

# ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ  
КОМЕРЦІЙНОЇ  
АКАДЕМІЇ

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

**ВИПУСК 42**

ЛЬВІВ  
Видавництво Львівської комерційної академії  
2013

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. – Вип. 42. — 240 с. – (Серія економічна).

Збірник наукових праць  
Випуск 42

*Відповідно до Постанови Президії ВАК України № 3-05/6 від 06.10.2010 р. збірник включено до переліку фахових видань (економічні науки)*

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ від 29.12.2009 р.  
Серія КВ № 16224-4696 Р*

*Друкується за ухвалою Вченої ради Львівської комерційної академії  
Протокол № 9 від 3 червня 2013 р.*

**Редакційна колегія:**

**Башнянин Г. І.**, д.е.н., проф. (головний редактор);  
**Апопій В. В.**, д.е.н., проф.;  
**Вовчак О. Д.**, д.е.н., проф.;  
**Дайновський Ю. А.**, д.е.н., проф. (заст. головного редактора);  
**Копич І. М.**, к.ф.-м.н., проф.;  
**Єлейко В. І.**, д.е.н., проф.;  
**Мізюк Б. М.**, д.е.н., проф.;  
**Ільчук О. О.**, к.е.н. (відпов. секретар);  
**Міценко Н. Г.**, к.е.н., проф.;  
**Рудницький В. С.**, д.е.н., проф.;  
**Куцик П.О.**, к.е.н., проф.;  
**Шевчук В. О.**, д.е.н., проф.

**Відповідальний за випуск – д.е.н., проф. Шевчук В. О.**

# ЗМІСТ

## 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

*Шевчик Б. М.*

**ЕКОНОМІЧНИЙ ОРІЄНТАЛІЗМ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ.....** 6

*Осмільовська Н. В.*

**ІНВЕСТИВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: БАЗОВІ ПОНЯТТЯ ТА КАТЕГОРІЇ.....** 18

*Башнянин Г. І., Кульчицький Б. В., Гончарук Л. Я., Тесля А. І.*

**ПОЗИТИВНА СОЦІАЛІЗАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: СУТЬ ТА ВИДИ.....** 24

*Бойко В. С.*

**ІНФЛЯЦІЙНА ДИНАМІКА В УКРАЇНІ 1992–2013 РР.: ЗАГАЛЬНІ ОЦІНКИ.....** 35

## 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

*Нежива М. О.*

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗЕРВІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....** 52

*Тягунова Н. М., Полтава Я. О.*

**СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ АВТОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ.....** 59

*Чорна О. Р.*

**СВІТОВИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ.....** 64

## 3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

*Костак З. Р.*

**НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ.....** 77

*Шпаргало Г. Є.*

**АНАЛІЗ СПЕЦИФІКИ ЗДІЙСНЕННЯ ФАКТОРИНГОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ БАНКАМИ.....** 84

*Заболоцький Т. М., Циктор А. І.*

**МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКУ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ДОХІД-РИЗИК.....** 90

*Вознюк О. Б.*

**СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ПІДВИЩЕННЯ ДІЄВОСТІ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ.....** 101

*Трофімчук М. О.*

**ФОНДОВИЙ РИНОК ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ КРАЇНИ.....** 108

#### 4. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І КОНТРОЛЬ

*Куцик П. О.*

**ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....** 116

*Давидюк Т. В., Боримська К. П.*

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ З ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....** 123

*Паславська О. О.*

**НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....** 135

#### 5. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

*Шимко А. В.*

**ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ.....** 142

*Надвиничний О. А.*

**ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....** 149

*Шавлюк А. О.*

**ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА В ТОРГІВЛІ.....** 155

#### 6. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*Дубик В. Я.*

**СТРАТЕГІЧНИЙ ВИМІР НАПРЯМІВ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....** 163

*Давидюк Т. В.*

**ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....** 171

*Остап'юк Н. А., Процюк О. В.*

**НАСЛІДКИ ДЕКРИМІНАЛІЗАЦІЇ ТОВАРУ ЯК ПРЕДМЕТУ КОНТРАБАНДИ.....** 180

\*\*\*

*Sucheski A. M.*

**MAIN DIRECTIONS OF REFORMS AND CULTURE FINANCING METHODS IN POLAND AFTER 1989.....** 186

*Рутар Т. С.*

**ФОРМАТ ВЗАЄМОДІЇ ПОЛІТИЧНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТИТУТІВ В УМОВАХ ПОСТКОМУНІСТИЧНОГО ТРАНЗИТУ.....** 197

*Куревіна І. О.*

**ПРИВАТНІ ТРАНСФЕРТИ, ЗГЛАДЖУВАННЯ ПРИВАТНОГО СПОЖИВАННЯ І ЦИКЛ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ.....** 207

*Чужиков А. В.*

**ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ  
ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТЕЛЕПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ.....** 217

*Іванюк У. В.*

**ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО  
СЕКТОРА ЯК ЧИННИКА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....** 227

**ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....** 238

# 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

УДК: 08.01.04.330.332(447.82)

Шевчик Б. М.

## ЕКОНОМІЧНИЙ ОРІЄНТАЛІЗМ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ

*Анотація.* Розглядаються принципи і особливості функціонування мультиінтелектуальних соціокультурних економічних систем. Висунуто гіпотезу про історично-процесуальну, структурну та функціональну відповідність української господарської ментальності мультиінтелектуальній соціально-економічній моделі соціокультурного буття, що визначається як економічний орієнталізм. З'ясовано синергічно-емерджентну природу орієнталістської системи економічного мислення на основі метафізики та онтології.

**Ключові слова:** економічний орієнталізм, інституціональна комплементарність, соціокультурні флуктуації, мультиінтелектуальні системи, ітерація, «загадка капіталу», ургічна та гонічна ментальність, принципи договірної та іманентної правди

Shevchyk B.

## ECONOMIC ORIENTALISM AND INSTITUTIONAL COMPLEMENTARITY.

*Summary.* Are considered principles and peruliarities of functioning of multi-intellectual socio-cultural economic system. Is proposed a hypothesis about historic-procedural, structural and functional conformity of Ukrainian economic mentality to multi-intellectual socio-cultural economic model of socio-cultural being, which is determined as economic orientalist system of economic mentality on the basis of metaphysics and ontology.

**Keywords:** economic orientalism, institutional complementarity, socio-cultural fluctuations, multi-intellectual systems, iteration, „capital mystery”, urgic and gonic mentality, principles of contractual and immanent truth

Будь-який розвиток (в тому числі і економічний) тісно пов'язаний із осмисленням пройденого шляху, рефлексією набутого болю і структуризацією досвіду на рівні ментальних моделей у соціокультурному просторі національного буття. Однак, у середовищі надсистеми, яка зумовлює структуру, функції і мету підсистем, через механізми політики «керованого хаосу» програмуються такі патерн-моделі соціально-економічного відтворення, які реалізують мету надсистеми через мережу відповідних атракторів. Їх можна трактувати як «дію об'єктивних економічних законів», «історичний детермінізм» чи як завгодно, однак «кармічна» обумовленість (в тому числі і «загадка капіталу») полягає саме в

тому, що національні економічні системи, особливо перехідних країн, ніби «невидимою рукою» запрограмовані на відтворення небажаних, а іноді і шкідливих для них патернів, які реалізують не їхню мету, але їхніми ресурсами. Поширене таке прислів'я: «Хотіли як ліпше, а вийшло як завжди». Оце «як завжди» і є патерн, своєрідне прокляття перехідних економік, зокрема України та країн «третього світу» загалом. Саме патерни «відповідальні» за притягування реальності до відповідного атрактора. Для того, щоб позбутися такого типу залежності треба змінити систему мислення, тобто картину світу, яка є ментальною мозаїкою панівної культури, точніше – фази циклу соціокультурної флуктуації. Сьогодні вже мало хто сумнівається, що культурні ресурси поруч з економічними визначають тип економічної системи того чи іншого суспільства (див. рис. 1).

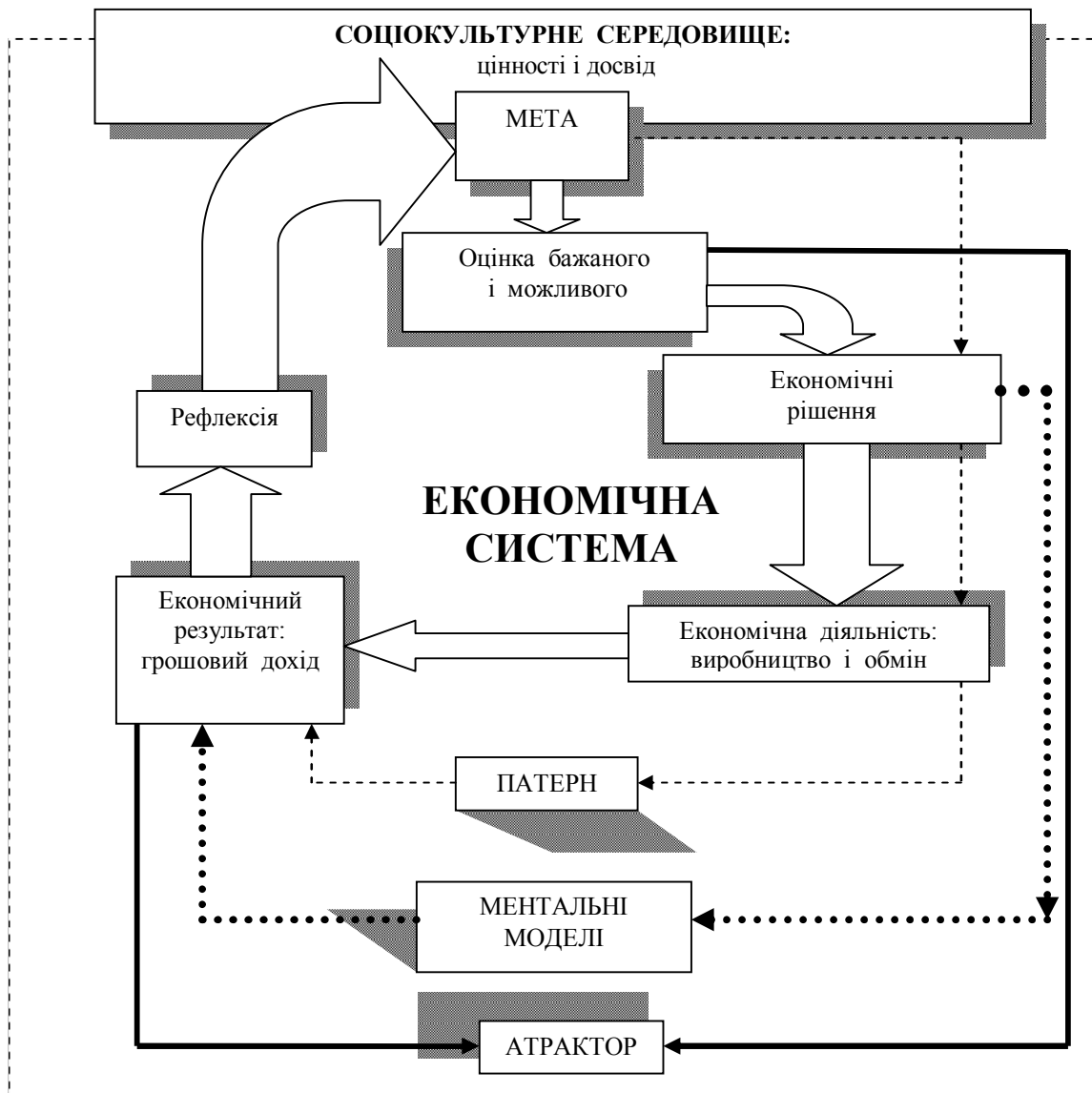
За перманентністю світових фінансово-економічних криз теж стоять відповідні патерни, притягуючі атрактори і зумовлювана типом чуттєвої культури система мислення, що проявляється у вигляді наукових теорій та політико-економічних ідеологій.

Структура даної статті, по-суті, включає два завдання: перше – ідентифікація ідеї (ментальної надмоделі), яка самовідтворюється через фрактальні механізми у просторі і часі світової економіки (в тому числі і через сценарії фінансових криз); друге – окреслити той ментальний простір української національної культури, який може стати місцем «цілепокладання важеля» з метою реальної трансформації економічної системи становлення і розвитку «добробуту для всіх», а не лише «для обраних». Для досягнення поставлених завдань нами використовуватимуться неоінституціональні підходи, історико-системно-синергетичний підхід і метод фрактальної онтології.

Найперше слід з'ясувати співвідношення між економікою і культурою. По-перше, і економіка, і культура є продуктами людської діяльності; по-друге, культура є змістом економічних відносин (наприклад, якщо метою економічної діяльності є егоїстична нажива, то зумовлюючою ментальною моделлю слугує або активно-чуттєвий, або пасивно-чуттєвий, або цинічно-чуттєвий тип культурної ментальності); по-третє, соціокультурна сфера виступає середовищем, у якому протікають економічні процеси і коріниться мета економіки (наприклад, чуттєва та ідеастична соціокультурні флуктуації визначають різну мету, а отже, різні типи економічних систем: самозростання капіталу у першому випадку і становлення людини – в другому). І, нарешті, по-четверте, основне, культура збагачує, зберігає і ретранслює образ світу народу, який, на першій стадії предметнюється через символи у цінностях, на другій стадії предметнюється через норми в інституціях і тим визначає соціально-економічну ефективність у сфері економічних відносин.

Ключовою проблемою життєздатності інституціональної, а отже – економічної системи є інституціональна комплементарність. У сучасній економічній літературі під комплементарністю інституцій розуміють спосіб відтворення цілісності соціально-економічної системи через взаємодію дуальних опозицій на рівні структури (інтеграція) та функції (диференціація) [1]. Інституціональна комплементарність вписується в діалектичну формулу: теза → антитеза → синтез. Отже, для самовідтворення соціально-економічної системи необхідно щонайменше два типи кристалізованих в інституціях ціннісно-ментальних моделей господарської діяльності між якими була б можлива комплементарна взаємодія (синергичний

ефект, емерджентність тощо). Такий стан справ є можливий і бажаний, коли взаємодіють щонайменше дві живі, відкриті, стаціонарні системи, а не, скажімо, за термінологією Л.Гумільова, система з антисистемою. Тому, першим завданням теоретичної діагностики є визначення змісту інформаційного наповнення, а отже, характеру зв'язків взаємодіючих систем.



*Рис.1. Модель системного мислення в економіці*

Виділяють два чистих типи комплементарності інституцій: структурну і функціональну. Структурна ґрунтується на подібності і взаємодоповнюваності інститутів, причому взаємодоповнюваність впливає із діалектичного принципу реалізації «свого» через «інше». Будь-який розвиток є констатація руху і факту



подолання опору середовища. Це не означає знищення, а інтеграцію елементів середовища, що зазнали впливу системи, у свою структуру. Такий процес можливий за однієї умови: якщо і «своє», і «чуже», що піддається впливу, є елементами (дуальними полюсами) однієї цілісності. Розуміння такої цілісності дає системне мислення, тобто мистецтво простої правди складного і суперечливого світу, що передбачає розуміння проблеми з «висоти пташиного польоту» – такої точки системного аналізу, де розв'язуються локальні опозиції, оскільки аналіз системи з позиції надсистеми виявляє мету системи, а отже, на рівні локальної взаємодії уможливорює механізми синтезу (синергічності та емерджентності), тобто виявляє закони еволюції. Наприклад, розвиток політичних подій в Австро-Угорській імперії у другій половині XIX – першій половині XX століть зумовив активізацію господарської діяльності в Західній Україні. Причому господарський розвиток і становлення ринкових інституцій акумулювалося у двох полюсах: приватному підприємництві та кооперації [2]. Між цими полюсами мали місце як ідеологічні суперечки так і економічна конкуренція, проте інституціональна комплементарність проявлялася в тому, що очолювані національно свідомою інтелігенцією та греко-католицьким духовенством українські приватники та кооператори, окрім очікуваного матеріального зиску у вигляді максимально можливого грошового доходу, бачили вищу мету і сенс своєї діяльності – забезпечення матеріальної основи майбутньої Української держави. Саме їхніми зусиллями були створені матеріальні ресурси для безпрецедентної боротьби УПА [3].

Функціональна комплементарність відображає цілісність, зв'язність та послідовність економічних інститутів та зумовлюваної ними практики господарювання. Загалом, функція – це компонент системного мислення, що обумовлює отримані результати, і поруч із структурою, процесом і середовищем виявляє ціле. Постає питання: відносно чого функція обумовлює результати процесуальної цілісності? Відповідь однозначна – відносно середовища, яке містить параметри мети як ідеалу. Тому функція, на інформаційному рівні консервуючи досвід композиції засобів, виявляє діапазон між досягнутим і можливим відносно ідеальної моделі буття – мети надсистеми. Тому, коли мова йде про третій тип – загальну інституціональну комплементарність як сукупність структурної та функціональної комплементарності, ми, як дослідники, констатуємо свою аналітичну позицію із контексту середовища, яке не лише виявляє унікальність умов довкілля, але й, будучи підсистемою вищого порядку, зорієнтовує до універсальної мети як ідеалу. Тому-то людина і є істота, наділена інтуїцією душі про колись втрачений рай, інтелігібельною здатністю прагнення до ідеалу, що становить суть мистецтва, культури та економіки. У цьому полягає ідейний імператив духовної економіки – шахування умов дійсності у напрямі до ідеалу, а образ світу як сукупність моделей ідеального буття плекається культурою. Це дає нам підстави говорити про соціокультурні основи типологізації економічних систем, зокрема про культурні ресурси економіки, втілені в інститутах та інституціях. Соціокультурний контекст дослідження економіки дає одну перевагу – він виявляє особливого типу іманентного порядку причинно-наслідкові зв'язки, причому як біфуркаційно-посилувальні, так і адаптаційно-врівноважувальні петлі зворотних зв'язків, що онтопсихологічно зумовлюють детермінізм патернів прихованих атракторів, допомагаючи знайти чорного kota у темній кімнаті. Тобто, уявлюються латентні інституції, які часто в умовах необдуманості (а іноді свідомості) по-

літики сліпого мімезису під назвою «економічні реформи», визначають прихований, але реальний, а не формально-дискримінарний характер економічних відносин суб'єктів господарювання. Треба сказати, що для такого чину слід мати моральний авторитет і громадянську мужність навіть в умовах демократичного суспільства, тому переважно «нема пророка у своїй вітчизні».

