ШАПОВАЛ О.Ф., СКРИГУН Н.П., КОННОВА Л.О. Моделювання оптимального асортименту продукції підприємства .....	75
БЕЛОВА Т.Г., КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф. Потенціал сучасних видів маркетингу та його розвиток .....	78

## Розвиток регіональної економіки

ХОМЯК М.С. Механізм кредитування розвитку регіонів .....	83
БАТАЖОК С.Г. Доходи місцевих бюджетів як основа фінансової незалежності органів місцевого самоврядування .....	86
СОКОЛОВА А.О. Сучасний стан та оцінка економічних засад сталого сільського розвитку: регіональний аспект .....	92

## Соціально-трудова проблеми

ТРУШ Ю.Л., ГРИЦЕНКО А.О. Мотивація персоналу на підприємствах у сучасних умовах господарювання .....	98
БУТЕНКО Н.В. Розподіл продукції в умовах застосування синергетично-інституціональної концепції управління партнерськими відносинами .....	101
ГРИНІВ Ю.О. Аналіз підходів до оцінки інноваційного розвитку малого підприємництва регіону .....	106
КОЗАРЄЗЕНКО Л.В. Україна у світових рейтингах сталого розвитку .....	112
ЛИХОГРУД О.М. Земельна рента та особливості її формування в умовах урбанізації .....	123

## До авторів збірника

### Шановні автори!

*Науково-дослідний економічний інститут  
приймає до друку у періодичному збірнику  
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:  
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;  
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;  
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (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 невирішених 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 – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шриффт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
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 Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні 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, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді 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  
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія



**Науково–дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№2 (177) 2016 р.  
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуrow, А.О. Сігайов  
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 24.02.2016 р.  
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний  
Ум. друк. аркушів 14,99.  
Гарнітура Еurore. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут  
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 ПП «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.