У контексті тріади «атрактор → патерн → дійсність» розгортаються сценарії фінансово-економічних криз. Ці сценарії можна трактувати як ментальні моделі «червоної економіки» [4]. «Червона економіка» – це функціонально-семіотичний тип економічних систем, де роль субстанції відтворення соціально-економічного буття відіграє еліта «банкономіки», а імператив шопінг-споживацтва посилює антропогенний тиск на біосферу – з одного боку; біржові спекуляції і «нестандартні» кредитні послуги стимулюють перерозподіл світового багатства через перманентні фінансово-економічні кризи – з іншого. Це віртуальна економіка-симулякр, де головними дійовими особами, а отже моделями відтворення взірця соціальної адаптації, слугують лихвар і спекулянт – «альфа» і «омега» світу сього.

Російський аналітик Ніколай Старіков [5] висуває думку про свідомо організовані і ретельно впроваджені, керовані і контрольовані процеси фінансово-економічних криз: «Механізм організації фінансової кризи досить простий: нових грошей не давати, а старі борги вимагати, щоб повернули» [5, с.94]. Спосіб розгортання кризи, за Старіковим, не вирізняється оригінальністю, бо і в період Великої депресії, і в наші часи задіюються механізми біфуркаційно-посилювального зворотного зв'язку, що реалізують один патерн і притягуються одним атрактором, повною мірою втілюючи політику «керованого хаосу». Криза починається із надлишкової грошової емісії і нав'язуваної засобами масової інформації привабливої ідеї «життя в кредит». Для «зваблювання» потенційного позичальника понижуються відсотки за кредити і пропонується на ці кредити стати активним біржовим гравцем, адже біржа – найкоротший шлях до багатства. Можемо констатувати, що першим симулякром у нагнітанні біржової «лихоманки» послужив 10% «поріг входження» біржового гравця, а решту 90% покривав брокер шляхом банківського кредиту. Однак, позичальник був зобов'язаний на вимогу брокера протягом 24 годин внести оті 90% вартості акцій. Прогнози експоненціального зростання курсу акцій та ажіотаж «свята життя» на фондовій біржі втягують у віртуальну піраміду все нові і нові жертви, а масовість дає ілюзію безпеки. Про можливий крах ніхто свідомо навіть не заїкався. І так до того моменту, поки ключові гравці так званого, за словами Фернана Броделя [6] «третього поверху» не зажадають повернення кредитів масово і гуртом, ніби за командою. Петлю посилювального зворотного зв'язку у системології порівнюють із сніговою лавиною [7] і паніка на фондовій біржі – найкращий приклад. Одночасна вимога спровоковує нестачу готівки, а отже масову пропозицію обезцінених акцій. Починаються «чорні дні» фондового ринку, колір яких означає не лише драматизм і крах мрій, виплеканих жадобою, а й «затемнену містику», аналогічну до подій у Страсний четвер, описаних у «Майстрі і Маргариті» М. Булгакова, адже, поруч із відкритою інформацією про «безцінь» ціни пропозиції, ніде і ніколи не поширюється інформація про попит, про тих, хто за безцінь скуповує, як писав Поль Верхарн «зношену білизну мрій» біржових невдах. Наслідком стає концентрація власності в руках «обраних», не папірців (симулякрів-деривативів), а матерії – виробничої інфраструктури і людських душ. Людина завжди платить високу ціну за перетворення в етичну цінність своєї тварності, а гідності – в мінову вартість.

Подібні патерни розвитку подій програмуються і в дещо іншій за масштабом, але, загалом, подібній ситуації – кредитуванні урядів національних держав незахідних країн. Субпасіонарне чиновництво розкрадає кредити, поглиблюючи боргову залежність народу – це влаштовує всіх, крім самого народу. Точкою «покладання важеля» з боку міжнародних фінансових інститутів може стати ситуація, коли народ демократичним шляхом вирішить змінити владу олігархів-космополітів із кримінальним минулим на орієнтованих на національні інтереси патріотів-націократів. Для одних (олігархів та корупціонерів) кредит виступає інструментом особистого збагачення, для інших (світових фінансистів) – зняттям збереження влади і контролю над владою.

Однак, для повної безпеки потрібен ще й «контроль над розумом» [8], тобто, нав'язування віртуальних ідеально-образних ментальних моделей на основі симулякрів відтворення, які б унеможливили формування соціального капіталу у постсоціалістичних і «третьох» країнах. З цією проблемою тісно пов'язаний феномен «загадки капіталу» [9]. Перуанський економіст Ернандо де Сото звернув увагу на те, що основна різниця між країнами Заходу та решти світу полягає у здатності чи нездатності акумулювати капітал, перетворюючи майно в активи. У бідних країнах не всі без винятку люди животіють, більшість має майно і заощадження. Наприклад, у Єгипті, пише де Сото, вартість матеріальних цінностей, накопичених незаможними людьми, у 55 разів більша за суму всіх прямих іноземних інвестицій за всю історію країни, враховуючи Суецький канал і Асуанську греблю. А в Гаїті, найбіднішій країні Латинської Америки, сумарна вартість активів бідняків у 150 разів більша за всі іноземні інвестиції, отримані від 1804 року (рік здобуття незалежності). За даними вітчизняних аналітиків, населення України зберігає на руках біля 40 млрд. доларів, що більш ніж у шість разів перевищує обсяги резервів Національного банку. Основна проблема бідних країн – це відсутність процесу, який би репрезентував їхню власність, створюючи капітал. На Заході навчилися репрезентувати на інституціональному рівні невидимий потенціал, приховані у нагромадженнях активи і видобувати капітал там, де інші бачили непотріб. У країнах «третього світу» за останніх сорок років бідняки нагромадили трильйони доларів у вигляді нерухомості, але їх активи потребують формалізованої системи власності, яка видобуватиме з них додаткову вартість. Адже капітал народжується у процесі письмової репрезентації. Власність – це лише концепція. Наприклад, власність – це не сам будинок, а економічне поняття будинку, втілене у юридичному документі-репрезентації. На Заході нерухоме майно можна легко використати як заставу під кредит, вжити як інвестицію тощо. «Геній Заходу, – наголошує де Сото, – проявився у системі, яка давала людям змогу досягнути розумом цінності, яких не бачить око, і маніпулювати речами, яких неможливо торкнутися. ... Суттєве зростання капіталу на Заході протягом останніх двохсот років – це наслідок поступового вдосконалення системи власності, яка дозволила економічним суб'єктам знаходити і видобувати потенціал своїх активів і таким чином породжувати неінфляційні гроші, щоб фінансувати додаткове виробництво» [9,с.64-65]. Основна проблема постсоціалістичних країн – розробити правові інститути та виплекати політичну волю розбудувати систему власності, доступну не лише для «обраних». Інакше, наголошує де Сото, бродівська «скляна стіна третього поверху» перетворить капіталізм у «приватний клуб посвячених і обраних», що викликатиме гнів мільйонів людей до цього «капіталістичного апартеїду».

Чи можливо розв'язати «загадку капіталу» в Україні? З одного боку, такої проблеми в Україні ніби-то і не існує, оскільки Конституція України (Стаття 41) гарантує непорушність права приватної власності і надає право користуватися і розпоряджатися своєю власністю і результатами своєї інтелектуальної і творчої діяльності. Стаття 42 дає право кожному на підприємницьку діяльність і державний захист від монополії. Можна продовжувати, однак... Натомість в Україні реально функціонує замкнута механістична соціально-економічна модель, мета і розвиток якої не закорінені у просторі структури самої системи, бо ті, хто називає себе «елітою» ментально (а переважно і етнічно) чужі українському народові, тобто, вони є суб'єкти-атоми інших систем.

Часто доводиться чути, що українці ментально пасивні і нездатні до активної підприємницької діяльності, тому майже весь бізнес в Україні російськомовний. Цей міф заперечується історією, зокрема досвідом господарської самоорганізації українців Галичини, Буковини і Закарпаття у перед- та міжвоєнний періоди, а також діловою активністю сучасних заробітчанин. Репрезентація власності і «розгадка капіталу» гальмуються квазікримінальними реально-латентними інститутами, які, після приходу до влади «донецьких», стали практикою внутрішньої державної політики. Недовіра – основна проблема генерації усіх видів капіталу в Україні, окрім кримінального.

У ході логічного мислення вимальовується наступна схема: «розгадка капіталу» являє собою реалізацію інституціональної комплементарності, а остання, в свою чергу, залежить від соціального потенціалу, опертого на взаємодовіру. Репрезентація власності і соціальний капітал продукують неінфляційні (бо не спекулятивні) гроші, а тому інституційований таким чином бізнес – це найкращий антикризовий проект, гідна «відповідь на виклик», причому історично притаманний українській ментальності. Найбільша проблема – довіра, без якої неможливий соціальний капітал, а отже і все інше. Проблема витворення соціального капіталу (передусім в Україні) має два аспекти: по-перше, українці ніби-то історично не здатні до інтеграції: два українці – три гетьмани; по-друге, будь-який соціальний капітал має етнічну основу. Почнемо з другого: Френсіс Фукуяма [10] заангажовано доводить, апелюючи до класиків політичної економії, що соціальний капітал продукується конкурентними ринками, а довіра ніби-то виникає з егоїзму, який не терпить невизначеності, тому спонукає до негласних домовленостей. Це – теоретично, а практично Фукуяма наводить приклади з життя людей, зокрема, випадок в італійському кварталі Нью-Йорка і т.п. На практиці виходить, що люди завжди гуртуються за національною ознакою, адже перші соціальні системи – це сім'я, рід, етнос і т.д., тобто, в основі соціального капіталу лежить «голос крові». І вже на цій основі вибудовуються вищі рівні ідентичності: соціокультурна, цивілізаційна – християни, мусульмани тощо. Тепер повертаємося до першого пункту: (відразу наголосимо, що наукових досліджень, присвячених принципам структуризації поля ідентичності на основі українського інтровертивного індивідуалізму вкрай обмаль; проблема складна і відкрита, тому авторські гіпотези не лише емпірично інноваційні, а й логіко-експериментальні) тисячоліття української бездержавності зумовлює призадуматися над проблемами природи української ідентичності та їх відображенням у досвіді етнокультурної гематрії (мови символів). Це важливо, тому, що мовою символів через механізм традиції із покоління в покоління буття і свідомості народу

зберігається і відтворюється образ світу, який конститує духовність, поєднуючи ідеал та мету. У символах етнокультури онтологічно заключений Лик національного Бога, який є джерелом імпульсів сили і в якому розв'язуються усі суперечності – субстанція гомеостазу-вічності. Якщо інтелектуальні еліти (в тому числі і економісти) інших народів про це мовчать, то лише тому, що ці народи, наприклад, євреї, поляки чи росіяни, розв'язали для себе проблему соціокультурної, національної та духовної ідентичності, що дозволяє їм витворювати соціальний капітал. Найтиповіший приклад – євреї – назагал найзаможніші люди планети практично у кожній країні світу, рівень взаємодовіри яких вже обріс легендами.

Для української ментальності (під ментальністю ми розуміємо духовне зусилля, а не просто хід думки) властиво: індивідуалізм, працелюбність і витривалість у праці, терплячість і потяг до порядку, довірливість і неагресивність, схильність до торгівлі і посередництва, орієнтація на матеріальну вигоду, традиціоналізм і чуттєвість, економічна автаркія, гостинність і хизування статками, не любить «жити в кредит», славна історія але постійне невдоволення владою, неконфліктність і партнерство, зайва довіра до чужинця, консерватизм, винахідливість, толерантність і демократизм, легка здобич для замаскованого ворога [11]. Український індивідуалізм, на відміну від американського, чи, навіть західно-європейського, не активний і не предметний, а сенсуалістично споглядальний, інтровертивний. Він зорієнтований не на боротьбу за інтереси і перемогу, а на розмежування інтересів та самоізоляцію. Відсутність інтенціональної складової (*intendo* – спрямованість на об'єкт) в українському індивідуалізмі ускладнює візію спільної мети, бо кожен живе світом своєї «хати з краю» як власної мети – звідси катастрофічна нестача ресурсів ідентичності, а отже – соціального капіталу. Про цю національну властивість наших предків писали ще ранньосередньовічні візантійські хроністи, зокрема імператор Маврикій та Прокопій Кесарійський стверджували про антів, яких М.Грушевський та ряд сучасних вітчизняних академічних вчених (Петро Толочко, Леонід Залізняка та інші) вважають прямими предками сучасних українців, що «... слов'яни не люблять коритися деспотам ... кожне село існує як окрема республіка, всіх треба переконувати, бо нікого не можна примусити» [12,с.209]. У сучасній економічній онтопсихології (Антоніо Менегетті, Олена Донченко та інші) на основі фрактальної матриці світосприйняття виділяють чотири види ментальності:

1. Усупільнена державна людина (людина системи), яка почувається комфортно лише за умов сильної держави з жорстким порядком;
2. Конкуруюча, економічна, автономна людина, для якої існує тільки два авторитети – вона сама і гроші як єдина умова її самодостатності;
3. Людина «перехідна», відчужена від держави і від себе, яка втратила стабілізуючий трансперсональний базис духовності, цілісності та моральності;
4. Самоактуалізована людина в патерналістському та соборному соціумі, для якої цінності суспільства і власні цінності однаково близькі і важливі [13,с.44].

Звернемо увагу на види «3» і «4». Третій вид – це реальний стан українського суспільства, перед яким стоїть завдання видобути культурні ресурси для осягнення стану «4». Але і четвертий вид є засіб вищої мети, і не треба «лякатися» слова «патерналізм» – мова йде не про етатизм, а про консолідуючий образ-символ ітеративного процесу-функції, де мета – розвиток людини у напря-

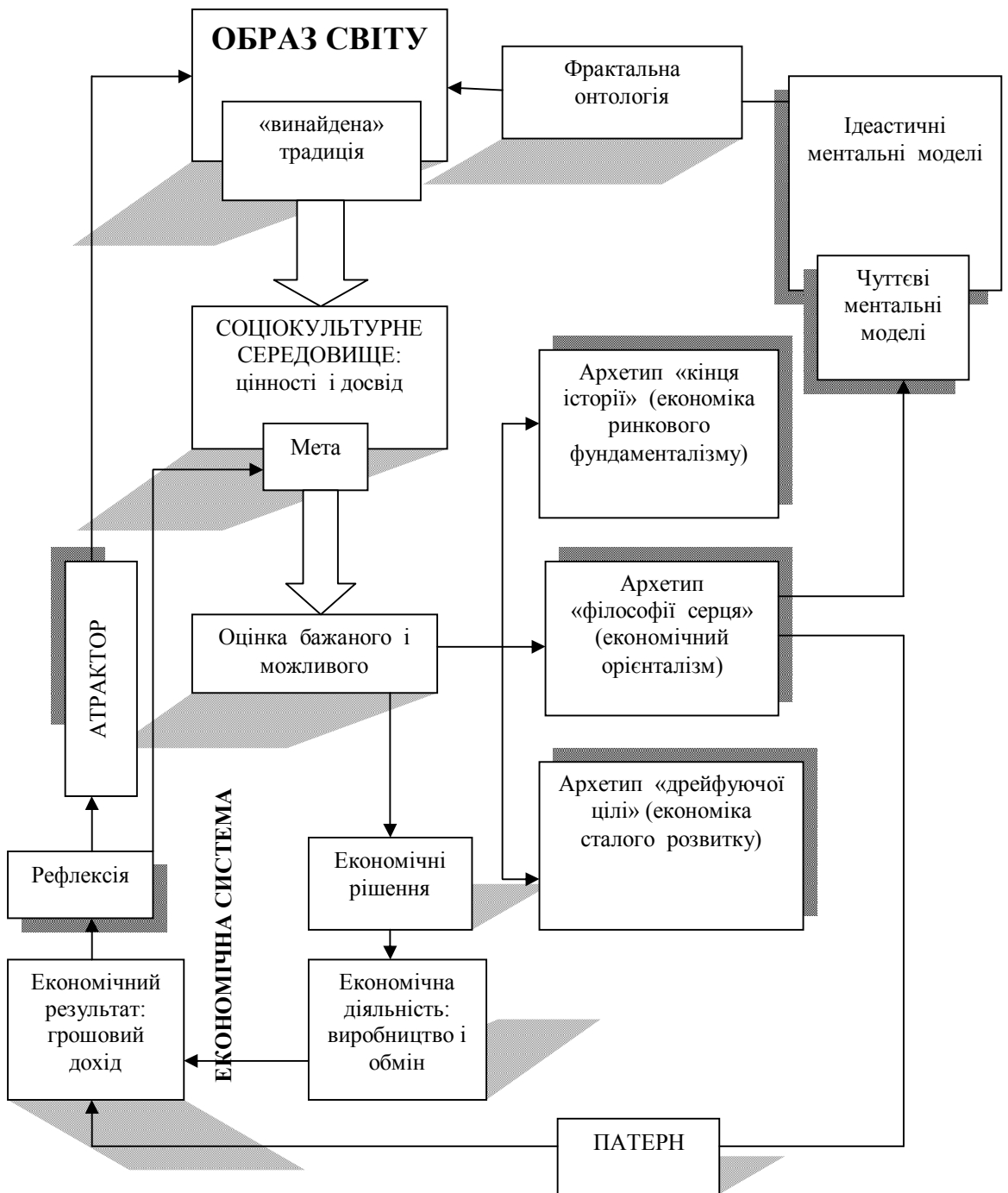
мі до національного образу світу як ідеалу. Вибірковість українського світобачення полягає в тому, що наша ментальність сприймає лише те, що має суб'єктивно-особистісний сенс. Тому, Олена Донченко формулює проблему, яку «недогледіли» В. Липинський, М. Драгоманов, М. Костомаров, А. Ярема та ін., – «... чи є можливим досягнення взаєморозуміння між людьми, формою комунікації яких є мистецтво, а фаховою системою – чуттєві образи? Яким має бути механізм їх спілкування? Адже мистецький образ, смак, емоція є чимось, із приводу чого не сперечаються. Тоді чи можливий діалог між двома психопитами, кожен з яких має свій міф і своє естетичне бачення цього міфу?» [13, с. 252]. Це надскладне питання і становить наріжний камінь нашої ідентичності, а в умовах економіки – становлення соціального капіталу, інституціональної комплементарності, продуктивних сил і т.д. Тут є одна особливість: вид «4» – «самоактуалізована людина» виступає суб'єктом особливого типу соціокультурних економічних систем, які визначаються як мультиінтелектуальні. За визначенням Джамшида [14] – це такі соціокультурні системи, які функціонують як добровільний союз цілеспрямованих суб'єктів, які самостійно визначають чого прагнути і які ресурси застосовувати для здійснення бажаного. Формою зв'язку є інформація, яка дає розуміння наслідків вибору і тому породжує високий рівень конфліктності через розбіжності у поглядах щодо засобів і мети. Ця конфліктність («природа звіра» [14]) у мультиінтелектуальних соціокультурних економічних системах долається через механізм ітерації (повторного вищого ступеня інтеграції, що є наслідком нового стану свідомості – візії вищої мети). Тепер пригадаємо, що писали про слов'ян середньовічні хроністи – вони об'єднуються лише тоді, коли «всіх переконано і нікого не присилувано». Такий рівень інтеграції (ітерації), за Джамшидом [14] забезпечує культура, яка, несучи спільний образ світу, спонукає до колективного прийняття рішень, часто без дискусії. Це і є той особливий вид безгетатичного патерналізму, що реалізує ідентичність самодостатніх людей, синергізм та емерджентність мультиінтелектуальних систем. Мультиінтелектуальні моделі соціокультурних економічних систем відрізняються від механістичних та біологічних моделей тим, що в них мета індивіда та мета системи співпадають. Можемо зробити висновок, що ми, українці, з часів Трипілля є носіями особливого типу ментальності, яка є енерго-інформаційною основою мультиінтелектуальних соціокультурних економічних систем. Що і як може об'єднувати таких людей?

За способом світосприйняття люди поділяються на дві категорії: носії «ургічної» та носії «гонічної» ментальностей. Ургічна ментальність передбачає сприйняття світу як «зробленого», створеного Деміургом чи самоорганізовану матерію, наприклад зліплений Богом з глини Адам, чи, за шумерським міфом, зліплені анунаками перші люди, або люди, посталі з каміння Девкаліона та Пірри в античному міфі. Елементи «зробленого» світу можна поєднувати і роз'єднувати, множити і ділити, привласнювати і відчужувати, споживати і знищувати. Ділити, привласнювати і використовувати предмети ургічного світу можна згідно із «принципом договірної правди» [15]. Гонічна ментальність впливає із факту обґрунтування буття світу і людей не як «зроблених», а як «народжених» Богом. Наприклад, у «Велесовій Книзі» сказано: «І Дажбог нас породив ... і були ми кравенці, скіфи, анти, руси, бурси і сурожці» (Дошка 7e). Наші пращури називали себе «Дажбожими онуками», нащадками Бога. Гонічний принцип влас-

тивий і християнському світогляду, хоча тут не Бог народжує людей, а людина народжує Бога як людину. Гонічна ментальність ґрунтується на принципі «іманентної правди»: якщо людина є живим втіленням метафізичного принципу буття, прямим продовженням Бога (образом і подобою), то вона сповідує поклонання «звершити творіння», своєю працею забезпечити безперервність відтворення життя (біосфери) і власного духовного становлення життя як творчості (ноосфери), йдучи «стежиною Прави» та «уЯВнюючи» дійсність із хаосу Нави, котра «НАВколо» – непізнана дійсність, те, що підлягає творчому преображенню через працю. Це типово хліборобський тип ментальності із відкритою та високою онтологічною свідомістю, недоліком якої може бути вже згадувана зацикленість на мікропроцесуальність та інтровертивність. Гонічна ментальність ґрунтується на фрактальній свідомості суб'єкта-фрактала і субстанції. Дифузійований волонтаризм пасіонаризується, на думку Джамшида [14], інформаційною визначеністю спільної мети, де ітеративність досягається культурною ідентичністю. Чуттєві образи стають культурними ресурсами ітерації та мультиінтелектуальної цілісності у тому випадку, коли, через творчість «монадних» [16] чи «прометейських» [17] особистостей синхронізуються індивідуальні очікування із метою системи (наприклад для України: на інтелектуальному рівні у творчості Григорія Сковороди, на чуттєвому – в поезії Тараса Шевченка, на духовному – у «Слові про Закон і Благодать» митрополита Іларіона).

В економічній теорії ургічна ментальність представлена у працях британських класиків, утилітаристів, меркантилістів, марксистів, маржиналістів, кейнсіанців, неокласиків та неоконсерваторів. Гонічна ментальність скромніша в силу домінування чуттєвого типу культури і представлена: історичною школою, фізичною економією, еволюційною економічною теорією, економічною онтопсихологією, економічною системологією та метрологією, а також парадигмою «синьої економіки».

Спосіб системного мислення, що має в своїй основі гонічне світовідчуття і ґрунтується на принципі іманентної правди, а також слугує інформаційно-енергетичним матеріалом утворення зв'язків мультиінтелектуальної структури, функцій і процесів соціокультурних економічних систем визначається нами як економічний орієнталізм. Розгорнута схема системи мислення економічного орієнталізму подана на рис.2. Інституціональна комплементарність передбачає не лише сумісність світоглядів, а й їх синтез, тобто творення цілого шляхом поєднання непеєднуваного, що є частковим відтворенням і поступовим наближенням до образної моделі ідеального буття через систематизовану творчість. Економічний орієнталізм та структурована на його основі інституціональна комплементарність на повну силу проявлять свій потенціал в період становлення ідеаційних циклів культури із пріоритетом інформаційно-духовного виробництва інноваційних вартостей, зорієнтованих на процеси відтворення життя (розвиток біосфери – «зелена», «синя» і «голуба» економіка), а також на творчу самореалізацію духовного потенціалу самої людини (розвиток ноосфери) у позбавленому антагонізмів світі постіндустріальної цивілізації.



*Рис. 2. Орієнталістська система економічного мислення*



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічні системи: Монографія. Т.3. / За ред. Г. І. Башнянина. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – С.36-86.
2. Вербова О. С. Національний господарський рух на західноукраїнських землях впродовж 1848-1944 років: Монографія / Оксана Степанівна Вербова. – Львів: ПАІС, 2009 – 368с.
3. Панченко В. Економічна стратегія ОУН 1920-1950-ті рр.: розробка та реалізація / Володимир Панченко. – Київ, 2011. – 80с.
4. Паулі Г. Синя економіка: 10 років, 100 інновацій, 100 мільйонів робочих місць. Доповідь Римському клубу / Гюнтер Паулі. – Risk Reduction Foundation, 2012. – 320с.
5. Старіков Н. Криза: Як це робиться / Ніколай Старіков – К.: «Саммит-Книга», 2010. – 312с.
6. Бродель Ф. Матеральна цивілізація, економіка і капіталізм, XV – XVIII ст. У 3-х т. Том 2. Ігри обміну / Фернан Бродель. – К.: Основи, 1997. – 585с.
7. О'Коннор Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем / Джозеф О'Коннор и Иан Макдермотт. – М.: Альпина Паблшер, 2012. – 254с.
8. Почепцов Г. Г. Контроль над разумом / Георгій Почепцов. – К.: Видавничий дім «Коево-Могиланська академія», 2012. – 350с.
9. Де Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. де Сото. – К.: Ніка-Центр, 2009. – 232с.
10. Фукуяма Ф. Великий крах. Людська природа і відновлення соціального порядку / Френсіс Фукуяма. – Львів: Кальварія, 2005. – 380с.
11. Московченко В. М., Поправко А. В. Карма України: астрологічний і езотеричний аналіз історії України: науковий нарис. – 1-е вид / Валерій Московченко, Андрій Поправко. – К.: Видавництво «Просвіта», 1997. – 306с.
12. Кирій В., Сікора Л. Етногенеза арійських та доіндоєвропейських народів: історико-етнологічне дослідження / Віктор Кирій, Любомир Сікора. – Львів: ЛА «Піраміда», 2012. – 842с.
13. Донченко О., Романенко Ю. Архетипи соціального життя і політика (Глибинні регулятиви психологічного повсякдення): Монографія / Олена Донченко, Юрій Романенко. – К.: Либідь, 2001. – 334с.
14. Гараедаги, Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Джамшид Гараедаги. – Минск: Гревцов Букс, 2010. – 480с.
15. Чумаченко В.А. Політ нічного метелика: Характерницьке мистецтво в Україні / Василь Чумаченко. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 209. – 234с.
16. Кримський С. Ранкові роздуми. 3б. ст. / Сергій Кримський. – К.: Майстерня Білецьких, 2009. – 120с.
17. Менегетти А. Система и личность / Антонио Менегетти. – М.: ННБФ «Онтопсихология», 2007. – 352с.

## ІНВЕСТИВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: БАЗОВІ ПОНЯТТЯ ТА КАТЕГОРІЇ

*Анотація.* У статті розглядається основні поняття теорії людського капіталу та інвестиції в нього. Визначено основні види та джерела інвестицій у людський капітал. Описано особливості інвестицій у людський капітал.

**Ключові слова:** людський капітал, інвестиції, інвестиції в людський капітал

Osmilovska N.

## INVESTING IN PEOPLE: BASIC CONCEPTS AND CATEGORIES

*Summary.* The article deals with basic concepts and theories of human capital and investment in it. The main types and sources of investment in human capital are given. The features of investment in human capital are determined.

**Keywords:** human capital, investments, investments in human capital

### 1. Вступ

Зміни, які відбуваються останніми роками у структурі економіки світу є поштовхом до переосмислення ролі людського капіталу в процесі створення доданої вартості, а, отже, і важливості інвестицій у людський капітал.

У сучасних умовах добробут населення і стабільність держави залежать від ефективності функціонування національної економіки, яка визначається, насамперед, рівнем розвитку людського капіталу. Саме креативна людина з відповідною освітою, кваліфікацією, навичками, досвідом забезпечує необхідні ринкові зміни. Відтак запорукою сталого економічного розвитку України стають інвестиції в освіту, науку, охорону здоров'я, мобільність працівників, мотивацію праці, тобто у ті сфери життєдіяльності суспільства, де формується людський капітал.

Однак, науковий напрям у світовій економічній думці, що розвиває систему поглядів, виражених у концепції “людського капіталу” та “інвестиції у людський капітал” перебуває на сьогоднішній день ще на стадії розвитку та пошуку.

У статті поставлено мету узагальнити та виділити базисні поняття теорії людського капіталу та інвестування в нього.

### 2. Огляд літературних джерел

Першими дослідниками теорії людського капіталу були класики економічної думки: К. Маркс, Дж. Міль, В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт. Визнання людини як особливого виду капіталу у ХХ ст. пов'язано з іменами Г. Беккера, М.Блауга, Х. Боуеном, Дж. Кендрика, Р. Лукаса, Л. Туроу, Т. Шульца. Розвитком теорії людського капіталу займалися такі російські науковці, як Ф. Волков, А. Добринін, С. Дятлова, Р. Капелюшников, М.Критський, В. Марцинкевич, М. Солодов, С. Струмилін, Ю. Толипін та інші. В Україні питання теорії та методології людського капіталу розкрито в працях таких вчених, як: Д. Богиня, В. Воронкова, Н. Голікова, О. Грішнова, В. Куценко, В. Лагутін, І. Лапшина, Е. Лібанова, В. Мандибура, А. Мерзляк, Л. Михайлова, Л. Пашко, І. Петрова, Л. Штика, та ін.

### 3. Виклад основного матеріалу

Власне капітал (від лат. *capitalis* – головний, франц. *capital* – головне майно, головна сума,) – це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить додаткову вартість, тобто “самозростаюча” вартість. Розглядаючи капітал як певне вкладення, що дає змогу отримувати дохід, то до нього треба віднести і вкладення у робочу силу (Г. Беккер, Дж. Мінсер). Цей підхід отримав назву “концепція людського капіталу”.

Від стану соціальної сфери безпосередньо залежить людський капітал нації, авторські підходи до суті якого виражена у визначеннях, представлених у табл. 1.

Таблиця 1

#### Авторські визначення змісту людського капіталу

Автор	Джерело	Людський капітал – це....
Норкіна І. М.	[3, с. 18]	форма виразу продуктивних сил людини на постіндустріальній стадії розвитку суспільства з соціально-орієнтованою економікою ринкового типу.
Львівський І.В.	[4, с. 394]	найважливіший ресурс постіндустріального суспільства. Техніка, що створює багатства, приходять в життя через технологічні знання і організаційні удосконалення. І лише досвідчена кваліфікована робоча сила здатна управляти високотехнологічним процесом. Окрім цього, необхідне знання ділової кон'юнктури, ринкових можливостей, способів їх практичного застосування, але і в цьому випадку нам необхідні знання людини, її „капітал”, використовуваний в процесі виробництва для створення багатства суспільства.
Економічна енциклопедія	[7]	особливий вид капіталовкладень, сукупність витрат на розвиток відтворювального потенціалу людини, підвищення якості і покращення функціонування робочої сили. До складу об'єктів людського капіталу зазвичай включають знання загальноосвітнього і спеціального характеру навички, накопичений досвід
Гришнова О. А.	[2]	це система характеристик, які визначають здатність людини до творчої праці з метою створення товарів, послуг, доданої вартості, тобто якості робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що знаходять прояв у процесі розширеного відтворення. Таким чином, чим досконалішим є людський капітал, виражений рівнем освіти, кваліфікації, знань, досвіду, тим більші можливості людини до продуктивної високоякісної праці
Лапшина І. А.	[11]	сукупність продуктивних знань, вмінь та професійної підготовки, якими володіє окрема людина.

Отже, людський капітал, будучи частиною сукупного капіталу, є накопиченими витратами на загальну освіту, спеціальну підготовку, охорону здоров'я, переміщення робочої сили.

Порівняльний аналіз наведених і інших визначень дозволяє звернути увагу на кілька принципових моментів:

1) людський капітал не відокремлюється від його носіїв – населення регіону чи країни;

2) людський капітал – це такий запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивації, який доцільно використовується для одержання корисного результату і сприяє зростанню продуктивності праці;

3) фізіологічні властивості і природні здібності людини, що отримуються спадковим шляхом, є базовою частиною людського капіталу. Інша його частина у вигляді знань, умінь і навиків є придбаною в результаті витрат самої людини і суспільства.

4) людський капітал, як і інші види капіталу, може бути використаний у сфері суспільного виробництва і є одним з факторів економічного росту.

Із зміною ролі людського капіталу в процесі створення доданої вартості переглядається і важливість інвестицій в розвиток людського капіталу.

Детальніше зупинимось на змісті поняття інвестиції. Термін *інвестиції* походить від латинського слова *invest*, що означає вкладення коштів. У ширшому трактуванні інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою подальшого збільшення [10].

Інвестиції мають фінансове та економічне визначення. *За фінансовим визначенням*, інвестиції – це всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність з метою отримання доходу [10]. *Економічне визначення інвестицій* формулюється як видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал.

Під інвестиціями у людський капітал слід розуміти всі види вкладів в людину, які пов'язані з суттєвими затратами, що сприяють зростанню національного доходу. У табл. 2 систематизовано визначення інвестицій в людський капітал.

Таблиця 2

**Авторські визначення змісту інвестицій у людський капітал**

Автор	Джерело	Інвестиції в людський капітал – це...
Макконел К. Р., Брю С. Л.	[6]	будь-які дії, які підвищують кваліфікацію і здібності і, тим самим продуктивність праці працівників. Витрати, які сприяють підвищенню продуктивності, можна розглядати як інвестиції, бо питомі витрати здійснюються з тим розрахунком, що дані витрати будуть багаторазово компенсовані зростаючим потоком доходів у майбутньому.
Економічний словник	[8]	цілеспрямоване вкладення засобів у галузі і сфери, що забезпечують поліпшення якісних параметрів людини, у першу чергу його робочої сили (рівня освіченості, розвитку інтелекту, творчого потенціалу, фізичного і психічного здоров'я, системи мотивації, ціннісних установок і т.д.)
Добринін А. І., Дятлов С. А.,	[9, с. 48-56]	інвестиції які приносять досить значний за об'ємом, тривалий за часом і інтегральний по характеру економічний і соціальний ефект.

В економічній літературі виділяють наступні види інвестицій в людський капітал:

– витрати на освіту – включаючи загальну і спеціальну, формальну і неформальну, підготовку на робочому місці;

– витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне живлення, поліпшення житлових умов;

– витрати на мобільність, завдяки, яким працівники мігрують з місць з щодо низькою продуктивністю в місця з щодо високою продуктивністю.

На думку Р. Беккера, Л. Туроу, Т. Шульца, до інвестицій, що розвивають творчі здібності індивідів відносяться формальна і неформальна освіта, підготовка на виробництві, медичні послуги і дослідження в області охорони здоров'я, витрати на оптимізацію міграції, пошук інформації про стан економіки. Таким чином, інвестиції в здоров'я є базою для людського капіталу взагалі, оскільки продовжують працездатний відрізок життя людини і, таким чином, уповільнюють фізичний знос людського капіталу. На макроекономічному рівні дослідження здоров'я як економічної категорії використовується спеціальний термін суспільне здоров'я (*Public Health as a resource*) – медико-соціальний ресурс і потенціал суспільства, сприяючий забезпеченню національної безпеки. Інвестиції в освіту формують кваліфіковані і продуктивніші трудові ресурси. У літературі розглянутий і процес морального старіння накопиченого науково-освітнього потенціалу. Даний вид зносу сповільнюється за допомогою інвестицій в перенавчання і підвищення кваліфікації. Ефект від інвестицій в культуру для суспільства має, перш за все, соціальний характер: формування культури є умовою будь-якої професійної підготовки в майбутньому, створює передумови для соціальної мобільності людини або соціальної групи, передає культурне надбання суспільства з покоління в покоління [5, с. 391]. Разом з тим, у сфері культури, безумовно, можлива реалізація проектів, що приносять комерційну вигоду інвесторові. Існують і дослідження, підтверджуючі залежність ефективності праці людини від його переваг, світогляду, загального рівня його культури.

Узагальнюючи все вище сказане, виділимо особливості інвестицій в людський капітал, що відрізняють їх від інших видів інвестицій:

1) віддача від інвестицій в людський капітал безпосередньо залежить від терміну життя їх носія (від терміну працездатного періоду людини);

2) людський капітал не тільки не тільки схильний до фізичного і морального зносу, але і здатний накопичуватися;

3) інвестиції в людський капітал дають своєму власникові, в майбутньому вищий дохід. Для суспільства вкладення дають триваліший (за часом) і інтегральний (по характеру) економічний і соціальний ефект;

4) в міру накопичення людського капіталу його прибутковість підвищується до певної межі, яка обмежена періодом активної трудової діяльності (активного працездатного віку), а потім різко знижується;

5) інвестиції в людський капітал носять досить тривалий характер. І якщо інвестиції в людський капітал освіти мають період 12-20 років, то в капітал здоров'я людина проводить вкладення протягом всього періоду часу;

6) прямі доходи, що отримуються людиною, контролюються нею самою незалежно від джерела інвестицій;

7) не всякі вкладення в людину можуть бути інвестиціями в людський капітал. Наприклад, витрати, пов'язані з кримінальною діяльністю, не є інвестиціями в людський капітал оскільки суспільно недоцільні і шкідливі для суспільства;

8) характер і види вкладень в людину обумовлені історичними національними, культурними особливостями і традиціями;

9) у порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними як з точки зору окремої людини, так і з погляду всього суспільства.

Джерелом інвестицій в людський капітал може виступати держава (уряд), недержавні суспільні фонди і організації, регіони, окремі фірми, домогосподарства (індивіди) міжнародні фонди і організації, а також освітні установи. На сьогодні роль держави в цій області достатньо велика. Держава вдається як до примусових, так і до спонукальних заходів в цій сфері. До примусових відносяться обов'язкова для всіх формальна освіта в об'ємі середньої школи, обов'язкові медичні профілактичні заходи (щеплення) та ін. Проте головними заходами є спонукальні. Уряд володіє двома дієвими способами, які використовуються з метою зміни розмірів приватних інвестицій в людину, що робляться автоматично через ринок: воно може вплинути на доходи тих, хто робить (через систему податків і субсидій), а також у змозі регулювати ціну придбання людського капіталу (регулюючи ціни використовуваних ресурсів). Особливо велика роль держави в найважливіших сферах формування людського капіталу – у сфері освіти і охороні здоров'я.

У створенні активів людського капіталу вагома роль окремих компаній (фірм). Вони часто виступають як найефективніші виробників цього капіталу, оскільки володіють умовами, при яких може бути дана відповідна поточним потребам підготовка персоналу, а також володіють інформацією про найбільш перспективні напрями вкладення засобів у навчання і підготовку. Проте фірми роблять інвестиції доти, поки ці інвестиції приносять чистий дохід. Інвестуючи в своїх співробітників, фірми прагнуть активізувати їх трудову віддачу, підвищити продуктивність праці, скоротити втрати робочого часу і тим самим укріпити свою конкурентоспроможність. Кошти вкладаються в організацію курсів професійної підготовки і перепідготовки, йдуть на оплату витрат працівників на лікування і профілактичні заходи, на будівництво фізкультурних і оздоровчих центрів, дитячих дошкільних установ тощо. По масштабах витрат внутрішньофірмове навчання у розвинених країнах зіставно з іншими секторами підготовки кадрів.

Інвестиції в людський капітал на рівні сім'ї також дуже важливі, оскільки всі складові людського капіталу отримуються і збільшуються за допомогою інвестицій, які сім'я вкладає в свою дитину навіть не з його народження, а з прийняття рішення мати дітей. З однією сторони діти для батьків – це джерело задоволень, але з іншої сторони виховання дітей – це джерело чималих витрат. Накопичення інтелектуальних і психофізіологічних здібностей людини в сім'ї є фундаментом для подальшого розвитку і постійного вдосконалення людського капіталу індивіда. Інвестиції в розвиток людського капіталу дітей не тільки є основою їх власного розвитку, але служать базою для формування сукупного людського капіталу майбутніх поколінь. В результаті виховання і утворення в сім'ях формуються різні типи людського капіталу створюються базові психофізіологічні розумові здібності, формується особа.

#### 4. Висновки

У порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу, інвестиції у людський капітал є найбільш вигідними як із погляду окремої людини, так і з погляду всього суспільства, тому що дають досить значний за обсягом, тривалий за часом й інтегральний за характером економічний і соціальний ефект. Отже, запорукою сталого економічного розвитку держави стають інвестиції в освіту, науку, охорону здоров'я, мобільність працівників, мотивацію праці, тобто у ті сфери життєдіяльності суспільства, де формується людський капітал.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносина [підручник] / Грішнова О. А. – К.: Знання, 2004. – 535 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О. А. – К.: Знання. – 2001. – 254с.
3. Норкина И. М. Теория человеческого капитала и его применение в оценке финансовых потоков здравоохранения / И. М. Норкина, С. М. Бухонова // Экономический лабиринт (дальневосточный экономико-правовой журнал). – 2002, № 4 (45).
4. Ильинский И. В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном производстве. – СПб.: Изд. СПбУЭФ.- 1996. – С. 30
5. Социальная политика: учебник / под ред. Волгина Н. А. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 734 с.
6. Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономика: принципы, проблемы и политика / Макконел К. Р., Брю С. Л. – Т.2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
7. Экономическая энциклопедия. / Гл. ред. Л. И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «экономика», 1999, С.275.
8. Архипов А. И. Экономический словарь [Электронный ресурс] / Архипов А. И. – М., 2001. – режим доступа: <http://yas.yuna.ru>.
9. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренкова Е. Д. // СПб. : «Наука», 1999. — 246 с.
10. Шевчук В. Я. Основи інвестиційної діяльності / В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин – К.: Генеза, 1997 – 147 с.
11. Лапшина І. А. Розвиток людського капіталу як фактор інвестиційної привабливості економіки [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/chekan/6.pdf>.

Башнянин Г. І., Кульчицький Б. В., Гончарук Л. Я., Тесля А. І.

## ПОЗИТИВНА СОЦІАЛІЗАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: СУТЬ ТА ВИДИ

*Анотація.* Проаналізовано вплив соціалізації на економічний розвиток, і відповідно до цього виділено три соціалізаційні ефекти, а також відповідні типи соціалізаційної економічної ефективності: позитивна, нейтральна і негативна соціалізаційна економічна ефективність. Наголошується, що в різних економічних системах величина соціалізаційного ефекту може бути різною, відповідно проаналізовано три види позитивної соціалізаційної економічної ефективності економічних систем: квазіпозитивна, помірна позитивна та гіперпозитивна соціалізаційна ефективність.

**Ключові слова:** соціалізація, соціальні результати, позитивна, нейтральна і негативна соціалізаційна економічна ефективність, квазіпозитивна, помірна позитивна та гіперпозитивна соціалізаційна ефективність

Bashnyanin G., Kulchitsky B., Goncharuk L., Tesla A.

## POSITIVE SOCIALIZATION EFFICIENCY OF ECONOMIC SYSTEMS: THE NATURE AND TYPES

*Summary.* The influence of socialization on economic development is analyzed and identified three socialization effects, and those types of socialization of economic efficiency: positive, neutral and negative socialization economic efficiency. It is noted that different economic systems value socialization effect may be different according analyzed three types of positive socialization of economic efficiency of economic systems: quasipositive, moderate positive and giper positive socialization efficiency.

**Keywords:** socialization, social results, positive, neutral and negative socialization efficiency, quasipositive, moderate positive and giper positive socialization efficiency

**Вступ.** Сучасний розвиток економічних систем як розвиненого, так і перехідного типу характеризується капіталізацією і соціалізацією, які полягають, відповідно, у використанні чистого доходу на економічний розвиток і задоволення соціальних та культурних потреб членів колективів. Розвиток соціалізації економічних систем створює відповідні умови не лише для найповнішого задоволення соціально-матеріальних потреб членів колективів, а й для подальшого власне економічного розвитку. Соціалізація за відповідних умов – це один із найважливіших шляхів підвищення рівня інтегральної (загальної) ефективності функціонування економічних систем.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблема теоретичного обґрунтування соціалізаційної спрямованості розвитку економічних систем вивчалась і вивчається в науковій економічній літературі. Ця проблема завжди була актуальною, оскільки функціонування суспільства завжди має соціальне забарвлення, а



людина є не тільки головною продуктивною силою чи найважливішим економічним ресурсом, але й метою соціально-економічного розвитку. Однак в економічній літературі соціалізація аналізувалася здебільшого з позицій її впливу на соціальні результати функціонування та розвитку тих чи інших економічних систем, тобто на людину як основний соціальний результат будь-якої господарської діяльності [9; 10; 12; 13; 14].

У теоретичних дослідженнях практично відсутні публікації, що стосуються впливу процесів соціалізації на власне економічні результати економічної (зокрема виробничої) діяльності, тобто на зміну рівня такого результуючого параметра будь-якої господарської діяльності, як економічна ефективність. В сучасній вітчизняній економічній літературі лише в небагатьох публікаціях досліджено економічні системи через призму їх соціальних результатів (а не лише економічних). Вивченням такого аспекту функціонування економічних займаються такі вітчизняні вчені, як Г.І. Башнянин [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8], Л. Я. Гончарук [3; 11], Г. С. Третяк [1; 2; 6; 8], Ю. І. Турянський [5], М. С. Хом'як [1; 2; 6; 8], Р. П. Шевчик [4].

**Постановка завдання.** Метою наукової статті є дослідження позитивної соціалізаційної ефективності функціонування економічних систем та аналіз її видів.

**Виклад основного матеріалу.** Економічна ефективність функціонування господарських систем виступає як функція системи факторів – екологічних, технологічних, власне економічних, соціально-духовних, політичних тощо. Функціональна залежність між рівнем економічної ефективності і вказаними вище факторами становить основний зміст загальної формули економічної ефективності.

Однією з часткових формул економічної ефективності функціонування господарських систем виступає формула соціалізаційної ефективності, яка описує вплив процесів соціалізації на формування та зміну рівня економічної ефективності функціонування певних господарських систем.

У найзагальнішому вигляді функція соціалізаційної ефективності описує функціональну залежність між рівнем економічної ефективності функціонування господарських систем і рівнем та інтенсивністю розвитку соціалізаційних процесів. Цю функцію соціалізаційної ефективності можна позначити як загальну формулу соціалізаційної ефективності. У своїй найпростішій формі загальна формула соціалізаційної ефективності відображає співвідношення між приростними (диференціальними) рівнями економічної ефективності і приростними (диференціальними) значеннями зміни рівня інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів.

Характер залежності між зміною рівнів економічної ефективності функціонування певних господарських систем та інтенсивністю розвитку соціалізаційних процесів може бути різним: позитивним, нейтральним і негативним. Відповідно до цього ми виділяємо три типи соціалізаційної ефективності: позитивну, нейтральну і негативну (а також і три типи соціалізаційних ефектів).

Позитивна соціалізаційна ефективність формується тоді, коли посилення рівня інтенсивності соціалізації економічних систем супроводжується підвищенням (більш-менш значним) рівня економічної ефективності їх функціонування. Таку соціалізаційну економічну ефективність можна позначити як позитивну,

оскільки за її умов приріст одного і приріст іншого (вказаних вище) параметрів має позитивне чи «плюсове» значення за відповідного позитивного (більшого за нуль) значення коефіцієнта соціалізаційної еластичності економічної ефективності функціонування певних економічних систем:

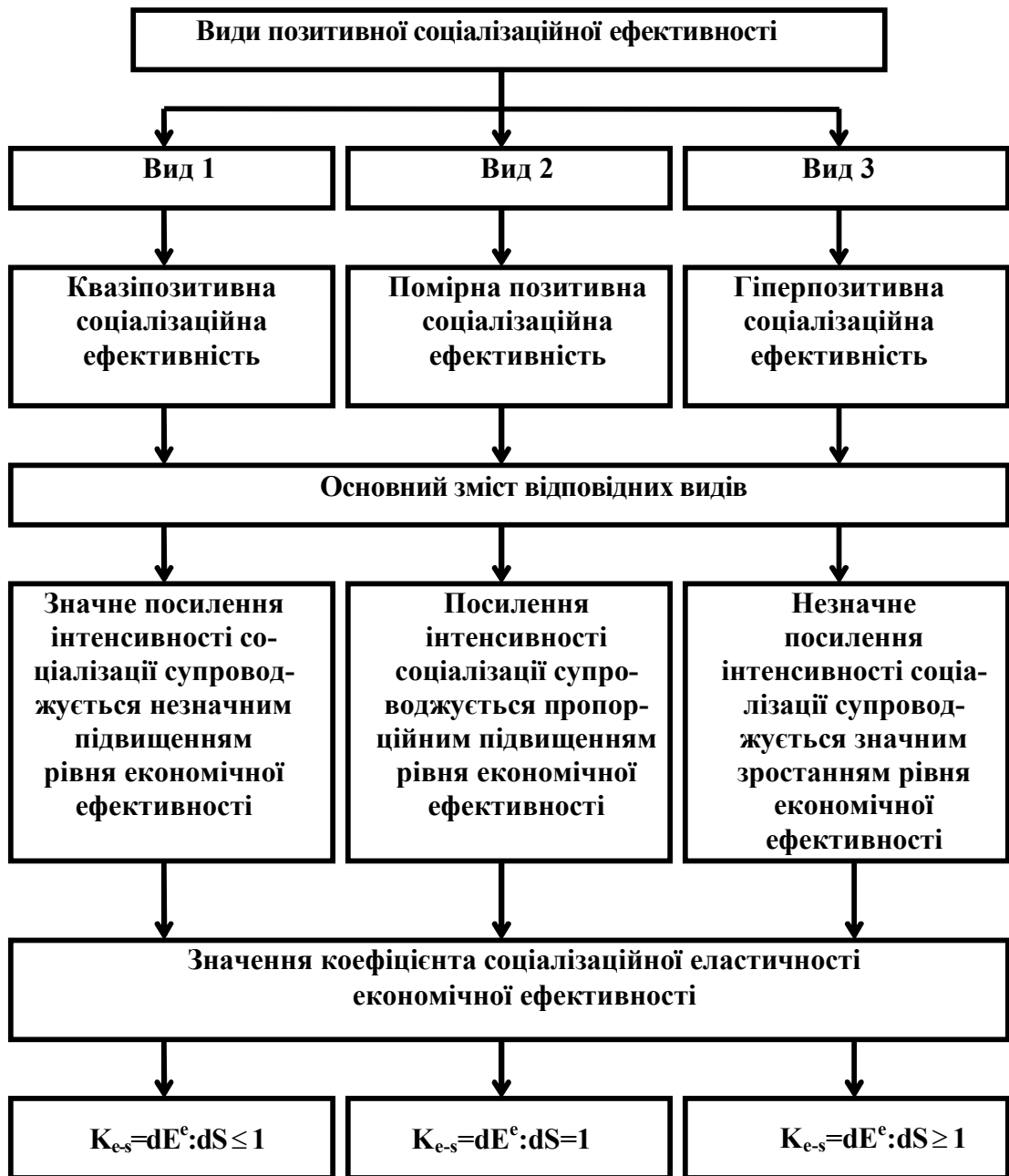
$$K_{e-s} = dE^e : dS \geq 0.$$

Соціалізаційна еластичність економічної ефективності функціонування певних економічних систем вказує на те, як змінюється значення економічної ефективності функціонування економічних систем при зміні (найменшій чи значній, це не принципово для розуміння природи і суті цього поняття) інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів. Тобто соціалізаційна ефективність функціонування економічних систем відображає чутливість (ступінь чутливості) економічної ефективності, а через неї і економічних систем загалом до зміни, такого параметра її формування та зміни, як соціалізація.

Ця соціалізаційна еластичність економічних систем буде, звичайно, різною щодо різних економічних систем. Одні системи можуть бути чутливіші до зміни інтенсивності соціалізації, інші – менш чутливі, а деякі з них взагалі можуть ніяк не реагувати на зміну такого важливого параметра функціонування економічних систем, як соціалізація. Основне завдання наукового аналізу (особливо політико-економічного характеру, а ще більше – метрологічного характеру) саме і полягає у тому, щоб, по-перше, виявити тип чи природу цієї соціалізаційної еластичності економічної ефективності і, по-друге, конкретне значення вказаного вище параметра. Це друге завдання може бути розв'язане лише на підставі опрацювання значного масиву емпіричних даних і може бути практично реалізоване лише за умови попереднього розв'язання першого завдання (спочатку слід виявити тип чи природу зв'язку між указаними параметрами – соціалізацією і економічною ефективністю – і лише після того виникає принципова можливість перейти до виявлення конкретного характеру цього зв'язку і побудови відповідного економічного графіка і економічної функції).

Процедуру переходу від вивчення характеру зв'язку між указаними параметрами до виявлення конкретного значення цього зв'язку і побудови відповідної економічної функції (її можна так і позначити як функцію соціалізаційної економічної ефективності) слід проводити в спеціальних (прикладних) економічних науках, таких, як, наприклад, спеціальна економічна метрологія (економетрія чи економетрика). В цьому дослідженні, ми не ставимо перед собою мети дійти до визначення конкретного характеру функції соціалізаційної економічної ефективності.

Позитивна соціалізаційна економічна ефективність формується, зазвичай, тоді, коли соціалізаційна чутливість економічних систем (точніше, такого їх результуючого параметра, як економічна ефективність) «плюсова», зі знаком «+». У різних за характером економічних системах величина цього позитивного соціалізаційного ефекту може бути різною, що дає нам підстави виділити різні види позитивної соціалізаційної економічної ефективності: квазіпозитивну, помірну позитивну та гіперпозитивну соціалізаційну ефективність (рис. 1).

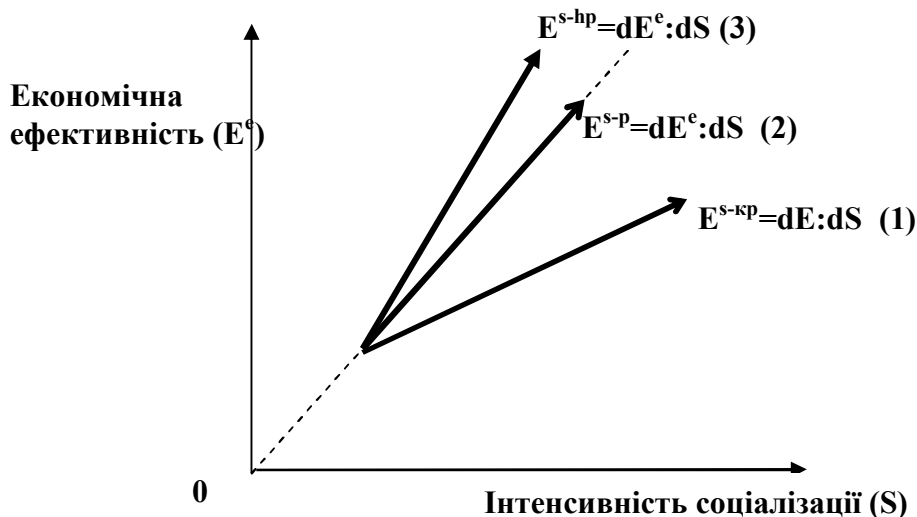


*Рис. 1. Види позитивної соціалізаційної ефективності економічних систем*

Квазіпозитивна соціалізаційна ефективність спостерігається тоді, коли значне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується незначним підвищенням рівня економічної ефективності. За таких економічних умов коефіцієнт соціалізаційної еластичності економічної ефективності більший за нуль, але менший за одиницю, тобто:

$$K_{e-s}=0 < dE^e:dS < 1$$

Крива квазіпозитивної соціалізаційної ефективності  $\epsilon$ , зазвичай, висхідною (рис. 2), однак кут її нахилу до осі S не дуже значний.



**Рис. 2. Канонічний графік квазіпозитивної (1), помірно позитивної (2) і гіперпозитивної (3) соціалізаційної ефективності (гіперфункціональний аспект)**

У межах помірної позитивної соціалізаційної ефективності посилення інтенсивності соціалізації на певну величину супроводжується пропорційним (або майже пропорційним) підвищенням рівня економічної ефективності. В тих економічних системах, в яких формується помірна позитивна соціалізаційна ефективність коефіцієнт соціалізаційної еластичності економічної ефективності дорівнює, або приблизно дорівнює одиниці:

$$K_{e-s} = dE^e : dS \approx 1.$$

Крива помірної позитивної соціалізаційної ефективності лежить вище від кривої квазіпозитивної соціалізаційної ефективності, вона стрімкіша і з більшим кутом нахилу до осі S (рис. 2).

Гіперпозитивна соціалізаційна ефективність спостерігається тоді, коли значне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується значним зростанням рівня економічної ефективності функціонування певних економічних систем. Економічні системи з гіперпозитивною соціалізаційною ефективністю дуже чутливі до зміни рівня інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів і в них коефіцієнт соціалізаційної еластичності економічної ефективності більший за одиницю:

$$K_{e-s} = dE^e : dS \geq 1.$$

Оскільки коефіцієнт соціалізаційної еластичності економічної ефективності в системах з гіперпозитивною соціалізаційною ефективністю більший за одиницю, то крива (пряма, графік) такої гіперпозитивної соціалізаційної ефективності дуже стрімка і має значний (більший  $45^\circ$ ) позитивний кут нахилу щодо осі S (рис. 2).

Зауважимо, що графік позитивної соціалізаційної економічної ефективності має форму прямої лише тоді, коли чутливість певних економічних систем до зміни інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів незмінна за будь-якого рівня соціалізації. На практиці така ситуація зустрічається рідкісно, оскільки найчастіше чутливість економічних систем до зміни рівня інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів – різна за різних «соціалізаційних коридорів». Є певні підстави вважати, що в дуже довгому «коридорі» часу вплив соціалізації на рівень і динаміку рівня економічної ефективності функціонування певних економічних систем «підкоряється» дії закону спадної віддачі, коли за певного значення рівня соціалізації подальше її розширення в дедалі меншій пропорції впливатиме на загальний рівень економічної ефективності функціонування певних систем і, нарешті, за дуже вагомого її значення позитивний вплив змінюється на негативний, а крива соціалізаційної ефективності із висхідної перетворюється в нисхідну.

У цьому дослідженні ми не братимемо до уваги дію закону спадної соціалізаційної віддачі економічних систем і виходитимемо з того, що соціалізаційний ефект – стабільний чи більш-менш стабільний (тобто за певного діапазону зміни інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів, який не дуже значний за тривалістю, тобто ми беремо до уваги його гіперкороткий ринковий період і в його межах проводимо науковий аналіз, вони однаково впливають на зміну рівня економічної ефективності). Ми керуємося тим, що коли формується в певних економічних системах позитивний соціалізаційний ефект, то він однаковий за різних рівнів інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів.

В економічних системах з квазіпозитивною соціалізаційною ефективністю соціалізаційний ефект квазіпозитивний, а це означає, що соціалізація має позитивну економічну віддачу, але ще не досить значну. За таких систем економічно вигідно розширювати і посилювати практику

соціалізації економічної діяльності, хоча за певних умов її можна і не посилювати, якщо витрати економічних витрат у соціальну сферу виявляться менш ефективними (призведуть до формування меншого соціалізаційного ефекту), ніж у тому разі, коли б вони всі (економічні витрати) були спрямовані у власне економічну, а не соціальну сферу і мали безпосередній економічний ефект, який був би більшим, ніж квазіпозитивний соціалізаційний ефект.

Крива квазіпозитивної соціалізаційної ефективності є, зазвичай, висхідною, однак кут її нахилу не дуже значний. В окремих випадках вона може наближатися до умовної бісектриси, що вказує на те, що квазіпозитивний соціалізаційний ефект близький до власне позитивного (чи нормального, як інакше його можна позначити), а в інших – до прямої, горизонтальної до осі  $S$ . В останньому випадку квазіпозитивні соціалізаційні ефекти трансформуються в нульові або нейтральні. Ця обставина вказує на те, що виділення в теоретичному метрологічному аналізі квазіпозитивної соціалізаційної ефективності з квазіпозитивним соціалізаційним ефектом умовне і чисто концептуальне, і тому воно повинно відігравати переважно методологічну роль, а не власне практичну чи власне теоретичну. Зазначене вище так само стосуватиметься і всіх інших видів і типів соціалізаційної економічної ефективності чи соціалізаційного економічного ефекту.

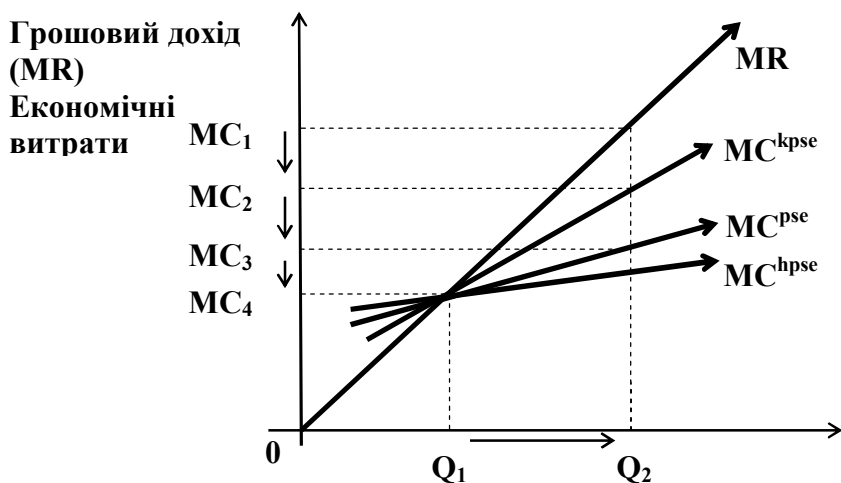
Розуміння соціалізаційного економічного ефекту і його наукове розв'язання може мати і безпосереднє практичне значення. Практика господарювання завжди розв'язує практичну проблему про те, яку частину загальних грошових доходів спрямувати на економічні потреби, а яку – на соціальні. Якщо загальна величина економічних доходів, яка може бути спрямована на соціально-економічний розвиток, складає ТМС, а вилучення доходів на соціальні потреби (MS) відсутнє, то в такій економічній системі формуватиметься лише певний економічний ефект ( $E^e$ ). Якщо ж певна частина грошових доходів соціалізується, то спостерігаються витoki із загальних економічних витрат на соціальні потреби (загальні економічні витрати будуть меншими на величину тієї її частини, що соціалізується), а це означатиме зниження рівня загального економічного ефекту. Однак при цьому формуватиметься вже соціалізаційний ефект, який може бути більшим чи меншим від економічного ефекту. За умови зрівноваження соціалізаційного ефекту і втрат економічного ефекту соціалізацію можна і продовжувати, і не продовжувати, бо тоді вигода від соціалізації нейтралізуватиметься певною мірою втратою (формуванням мінус-економічного ефекту). Ми вводимо у науковий обіг поняття «мінус-економічний ефект», під яким слід розуміти ті економічні втрати, які формуються внаслідок того, що частина грошових доходів спрямовується на соціальні потреби і не втілюється в реальні економічні витрати (в номінальних економічних витратах формується їх певний виток, який і становить ту їх частину, що в реальні економічні ресурси не втілюється). У реальній практиці господарювання (і в теоретичному економічному аналізі також) завжди слід співставляти ці мінус-економічні ефекти з соціалізаційним ефектом. Соціалізацію слід продовжувати лише тоді, коли соціалізаційний (позитивний, квазіпозитивний чи якийсь інший позитивного порядку) ефект перевищує величину мінус-економічного ефекту.

Економічні системи з помірним соціалізаційним ефектом ефективніші (з позицій впливу процесів соціалізації на економічну ефективність їх функціонування), вони значно чутливіші до зміни інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів, ніж системи з квазіпозитивним соціалізаційним ефектом. Це означає наступне. По-перше, крива помірної позитивної соціалізаційної ефективності лежить вище від кривої квазіпозитивної соціалізаційної ефективності, вона стрімкіша і з більшим кутом нахилу до осі S (рис. 2). По-друге, важливо, як в теоретичному чи методологічному, так і в практичному плані, що в таких економічних системах соціалізаційний ефект значно раніше (за меншого рівня загальних витрат чи рівня соціалізації) починає перевищувати мінус-економічний ефект, а тому можливості для розширення практики соціалізації в них значно ширші. Тому в економічних системах з позитивною соціалізаційною ефективністю соціальні витoki з економічних витрат вигідніші, ніж у системах з квазіпозитивною соціалізаційною ефективністю, а тому підприємці в останніх охочіше йдуть на розширення практики соціалізації, на її поглиблення.

В економічних системах з гіперпозитивною соціалізаційною економічною ефективністю формується гіперпозитивний соціалізаційний ефект, який значно перевищує квазіпозитивний і власне позитивний соціалізаційний ефекти. Це означає, що в таких системах мінус-ефекти економічного порядку, які формуються внаслідок вилучення частини економічних витрат на соціальні потреби, що знижує результативність функціонування певної економічної системи суто економічного порядку, значно швидше (за менших рівнів соціалізації і обсягів економічної діяльності) переक्रиваються гіперпозитивним соціалізаційним ефектом.

У зв'язку з цим соціалізація таких систем економічно вигідніша, ніж систем з квазі- і власне позитивною соціалізаційною ефективністю. Для вдосконалення практичної діяльності це означає наступне. Соціалізацію таких систем слід постійно розширювати і не боятись формування мінус-ефекту економічного порядку. Навіть якщо внаслідок такої посиленої соціалізації вказаних вище систем соціальні витрати будуть великими (нагадаємо ще раз, що соціальними витратами економічних витрат ми позначили ту частину загального грошового доходу систем, яка не може безпосередньо трансформуватися в економічні витрати, тобто, ми в цьому випадку матимемо певне зниження обсягів виготовленої економічної продукції чи послуг), соціалізаційний ефект, сформований внаслідок розширення практики соціалізації, буде настільки великий, що значно перекриє обсяг мінус-ефекту економічного порядку (економічних витрат від соціалізації).

Отже, знову виникає ситуація, за якої соціалізація супроводжується формуванням своїх типових ефектів. З одного боку, формуються економічні мінус-ефекти, під якими ми, як вже неодноразово зазначали вище, позначили ті втрати обсягів виробництва чи якихось інших економічних результатів, які ми маємо внаслідок формування соціальних витоків з економічних витрат. Якщо провести порівняльний аналіз економічних систем з квазіпозитивним, позитивним і гіперпозитивним соціалізаційним ефектом, то можна без будь-якої додаткової інформації дійти висновку, що крива економічних витрат останніх найбільше відхиляється від кривої економічних доходів вниз до осі Q (обсяги економічної діяльності) (рис. 3).



**Рис. 3. Криві грошових доходів, економічних витрат економічних систем з, відповідно, квазіпозитивним, позитивним і гіперпозитивним ефектом (канонічний варіант)**

Умовні позначення:  $MC^{kpse}$ ,  $MC^{pse}$ ,  $MC^{hpse}$  - криві економічних витрат систем з квазіпозитивним, позитивним і гіперпозитивним соціалізаційним ефектом

Одним з основних ефектів соціалізації певних економічних систем є те, що вони (за певних умов) знижують номінальну величину економічних витрат, і внаслідок цього реальні витрати будуть нижчі від перших. З посиленням соціалізації економічних систем номінальний обсяг економічних витрат (а він, як відомо, визначається обсягом тієї частини грошового доходу, що спрямовується

на купівлю економічних ресурсів) починає зменшуватись внаслідок формування соціальних витоків із цих витрат. Ці соціальні витоки будуть тим більші, чим більший рівень соціалізації певних економічних систем. Такий номінальний обсяг економічних витрат, який зменшився на величину соціальних витоків із загальних економічних витрат, ми позначаємо як реальні економічні витрати ( $MC^r$ ). Тобто, реальні економічні витрати – це номінальні економічні витрати ( $MC^n$ ) за мінусом соціальних витоків із них (тобто тієї частини, яка вилучається з безпосереднього економічного обороту і спрямовується на соціальні цілі):

$$MC^r = MC^n - CS,$$

де  $CS$  – соціальні витрати як витоки із економічних витрат, що спрямовуються на розвиток соціальної сфери.

Залежно від ступеня соціалізації економічних систем ми можемо виділити, принаймні, три типи соціальних витоків (соціальних витрат) і три типи реальних економічних витрат (тобто номінальних, але скоригованих на величину соціальних витоків витрат). По-перше, це ті соціальні витоки економічних витрат, що формуються в слабосоціалізованих (квазі- або гіпосоціалізованих) економічних системах. По-друге, соціальні витоки, що формуються в помірно соціалізованих економічних системах. По-третє, соціальні витоки, що виникають в сильно соціалізованих (чи гіперсоціалізованих) економічних системах. Кількісно вони співвідносяться так:

$$CS^{kss} \leq CS^{ss} \leq CS^{hss},$$

де  $CS^{kss}$ ,  $CS^{ss}$ ,  $CS^{hss}$  – соціальні витоки у, відповідно, квазісоціалізованих, помірно соціалізованих і гіперсоціалізованих системах.

Відповідно до цього можна виділити також і три типи реальних економічних витрат ( $MC^r$ ). По-перше, це реальні економічні витрати, що формуються в квазі- чи гіпосоціалізованих економічних системах. Вони кількісно можуть визначатися як різниця між номінальними економічними витратами і відповідними соціальними витоками:

$$MC^{r-kss} = MC^n - CS^{kss}.$$

По-друге, це реальні економічні витрати, що виникають у помірно соціалізованих системах. Їх з кількісного боку можна визначити двояко: або шляхом виключення із номінальних економічних витрат ( $MC^n$ ) соціальних витоків цих витрат в помірно соціалізованих системах, тобто як

$$MC^{r-ss} = MC^n - CS^{ss},$$

або як таку величину, яка може бути отримана шляхом відповідної корекції реальних економічних витрат у квазісоціалізованих системах, тобто

$$MC^{r-ss} = MC^{r-kss} - (CS^{ss} - CS^{kss}).$$

По-третє, це такі реальні економічні витрати, що трапляються в системах гіперсоціалізованих. Вони найменші, оскільки формуються за умов найбільших соціальних витоків із економічних витрат, тобто їх також кількісно можна визначити двояко: шляхом коригування позитивних номінальних економічних витрат на величину соціальних витоків цих витрат в гіперсоціалізованих системах, тобто

$$MC^{r-hss} = MC^n - CS^{hss},$$

і шляхом відповідного коригування реальних економічних витрат помірно соціалізованих систем:

$$MC^{r-hss} = MC^{r-ss} - (CS^{hss} - CS^{kss} - CS^{ss}).$$

Другим важливим ефектом (наслідком) соціалізації є те, що вона безпосередньо і на доволі короткий проміжок часу у зв'язку з відхиленням між величинами номінальних і реальних економічних витрат відповідно знижує загальні економічні результати, зменшує реальні обсяги економічної діяльності.



У цьому контексті ми також можемо виділити три типи реальних економічних результатів. По-перше, це ті реальні економічні результати, які формуються в квазі- або гіпосоціалізованих економічних системах. Вони кількісно виступають як різниця між номінальними економічними результатами (тобто тими, що могли би бути за умов повної відсутності будь-яких процесів соціалізації економічних систем) ( $MR^n$ ) і тим недоотриманим результатом, який виникає внаслідок відповідних соціальних витоків із економічних витрат (ми його в попередніх пунктах нашого аналізу позначили як економічний мінус-ефект) ( $E^{em}$ ), тобто

$$MR^{r-kss} = MR^n - E^{em-kss},$$

де  $E^{em-kss}$  – економічний мінус-ефект, що формується в квазі- або гіпосоціалізованих економічних системах (недоотриманий економічний результат внаслідок формування соціальних витоків з економічних витрат).

По-друге, це ті реальні економічні результати, що вже формуються в помірно соціалізованих системах. Вони, зазвичай, нижчі від перших, оскільки формуються за умов ще більшого соціального витоку із загальних економічних витрат, тобто кількісно їх можна визначити як різницю між номінальними економічними результатами і соціальними витоками з економічних витрат в помірно соціалізованих системах (точніше мінус-ефектом):

$$MR^{r-ss} = MR^n - E^{em-ss},$$

де  $MR^{r-ss}$  – реальні економічні результати помірно соціалізованих систем;  $E^{em-ss}$  – мінус-ефект в помірно соціалізованих економічних системах.

Цей другий тип реальних економічних результатів можна визначити й інакше: як різницю між реальним економічним результатом в квазісоціалізованих системах і відповідною частиною мінус-ефекту:

$$MR^{r-ss} = MR^{r-kss} - (E^{em-ss} - E^{em-kss}).$$

Крім двох безпосередньо негативних ефектів, які ми охарактеризували вище, соціалізація спричиняє формування і позитивних ефектів, які ми узагальнено позначили як, відповідно, квазіпозитивний, позитивний і гіперпозитивний соціалізаційний ефект. Однак ці останні позитивні ефекти соціалізації проявляються не безпосередньо, не в певний момент часу, а у більш-менш віддаленій перспективі. Можна вважати, що соціалізація завжди володіє на певний момент часу лише негативним економічним ефектом (недоотриманим економічним результатом) і лише у віддаленій перспективі вона може спричинити формування більш чи менш значних позитивних економічних ефектів.

## Висновки

Вплив процесів соціалізації на економічний розвиток може бути різним: позитивним, нейтральним і негативним. Позитивний він у тому разі, коли період функціонування тієї чи іншої економічної системи недостатньо довгий для того, щоб вмінені витрати від соціалізації (недоотриманого продукту внаслідок формування соціальних витоків із економічних витрат) були “перекриті” сформованим соціалізаційним ефектом.

Позитивна соціалізаційна економічна ефективність може бути трьох видів: квазіпозитивна, помірна позитивна та гіперпозитивна соціалізаційна ефективність. Квазіпозитивна соціалізаційна ефективність спостерігається тоді, коли значне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується незначним підвищенням рівня економічної ефективності. У межах помірної позитивної соціалізаційної ефективності посилення інтенсивності соціалізації на певну величину

супроводжується пропорційним (або майже пропорційним) підвищенням рівня економічної ефективності. Гіперпозитивна соціалізаційна ефективність спостерігається тоді, коли незначне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується значним зростанням рівня економічної ефективності функціонування певних економічних систем.

Соціалізація більш-менш позитивно впливає на економічні системи в гіпердовготривалому ринковому періоді.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Башнянин Г. І. Вплив регуляції на дерегуляційну еластичність економічних систем / Г. І. Башнянин, Г. С. Третяк, М. С. Хом'як // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Збірник науково-технічних праць. Вип. 20.10. – Львів: НЛТУ України, 2011. – С.113-121.
2. Башнянин Г.І. Деретуляційна еластичність ринкових економічних систем: вплив концентрації і молнолізації / Г. І. Башнянин, М. С. Хом'як, Г. С. Третяк // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Вип. 262. Т. XII. – Дніпропетровськ, Дніпропетровський ДНУ, 2010. – С.2995-3003.
3. Башнянин Г. І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г. І. Башнянин, Л. Я. Гончарук. – Львів: Новий Світ-2000, 2010. – 240 с.
4. Башнянин Г. І. Ефективність макроекономічної дерегуляції в довготривалому ринковому періоді / Г. І. Башнянин, Г. С. Третяк, Р. П. Шевчик // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Збірник науково-технічних праць. Вип. 19.13. – Львів: НЛТУ України, 2009. – С.154-160.
5. Башнянин Г.І. Ефективність капіталізації і лібералізації економічних систем в умовах ринкової транзиції: методологічні проблеми метрологічного аналізу/ Г. І. Башнянин, Ю.І. Турянський. – Львів: ЛКА, 2008. – 480 с.
6. Башнянин Г. І. Ефективна дерегуляція та її види / Г. І. Башнянин, М. С. Хом'як, Г. С. Третяк // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Вип. 263: В 9 т. – Т. II. – Дніпропетровськ, Дніпропетровський ДНУ, 2010. – С.348-358.
7. Башнянин Г. І. Метрологічні економічні системи: Вступ у загальну теорію і методологію формування економічних параметрів / Г.І. Башнянин. – Львів: Новий Світ – 2000, 2005. – 1083 с.
8. Башнянин Г. І. Номінальна і реальна ефективність дерегуляції макроекономічних систем / Г. І. Башнянин, Г. С. Третяк М. С. Хом'як // Матеріали межд. науч.-практ. конф. «Научные исследования и их практическое применение». Сборник научных трудов. Т. 14. Экономика. – Одесса: Черноморье, 2011. – С. 75-77.
9. Бебело А. С. Соціалізація і гуманізація економічних відносин : навч. посіб. / А. С. Бабело, С. А. Бабело, А. В. Коровський. – К. : КНЕУ, 2007. – 240 с.
10. Вахович І. М. Соціалізація економіки як передумова формування концепції сталого розвитку / І. М. Вахович // Економічні науки. Серія: Економічна теорія та економічна історія. Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2007. – Вип. 4 (19). – С.38-59.
11. Гончарук Л. Я. Ефективність соціальної політики в умовах ринкових перетворень: проблеми соціалізації економічного розвитку / Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Львів: ІРД НАН України, 2001. – 16 с.
12. Гришкін В. О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: монографія / В.О. Гришків. – Д. : Пороги, 2005. – 498 с.
13. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика : монографія / Ю. К. Зайцев. – К. : КНЕУ, 2002. – 188 с.
14. Федулова Н. І. Технологічний розвиток економіки України / Н. І. Федулова. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2006. – 627 с.

## ІНФЛЯЦІЙНА ДИНАМІКА В УКРАЇНІ 1992—2013 РР.: ЗАГАЛЬНІ ОЦІНКИ

***Анотація.** Охарактеризовано загальні особливості інфляційного процесу в 1990-х роках та специфіки гальмування інфляції у наступні роки. За допомогою тесту Гренджера проаналізовано залежність інфляції від декількох важливих чинників: пропозиції грошової маси, процентної ставки, обмінного курсу, доларизації економіки, сальдо бюджету та умов торгівлі.*

**Ключові слова:** інфляція, чинники інфляції, тест Гренджера

Boyko V.

## INFLATIONARY DYNAMICS IN UKRAINE OVER THE 1992—2013 PERIOD: GENERAL ASSESSMENT

***Summary.** General features of the 1990s inflationary developments and subsequent disinflationary policies are analyzed. Several inflationary determinants, as the money supply, interest rate, exchange rate, dollarization, the budget balance and the terms-of-trade are explored with the Granger test.*

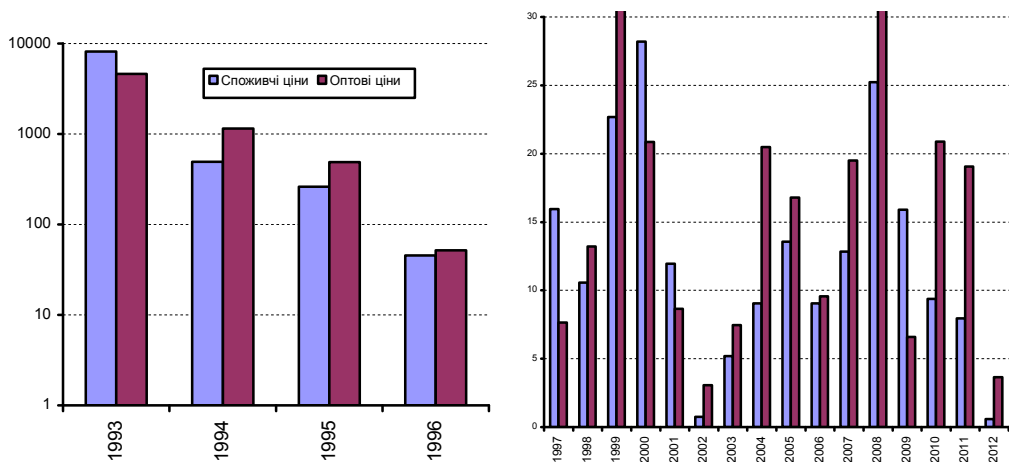
**Keywords:** inflation, determinants of inflation, the Granger test

### 1. Вступ

Починаючи з перших років незалежності, в Україні інфляція залишається актуальною проблемою для визначення пріоритетів макроекономічної політики загалом та державного регулювання зокрема [10, с. 28]<sup>1</sup>. Якщо в 1992 – 1995 рр. найбільші виклики створювало подолання гіперінфляції (рис. 1а), то в наступні роки – нестабільність цінової динаміки (рис. 1б). У 1998 р. інфляція знизилася нижче 10%, але згодом цей показник зріс до 30% річних. Надалі в 2002 р. досить несподівано отримано дефляцію, що створило певні побоювання щодо можливого негативного впливу на економічне зростання [19], але вже за підсумком 2004 р. інфляція становила 11,4%, що зумовило антиінфляційні заходи з початку наступного 2005 р. Чергове прискорення інфляції спостерігається у 2007 – 2008 рр. У розпал світової фінансової кризи (2009 р.) та післякризових 2010 – 2011 рр. інфляція знову знижувалася, а за підсумком 2012 р. навіть отримано дефляцію – вдруге за десятиліття.

---

<sup>1</sup> За “Словником сучасної економіки Макміллана”, “інфляція – це стійке зростання загального рівня цін за одиницю часу” [42, с. 205].



**а) 1993–1996 рр. (логарифмічна шкала); б) 1997–2012 рр.;**  
**Рис. 1. Україна: інфляція споживчих та оптових цін (%), 1993–2013 рр.**  
*Джерело: IMF International Financial Statistics*

Оскільки чергове зниження інфляції виглядає досить суперечливо<sup>2</sup>, виникають підстави для серйозного аналізу інфляційної динаміки, що повинно надати відповіді на принаймні на два запитання: 1) чому так довго тривало гальмування інфляції в 1990-х роках? і 2) якими є чинники виразної нестабільності інфляційного процесу?

У даній статті поставлено за мету систематизувати існуючі характеристики інфляційного процесу в Україні і таким чином забезпечити підґрунтя для адекватного теоретичного та емпіричного аналізу інфляційної динаміки, а на цій основі – способів її ефективного регулювання. Спочатку в підрозділі 2 розглянуто особливості інфляційних процесів 1990-х років. Далі у підрозділі 3 проаналізовано специфіку гальмування інфляції в Україні. У підрозділі 4 за результатами тесту Гренджера зроблено необхідні аналітичні узагальнення щодо ймовірних чинників нестабільності вітчизняної інфляції.

## 2. Особливості інфляційних процесів 1990-х років

На початку 1990-х років панувала думка, що висока інфляція<sup>3</sup> – це своєрідний “побічний продукт” перехідного процесу та успадкованої нежиттєздатної дефіцитної економіки [22]<sup>4</sup>. Основними чинниками зростання цін стали: невисока якість продукції; державний монополізм і відсутність конкуренції; спотворена

<sup>2</sup> Приміром, на користь гіпотези про тимчасовий характер зниження інфляції свідчить підвищений попит на іноземну валюту, високі процентні ставки, а також триваюча акумуляція державного боргу. До зниження інфляції могли спричинитися адміністративне стримування цін або транзитивні чинники на зразок підвищення світових цін на пшеницю.

<sup>3</sup> В січні 1992 р. зростання цін в Україні склало 285%, що засвідчило появу гіперінфляції. За темпами знецінення грошей звичайно виділяють три види інфляції: повзучу – до 5% на рік; помірну – 5-20% на рік; галопуючу – 20-50%; гіперінфляцію – понад 100% на рік.

<sup>4</sup> Проте виникнення інфляційної проблеми слід віднести до більш раннього періоду, оскільки інфляція в межах планово-розподільчої економічної системи існує в придушеній формі, яка і була характерна для колишнього СРСР (та в його складі України) [22, с. 94].

структура виробництва; надмірне зношеність основних фондів; гіпермілітаризація<sup>5</sup>. Прискорення інфляції спостерігалось на тлі глибокого спаду виробництва. Після вимушеної, вслід за Росією (січень 1992 р.), лібералізації цін (вартість природного газу зросла в 100 разів, а нафти – у 300 разів) проводилася політика величезного бюджетного дефіциту і необмеженої грошової емісії<sup>6</sup>, що призвело до зростання цін і ускладнило інвестиційні рішення<sup>7</sup>. Своєрідним катализатором інфляції виступили комерційні банки, оскільки за їхньою допомогою штучно затримувались взаєморозрахунки між постачальниками та споживачами, виникали маніпуляції з біржовим валютним курсом і короткостроковим кредитуванням у сфері торгівлі. Емісійні кредити надавалися за пільговими процентними ставками, які були значно нижчими від рівня інфляції [6, с. 4].

Як аргументовано В. Шевчуком [47, с. 171 – 223], прискоренню інфляції в 1992 – 1993 рр. безпосередньо сприяли численні обмеження експорту, що створили феномен товарного дефіциту за умов лібералізації цін. Важливий нюанс зауважено Б. Лисоволиком: оскільки прискорення інфляції супроводжувалося стрімкою демонетизацією економіки, це відвернуло увагу від структурних реформ і обмежило можливості для їх проведення [55, с. 6].

Першу спробу гальмування інфляції було здійснено восени 1994 р. за допомогою скорочення дефіциту бюджету і обмеження пропозиції грошової маси, підтриманих адміністративним регулюванням цін на значну кількість товарів та поступовою лібералізацією валютного ринку. В жовтні 1994 р. уряд відмовився від більшості квот та інших обмежень зовнішньої торгівлі та запровадив уніфікований обмінний курс карбованця.

Упродовж 1995 – 1997 рр. інфляцію було знижено нижче 10% від ВВП (попри триваючу лібералізацію цін), головним чином за допомогою помірковано рестрикційної фіскальної і монетарної політики, які мали на меті створення передумов для запровадження грошової одиниці – гривні. Антиінфляційний ефект мало підтримання обмінного курсу в доволі вузькому коридорі 1,8 – 2,25 грн/долар. Певний антиінфляційний вплив мало використання облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) [53, с. 40 – 42]<sup>8</sup>. Водночас не було реалізовано намірів розміщення державних цінних паперів серед населення, з доходністю, прив'язаною до фактичних темпів інфляції, а також валютних державних облігацій.

Надалі в 1998 – 2000 рр. висока інфляція в Україні поновлюється, що на поверхні виглядає наслідком російської фінансової кризи (серпень 1998 р.), але насправді стало логічним підсумком відновлення дефіциту бюджету та супутнього погіршення сальдо поточного рахунку. В 1997 р. дефіцит бюджету зріс до 5,6% від ВВП проти 3,2% від ВВП в 1996 р. Як зазначає Б. Лисоволик [55, р. 6 – 7], самодостатність навіть порівняно невисокого дефіциту бюджету була

---

<sup>5</sup> У радянський час Україна, займаючи 2,6% території СРСР, виробляла 38% його озброєнь та військового спорядження.

<sup>6</sup> Приміром, у 1992 р. дефіцит бюджету становив 697 млрд грн., а незабезпечена грошова емісія – 1,325 трлн крб. (або 35% від ВВП) [26, с. 27 – 39].

<sup>7</sup> Оскільки під час гіперінфляції відносні ціни втрачають функцію мірила вартості ресурсів, ускладнюється прийняття рішень споживачами та інвесторами [25, с. 209].

<sup>8</sup> Перші три аукціони з продажу ОВДП відбулися у березні 1995 р. на загальну суму 1 трлн карбованців. Номінальна доходність за облігаціями становила 140% річних. Доход від облігацій не оподатковувався.

низькою внаслідок коротких термінів погашення та високих коштів запозичень державного сектора. Додаткові труднощі створило погіршення сальдо поточного рахунку, що стало наслідком високого дефіциту бюджету та підвищення реального обмінного курсу.

З початком російської фінансової кризи (серпень 1998 р.) межі валютного коридора було модифіковано у бік зниження, а також вжито заходів щодо відносного зменшення пропозиції грошової маси. Через півроку – в березні 2009 р. – валютні обмеження було скасовано. Можна погодитися, що висока інфляція 1998 – 1999 рр. відбивала зовнішні та структурні дисбаланси [55, с. 7 – 8]. В 2000 р. підвищена інфляція стала комбінованим наслідком одноразової лібералізації цін, низького урожаю 1999 – 2000 рр. та валютних інтервенцій НБУ на тлі заниженого обмінного курсу. Наступного року стерилізація монетарних ефектів платіжного балансу зростає незначно, але до стрімкого зниження інфляції спричинилися високий урожай, підвищений попит на гроші та затримки з підвищенням адміністративних цін. Зниженню цін могло сприяти падіння попиту на деякі види української продукції, що збільшило товарну пропозицію на внутрішньому ринку, та зростаюча нерівність у розподілі доходів населення [32, с. 52 – 53]<sup>9</sup>.

### 3. Специфіка гальмування інфляції в Україні

Сповільнення інфляції в 2001 – 2002 рр. створило сприятливі передумови для відновлення економічного зростання. Зокрема, виникло більш прогнозоване середовище для виробничої діяльності [36, с. 59]. Водночас феномен високої реальної процентної ставки став одним з важливих аргументів у суперечці прихильників та опонентів антиінфляційної політики. На думку Б. Лисоволика, в 2001 – 2002 рр. не відбулося зниження *очікуваної* інфляції внаслідок тимчасовості продовольчої дефляції та очікуваного близького підвищення цін на нафтопродукти [55, с. 28 – 29].

Ще одним чинником міг стати очевидний політичний опір антиінфляційній політиці. Попри значне збільшення грошової маси в 2001 – 2002 рр. (середньорічний темп зростання грошового агрегата М2 перевищував 40%), в обігу з'явилася гіпотеза про вагомі переваги так званої “поміркованої” інфляції, що пропагувалася в контексті експансійного збільшення пропозиції грошової маси [16; 13, с. 9 – 18; 30, с. 22 – 26; 46, с. 159 – 169]<sup>10</sup>. А. Скрипник і Г. Варваренко [41, с. 44] припускають, що саме дефляція спричинила погіршення сальдо бюджету в 2002 р. (це створювало додатковий аргумент на користь експансійної монетарної політики).

З початку 2003 р. уряд та нове керівництво НБУ розпочали “боротьбу з дефляцією” за допомогою збільшення пропозиції грошової маси, що відразу ж спричинило зростання споживчих цін до 8,2% річних. Інфляційні наслідки експансійної монетарної політики вперто заперечувалися<sup>11</sup>. У першій половині 2004 р. інфляція споживчих цін залишалася порівняно невисокою, що можна пояснити “приховуванням” зростаючих видатків бюджету (це нейтралізувало інфляційні очікування) і подорожчанням нерухомості, яка “зв'язувала” зайву грошову масу,

---

<sup>9</sup> Оскільки купівельна спроможність більшості населення є низькою, а меншість, що має великі доходи, як правило, використовує їх не на споживчому ринку, а для купівлі нерухомості, предметів розкошу, заощаджень тощо, виникають дефляційні тенденції.

<sup>10</sup> Особливості пропаганди переваг поміркованої інфляції вітчизняними вченими в контексті традиційних структуралістських аргументів проаналізовано В. Шевчуком (2008а, с. 223 – 235).

<sup>11</sup> Приміром, навесні 2004 р. тодішній заступник голови правління НБУ С. Яременко твердив, що кореляція інфляції з грошовою масою закінчилася ще у 2000 р. [40, с. 55].

але з осені оптові та споживчі ціни прискорили зростання [48, С. 97]. Інфляційний імпульс підсилили очікування девальвації гривні (цьому сприяло раптове “зникнення” долара в обмінних пунктах). Також вересневе (2004 р.) підвищення соціальних виплат не мало б такого деструктивного резонансу, якби відбувалося на тлі профіциту бюджету, а не прогресуючого погіршення цього показника.

Як оцінили В. Козюк і Т. Адамась [17, с. 100], з 2003 р. українська інфляція демонструє тенденцію до зростання, а її незначні зниження в окремі роки не впливають на загальну картину неспроможності вплинути на її динаміку без істотних змін в характері макроекономічної політики. У 2004 р. інфляція сягнула 12,3% річних, що вимагало переходу до антиінфляційної політики<sup>12</sup>. Саме це було зроблено з початку 2005 р. новим керівництвом НБУ та уряду. Хоча поліпшення сальдо бюджету та обмеження пропозиції грошової маси могло мати короткочасний депресивний вплив, їхній внесок у циклічне гальмування виробництва в 2005 р. не варто перебільшувати<sup>13</sup>. В наступні роки потенційними інфляційними чинниками стало підвищення цін на російський природний газ та приплив іноземного капіталу [43, с. 2]<sup>14</sup>.

На тлі циклічного сповільнення економіки вища інфляція не вважалася проблемою з погляду підвищеного попиту на інвестиційні товари та “з врахуванням реального стану економіки” [38, с. 23 – 24]. Водночас в 2005 – 2006 рр. неабиякого поширення набула критика більшої соціальної спрямованості урядових видатків (попри досягнуте поліпшення сальдо бюджету) як домінуючого інфляційного чинника [35, С. 86]. Зростання цін та дестабілізація економіки розглядалися наслідком економічної моделі “збільшення попиту без пропозиції”, а першочерговою причиною інфляції називалися “амбіційні за масштабністю соціальні програми” [8, с. 20, 24]. В окремих випадках збільшення споживчих витрат називалося інфляційним, а інвестицій – антиінфляційним чинником [20, с. 9 – 32].

Подібну аргументацію активно підтримували експерти НБУ. Посилання на нібито “немонетарний” характер української інфляції стало домінуючим в коментарях керівництва НБУ ще з осені 2005 р. [44; 45, с. 3 – 7; 23, с. 2 – 12]<sup>15</sup>. Відповідну гіпотезу зазвичай обґрунтовували заниженим рівнем монетизації [2, с. 250 – 251; 27, с. 29 – 32; 28, с. 19 – 25; 54]<sup>16</sup>.

---

<sup>12</sup> В. Шевчук стверджує, що на початку 2005 р. стрімке зменшення пропозиції грошової маси і контрастне поліпшення сальдо бюджету (із одночасним збільшенням як видатків, так і надходжень) були єдиною можливістю запобігти глибокій фінансовій кризі на кшталт мексиканської (1994 – 95 рр.) чи аргентинської (2001 – 02 рр.) [48, С. 99].

<sup>13</sup> Зменшення темпів зростання ВВП у 2005 р. пов’язано передусім із погіршенням економічної кон’юнктури на світових ринках та зменшенням українського експорту.

<sup>14</sup> Згідно підписаного в перші дні січня 2006 р. договору ціна російського газу, що постачався в Україну, зросла майже вдвічі, що стало причиною підвищення цін на енергоресурси і житлово-комунальні послуги в 2,5 – 3,5 рази [22, с. 256]. Згідно розрахунків НБУ, підвищення ціни на природний газ майже вдвічі мало позначитися втратою 1,5 – 2% ВВП та прискоренням інфляції на 2 – 2,5% [51]. Порівняно невисока інфляційна “віддача” від подорожчання природного газу пояснювалася переважним впливом цього чинника на експортні галузі, а також передбачуваністю цієї події.

<sup>15</sup> Приміром, В. Литвицький сімома нотами цінової “музики” 2007 р. називалися: 1) зародження інфляційного тренду наприкінці II кварталу 2007 р., 2) вплив світової агфляції, 3) посилений вплив енергетичної інфляції, 4) приплив позичкового капіталу, 5) високе зростання ВВП, 6) “перегрів” попиту і споживчого кредитування, 7) надмірні інфляційні очікування [23, с. 2–12]. Подорожчання чинників виробництва називалося елементом потенціалу підвищення споживчих цін внаслідок зростання оптових цін — без визначального впливу грошової емісії.

<sup>16</sup> У 2006 р. співвідношення “грошовий агрегат М2/ВВП” зросло до 49%, що цілком відповідало значенням Польщі чи Угорщини [50, с. 76–84]. Досягнуте значення монетизації близьким до оптимуму для країн з перехідною економікою називав А. Гальчинський [7].

В 2007 р. темпи зростання споживчих цін були найвищими з 2000 р., що викликало побоювання щодо впливу на реальний сектор<sup>17</sup>. Цінову динаміку підсилювала інерційність вітчизняної інфляції, а також переміщення капіталу зі сфери виробництва в сферу обігу, що підсилило амплітуду дефіциту заощаджень, зменшення обсягів кредитів, виробничих інвестицій і товарної пропозиції [1, С. 36]. Вкрай негативним чинником стало стрімке зростання обсягів кредитування – до 74,7% у річному вимірі в квітні 2008 р. [6, с. 6].

Заходи НБУ, які були спрямовані на регулювання грошової пропозиції виявилися недієздатними в умовах відкритості фінансових ринків, а монетарні антиінфляційні заходи лише збільшували потребу в зовнішніх запозиченнях [29, с. 18]. Наприкінці 2008 р. експерти Німецької консультативної групи зазначали наявність своєрідного консенсусу між аналітиками і урядовцями у низці питань: а) небезпечність макроекономічних та соціальних ризиків високої інфляції, б) різноманітність причин української інфляції (монетарна і фіскальна політика, обмінний курс, політика доходів, коливання світових цін на сировину), в) доцільність швидких та рішучих антиінфляційних заходів задля уникнення так званих вторинних ефектів у реальному секторі, пов'язаних з підвищенням заробітної плати.

Окремі експерти не заперечували доцільності переходу до жорсткої монетарної політики на зламі 2007 – 2008 рр., але в контексті взаємодії з урядом [35, с. 88]. Раніше представники НБУ неодноразово заперечували конструктивність “жорсткого придушення інфляції монетарними методами”, а натомість наголошували важливість скорочення дефіциту бюджету [39].

На початку 2008 р. – на піку емісійної активності НБУ та за відсутності дефіциту бюджету – вже згаданий В. Лисицький наголошував потребу в численних інфляційних “антидотах” Кабміну: поліпшення сальдо бюджету, збільшення емісії ОВДП, дострокове погашення боргу перед НБУ, мораторій на зовнішні запозичення, товарні інтервенції, збільшення імпорту продовольчих товарів, мораторій на будь-які підвищення тарифів (крім цін на природний газ) [23, с. 2 – 12]. Водночас “бактерицидні постріли” від НБУ пропонувалися в набагато лагіднішому варіанті: збільшення амплітуди коливань обмінного курсу до  $\pm 1,5\%$ , підвищення облікової ставки до додатних значень в реальному вимірі, підвищення доходності депозитних сертифікатів і ставок резервних вимог, посилення стандартів капіталізації комерційних банків. Скоординовані дії уряду та НБУ вбачалися в утриманні від участі в публічній дискусії щодо антиінфляційної політики, протидії формуванню очікувань підвищеної інфляції з боку ЗМІ та окремих посадових осіб, лібералізації валютного законодавства, створенні робочої групи для підготовки програми переходу до таргетування інфляції.

Для Г. Карпенка і В. Башка [15, с. 29] дискусія навколо причин різкого сплеску інфляції в 2006 – 2007 рр. виглядає намірами уряду та НБУ перекласти відповідальність за це один на одного, однак потрібно зазначити, що в 2005 – 2007 рр. підтримувався профіцит бюджету. Очевидно, врахування цього факту примусило

---

<sup>17</sup> Ніколи з часу запровадження гривні, інфляція, що вимірюється двозначною цифрою, не тривала протягом 4-х років [37, с. 8]. Колишній голова Ради НБУ А. Гальчинський навіть стверджував, що “економіка України [втягувалася] в інфляційну спіраль, яка не лише загрожуватиме інвестиційному зростанню, а й відчутно девальвуватиме здійснювані владою заходи соціальної політики” [7].



окремих аналітиків обмежити інфляційні ефекти дефіциту бюджету “соціалізацією” урядових видатків [20, с. 9 – 32].

З не меншою настійливістю піддавалася сумніву доцільність ревальвації гривні як дієвого антиінфляційного засобу [8, с. 9 – 31; 9, с. 15 – 16; 52, с. 127 – 146]. Водночас В. Козюк і Т. Адамась [17, с. 146] стверджують, що в 2000 – 2008 рр. помірна ревальвація гривні була бажаною, адже стабілізація обмінного курсу на заниженому рівні провокувала “перегрів” економіки та консервацію традиційної сировинної орієнтації економіки. Хоча восени 2008 р. стала виправданою девальвація гривні на 15 – 25%, вдвічі вища амплітуда знецінення грошової одиниці лише погіршила стан фінансового сектора та створила колапс приватного споживання.

Період кризових 2008 – 2010 рр. позначився високими інфляційними очікуваннями економічних суб’єктів після глибокої девальвації гривні, але поступово далися взнаки заходи щодо зменшення пропозиції грошової маси. У 2010 р. в Україні вперше спостерігалось одночасне зростання ВВП та зниження інфляції (проти попереднього року), хоча до кінця року з’явилися ознаки U-подібної цінової динаміки. Спочатку це пов’язувалося з коливаннями циклу ділової активності та ціновими тенденціями на світових ринках [13, с. 23 – 24], однак надалі в інтерпретації експертів НІСД уповільнення темпу інфляції відбулося завдяки здешевленню продовольчих товарів, стримуванню адміністративно-регульованих цін і тарифів, зміцненню номінального ефективного обмінного курсу, сповільненню видатків на соціальні цілі, стагнації споживчого кредитування, підвищенню схильності населення до заощаджень та придбання іноземної валюти, поліпшенню макроекономічної ситуації і стабілізації політичної ситуації [12, с. 9 – 10].

Інфляція в 2011 р. знизилася до 4,6%, а в 2012 р. зафіксовано дефляцію, попри подорожчання російського природного газу. Існує певний консенсус у тому, що до гальмування інфляції спричинилися: стиснення грошової маси, стабільність обмінного курсу, високий урожай та адміністративне стримування цін [34, С. 20 – 21; 31, С. ; 33, С. 9]. З-поміж інших пояснень називаються: зменшення зовнішнього попиту, триваюче збільшення заощаджень населення [31, с. ], високе безробіття, сповільнення цінової динаміки на світових товарних ринках [34, с. 20 – 21], політична стабільність та пов’язане з цим зниження інфляційних очікувань [18, с. 3], підвищення доходності гривневих депозитів, зменшення обсягів кредитування [24, с. 3 – 10]. Одним з чинників зниження інфляції міг бути значний “переліт” рівня цін у докризовий період в 2007 – 2008 рр. та його наступна корекція після обмеження пропозиції грошової маси [49, с. 7 – 16], хоча можна припустити цілком протилежну залежність між поточною інфляцією та її ретроспективними значеннями<sup>18</sup>.

Як зауважено в одній з наших останніх праць [5, с. ], окремі з пояснень доволі суперечливі. Приміром, важко погодити припущення щодо грошової стабільності і зниження інфляційних очікувань із підвищенням попиту на іноземну валюту. Водночас зауважений прямий зв’язок між пропозицією грошової маси та інфляцією може реалізовуватися через цикл ділової активності. Також не виглядає прямолінійним зв’язок між вищими цінами на сировинні товари, адже це може мати стимулюючий вплив на обсяги виробництва аграрної продукції і таким чином сприяти зниженню споживчих цін.

---

<sup>18</sup> Подібний висновок зроблено Л. Красавиною для сусідньої Росії, де інфляція знизилася до 8,8% в 2009 – 2010 рр., але акумульований потенціал докризового періоду залишається значним [21, с. 19 – 28].

На наш погляд, головним чинником досягнутої дефляції може бути зацікавленість владної команди у забезпеченні підойм для стабільності гривні, передусім за допомогою зменшення надлишкової пропозиції грошової маси (або грошового “навісу”) та адміністративного регулювання цін [4, с. 47 – 57]. Припустилося, що існуюча ситуація може мати короткочасний стимулюючий вплив, але на віддаленішу перспективу ймовірно позначиться численними негативними наслідками від підвищення вартості кредитних ресурсів – зменшення інвестицій, девальвація грошової одиниці, деформації у банківській системі, погіршення фінансового стану підприємств-боржників, що призведе до післявиборчої стагнації української економіки (цілком у дусі політичного циклу) та консервації існуючих структурних деформацій.

Позитивні наслідки низької інфляції (активізація інвестиційного клімату, цінова конкурентоспроможність експортерів, зростання реальних доходів населення) супроводжувалися наростанням негативного потенціалу підвищених інфляційних очікувань [31]. Частково це пояснюється підвищенням реальних процентних ставок, а додатковими чинниками можливої активізації інфляційної динаміки називалися: а) підвищення цін на аграрну продукцію, б) подорожчання нафти на світових ринках, г) імпорт інфляції внаслідок значної імпортозалежності вітчизняного виробництва, збільшення видатків на соціальні програми, девальваційні очікування. Не бракує припущень, що дефляція шкодить українській економіці більшою мірою, ніж інфляція.

### 3. Чинники нестабільності (попередні оцінки)

Нестабільність вітчизняної інфляції вважається однією з її виразних характеристик у минулому [11; 56, р. 47], яка дещо послабла останнім часом, але далі залишається вагомою (табл. 1). Стандартне відхилення для квартальних даних інфляції споживчих цін залишається високим навіть для періоду нижчої цінової динаміки 2005 – 2012 рр. Вартує уваги, що за останні роки інфляція оптових цін не знизилася. Її стандартне відхилення залишається стабільним, але теж занадто високим, що лише підсилює висновок про нестабільність вітчизняної інфляції.

3-поміж потенційних чинників нестабільності вітчизняної інфляції на увагу заслуговують передусім такі: 1) пропозиція грошової маси, 2) фіскальна політика, 3) обмінний курс, 4) доларизація економіки, 5) умови торгівлі.

*Таблиця 1*

#### Статистичні характеристики української інфляції, 1997–2012 рр.

Роки	CPI		PPI	
	Середнє значення	Стандартне відхилення	Середнє значення	Стандартне відхилення
1997 – 2012	12,5	8,2	15,4	10,5
1997 – 2004	13,1	9,3	14,2	10,6
2005 – 2012	10,9	6,7	16,5	10,5

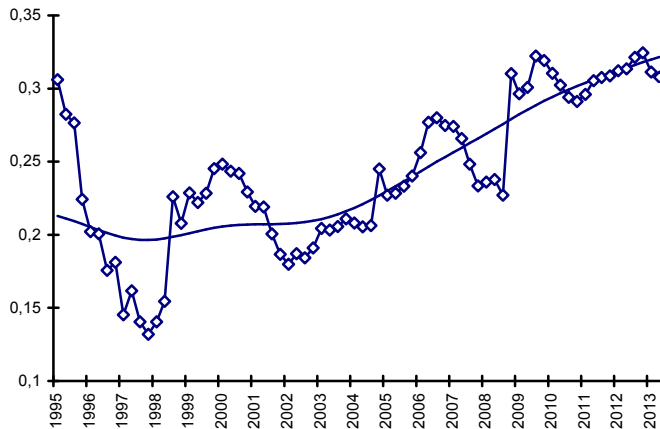
Таблиця 2

**Тест Гренджера на взаємну причинність показників інфляції та пропозиції грошової маси, процентної ставки і номінального обмінного курсу**

Гіпотеза	Лаги			
	1	2	3	4
Інфляція не впливає на пропозицію грошової маси	0,895 (0,34)	0,818 (0,44)	1,577 (0,20)	1,149 (0,34)
Пропозиція грошової маси не впливає на інфляцію	1,316 (0,25)	1,201 (0,30)	0,866 (0,46)	0,744 (0,56)
Інфляція не впливає на динаміку пропозиції грошової маси	0,041 (0,83)	0,232 (0,79)	0,702 (0,55)	0,556 (0,69)
Динаміка пропозиції грошової маси не впливає на інфляцію	3,677 (0,06 <sup>***</sup> )	0,776 (0,46)	0,702 (0,55)	0,599 (0,66)
Інфляція не впливає на процентну ставку	0,588 (0,44)	0,493 (0,61)	0,711 (0,54)	0,515 (0,72)
Процентна ставка не впливає на інфляцію	2,201 (0,14)	1,413 (0,25)	1,180 (0,32)	2,139 (0,08 <sup>***</sup> )
Інфляція не впливає на обмінний курс	1,404 (0,24)	4,680 (0,01 <sup>**</sup> )	6,823 (0,0 <sup>*</sup> )	6,019 (0,0 <sup>*</sup> )
Обмінний курс не впливає на інфляцію	4,029 (0,03 <sup>**</sup> )	2,028 (0,14)	2,068 (0,11)	2,333 (0,06 <sup>***</sup> )

Отримані результати не виявляють залежності між інфляцією (%) та пропозицією грошової маси (у рівнях), що відповідає припущенням багатьох вітчизняних прихильників “монетарної” інфляції, однак використання динамічного показника грошової маси (у перших різницях) дозволяє відкинути гіпотезу про відчутність впливу на інфляцію. Незалежно від вибору функціональної форми показника пропозиції грошової маси – у рівнях чи перших різницях, не виявлено реакції на інфляційні процеси. Це може означати, що в разі прискорення інфляції більше уваги надається “підтримці” реального сектора та банківської системи, ніж гальмуванню споживчих цін. Подібно немає ознак залежності процентної ставки (за кредитами) від інфляції. Водночас слабкі ознаки впливу вартості кредитних ресурсів на інфляцію з’являються з лагом у чотири квартали.

Виразно простежується взаємна залежність між інфляцією та обмінним курсом. Все виглядає на те, що спочатку відбувається “передача” інфляційного імпульсу від обмінного курсу, а за лагом у квартал інфляція здійснює зворотний вплив на обмінний курс. З лагом у два і три квартали гіпотезу про відсутність впливу обмінного курсу на інфляцію не можна відкинути, але це можна зробити з лагом у чотири квартали. Таким чином причинність “обмінний курс  $\Rightarrow$  інфляція” знову з’являється на статистично значущому рівні (10%). Можна припустити, що зміни обмінного курсу та інфляції взаємно підсилюються упродовж доволі тривалого періоду часу.



**Рис. 2. Україна: доларизація депозитів банківської системи, 1996 – 2013 рр.**

*Примітка:* визначено співвідношенням “валютні депозити/грошовий агрегат М2”  
*Джерело:* розраховано за даними НБУ

Одним з вагомих монетарних чинників нестабільності вітчизняної інфляції може бути доларизація економіки (рис. 2), що не знижується в міру досягнення грошової стабільності та гальмування інфляції. Частка валютних депозитів відчутно знизилася в 1995 – 1998 рр., що природно пояснити гальмуванням інфляції та запровадженням гривні. Відповідно зростання доларизації в 1998 – 2000 рр. могло бути наслідком девальвації гривні (це збільшує вартість валютних депозитів та провокує очікування подальшого знецінення грошової одиниці) та відновленням високої інфляції. Також цілком передбачувано доларизація знизилася в 2001 – 2002 рр. Подібне трапилося ще двічі – в 2006 – 2007 рр. та 2010 – 2011 рр., але на тлі значного підвищення доларизації у попередні періоди. Наприкінці 2012 р. частка валютних депозитів перевищила показник початку 1995 р., попри відсутність високої інфляції. У першій половині 2013 р. показник доларизації дещо знизився, але це може бути тимчасовим явищем.

Рівноважний тренд доларизації залишався практично незмінним в 1995 – 2003 рр., а з того часу незмінно зростає. Така особливість української економіки з певністю має стосунок до інфляційних процесів та політики обмінного курсу. За допомогою тесту Гренджера виявлено, що доларизація впливає на передусім на обмінний курс, тоді як вплив на інфляцію набагато слабший (табл. 3). Гіпотезу про відсутність впливу доларизації на обмінний курс можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% для всіх лагів, а про відсутність впливу на інфляцію – лише з лагом у два квартали (на рівні статистичної значущості 10%). Загалом доларизація виглядає екзогенним чинником, який не залежить від монетарних чинників.

У масштабному дослідженні різноманітних питань доларизації української економіки В. Козюк та Н. Адамась стверджують, що до середини 1990-х років одночасному прискоренню інфляції та підвищенню доларизації економіки сприяли: а) дефіцит бюджету, б) тривале емісійне фінансування дефіциту бюджету (до 1995 р. – повністю, а частково – ще до 1997 р.), в) пізні запровадження грошової

одиниці [17, с. 97]. Проте в наступні роки доларизація не зменшилася, а якраз навпаки – посилилася, що створило аналогії з країнами Латинської Америки, де фінансова стабілізація та поліпшення сальдо бюджету так і не позначилися відчутним зменшенням доларизації<sup>19</sup>.

Таблиця 3

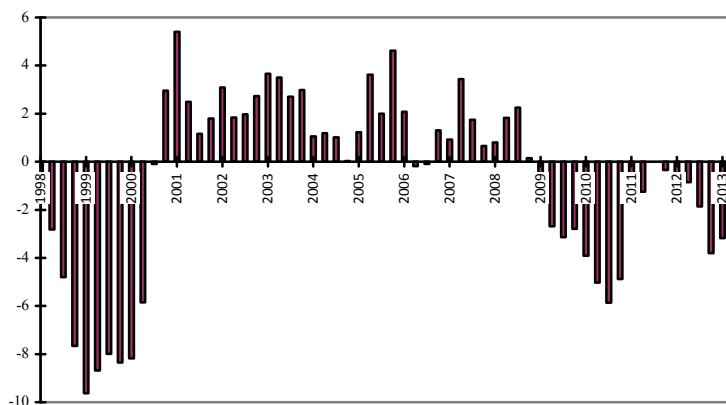
**Тест Гренджера на взаємну причинність показників доларизації, інфляції та номінального обмінного курсу**

Гіпотеза	Лаги			
	1	2	3	4
Інфляція не впливає на доларизацію	0,022 (0,88)	0,409 (0,67)	1,171 (0,33)	1,003 (0,41)
Доларизація не впливає на інфляцію	0,576 (0,45)	2,693 (0,08 <sup>***</sup> )	1,859 (0,15)	1,566 (0,19)
Обмінний курс не впливає на доларизацію	0,253 (0,61)	0,578 (0,56)	0,299 (0,82)	0,277 (0,89)
Доларизація не впливає на обмінний курс	12,586 (0,0 <sup>*</sup> )	13,403 (0,0 <sup>*</sup> )	9,478 (0,0 <sup>*</sup> )	6,729 (0,0 <sup>*</sup> )

Якщо в періоди сплеску інфляції переважали міркування захисту від девальвації гривні, то під час фінансової стабілізації провідним мотивом став попит на гроші. З 2004 р. доларизація значною мірою втратила значення двох “буферів” – інфляційного та грошового, а перетворилася на порівняно самостійний чинник грошової пропозиції. Цьому сприяли: доступність валютних кредитів, приплив капіталу, збільшення приватного боргу, практика хеджування ризиків. Висока інфляція та результуюче зниження реальної процентної ставки позначилися “нав’язуванням” економіці валютних кредитів з міркувань страхування ризику знецінення активів.

З-поміж так званих “реальних” інфляційних чинників на увагу найбільше заслуговують сальдо бюджету (рис. 3) та умови торгівлі (рис. 4). Якщо підвищену інфляцію 1998 – 1999 рр. можна пояснити високим дефіцитом бюджету, а її гальмування в 2000 – 2002 рр. – переходом до профіциту бюджету, то в наступні роки зв’язок між обома показниками не виглядає таким прямолінійним. Прискорення інфляції в 2003–2008 рр. відбувалося на тлі операційного профіциту бюджету, тоді як виразне сповільнення цінової динаміки в 2009 – 2013 рр. супроводжувалося погіршенням сальдо бюджету. Таким чином можна зауважити зміну характеру взаємодії обох політик – фіскальної і монетарної. Якщо в 2000 – 2008 рр. умовно рестрикційна фіскальна політика поєднувалася із експансійною монетарною політикою, то в 2009 – 2013 рр. спостерігається поєднання рестрикційної монетарної політики із експансійною фіскальною політикою. Незмінною залишається лише система обмінного курсу – формально плаваючого, а фактично фіксованого.

<sup>19</sup> Автори називають декілька причин стійкої доларизації української економіки: а) укорінення інфляційних очікувань, б) девальваційне заміщення внаслідок високої інфляції (очікування майбутнього знецінення грошової одиниці зумовлюють доларизацію навіть коли в окремому періоді спостерігається сталість обмінного курсу чи його ревальвація), в) використання валютних активів як буфера від надмірного скорочення грошової маси з метою підтримання на належному рівні попиту на гроші [17, с. 129 – 130].



**Рис. 3. Україна: сальдо бюджету (% від ВВП), 1998 – 2013 рр.**  
*Джерело:* розраховано за даними Міністерства фінансів України

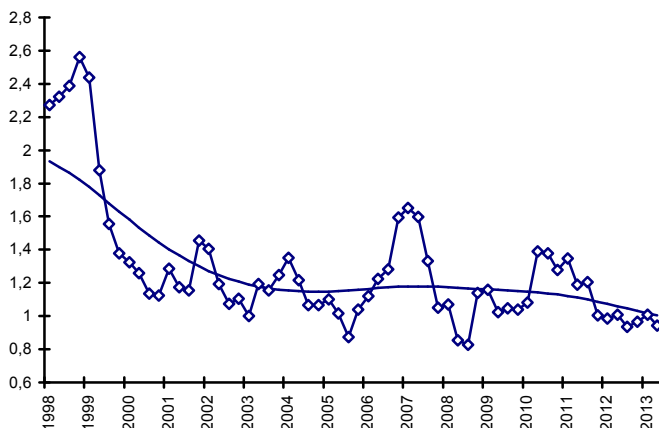
Зрозуміло, що швидка акумуляція державного боргу не може не створювати власних проблем. Відповідна проблематика знаходиться поза межами даного дослідження, а тому обмежимося двома зауваженнями, що стосуються стабільності досягнутого зниження інфляції в 2011 – 2013 рр. По-перше, надмірний державний борг підвищує ризики його монетизації, що у доларизованій економіці неминуче позначиться підвищеним попитом на іноземну валюту та детальвацією гривні. Відповідно відбудеться досить стрімкий перехід від низької до високої інфляції. По-друге, за умови переорієнтації на зовнішні запозичення зростає вразливість до так званої “раптові зупинки” потоків капіталу, що перешкоджає рефінансуванню навіть порівняно невисокого зовнішнього боргу обох секторів – державного і приватного. Ситуацію погіршує наявність від’ємного сальдо поточного рахунку, яке, зі свого боку, може підтримуватися дефіцитом бюджету. В такому разі додатковою причиною для “раптові зупинки” може стати раптове погіршення цінних співвідношень у зовнішній торгівлі (або умов торгівлі).

Умови торгівлі для української економіки, які визначено співвідношенням світових цін на метал (головний експортний продукт) та сиру нафту (головна позиція імпорту), виявляють тенденцію до погіршення упродовж періоду 1998 – 2013 рр. Водночас умови торгівлі виглядають доволі волатильними, що може бути одним із чинників нестабільності вітчизняної інфляції. Якщо прийняти інфляційним чинником поліпшення умов торгівлі<sup>20</sup>, стає можливим пояснити прискорення цінової динаміки в 2003 р., 2006 – 2007 рр. та 2010 р., а також останнє в часі сповільнення інфляції в 2011 – 2013 рр.

Гіпотезу про відсутність впливу інфляції на сальдо бюджету відкинути не можна, що означає незалежність фіскального чинника від цінової динаміки.

<sup>20</sup> Таке припущення ґрунтується на тому, що поліпшення умов торгівлі за рахунок прискореного зростання світових цін на металопродукцію супроводжується збільшенням експорту, а це зумовлює збільшення пропозиції грошової маси внаслідок монетизації валютних резервів. У підсумку грошова емісія стає інфляційним чинником. Ще один механізм може пояснюватися залежністю витраток бюджету від стану експортного сектора. В такій інтерпретації поліпшення умов торгівлі та збільшення податкових надходжень від підприємств-експортерів може розглядатися достатньою передумовою для збільшення витраток, передусім в частині різноманітних “соціальних” ініціатив.

Водночас не можна підтвердити гіпотезу про відсутність впливу сальдо бюджету на інфляцію. Отриманий результат не суперечить стандартним припущенням щодо інфляційних ефектів від погіршення сальдо бюджету. Не виключено, що досить слабкий зв'язок між грошовою масою та інфляцією насправді маскується залежністю пропозиції грошової маси від фінансування дефіциту бюджету. В такій інтерпретації дефіцит бюджету зумовлює збільшення пропозиції грошової маси, а це стає чинником інфляційної динаміки. Таким чином грошова емісія стає своєрідною “проміжною” ланкою передаткового механізму фіскальної політики.



**Рис. 4. Україна: умови торгівлі, 1998 – 2013 рр.**

*Примітка:* визначено співвідношенням “світова ціна на метал/світова ціна на сиру нафту”

*Джерело:* розраховано за даними МВФ International Financial Statistics

*Таблиця 3*

**Тест Гренджера на взаємну причинність показників інфляції та сальдо бюджету і умов торгівлі**

Гіпотеза	Лаги			
	1	2	3	4
Інфляція не впливає на сальдо бюджету	1,404 (0,24)	0,856 (0,43)	1,030 (0,38)	1,867 (0,13)
Сальдо бюджету не впливає на інфляцію	6,109 (0,02 <sup>**</sup> )	2,371 (0,10 <sup>***</sup> )	3,578 (0,03 <sup>**</sup> )	3,062 (0,03 <sup>**</sup> )
Інфляція на впливає на умови торгівлі	1,288 (0,26)	1,312 (0,28)	1,344 (0,27)	0,981 (0,42)
Умови торгівлі не впливають на інфляцію	6,898 (0,01 <sup>*</sup> )	2,452 (0,09 <sup>***</sup> )	2,161 (0,10 <sup>***</sup> )	1,803 (0,14)

Цілком передбачувано вітчизняна інфляція не впливає на умови торгівлі, адже Україна не має можливостей впливу на світові ціни обох товарів – металопродукції і сирової нафти, але протилежний причинно-наслідковий зв'язок простежується дуже виразно. Залежність інфляції від умов торгівлі поступово слабне з часом і практично зникає через чотири квартали після початкового інфляційного імпульсу. Вагомий зв'язок між умовами торгівлі та інфляцією стає ймовірним джерелом цінової нестабільності, яку важко нейтралізувати за умов фіксованого обмінного курсу. Більша гнучкість обмінного курсу може бути корисною для нейтралізації монетарних ефектів платіжного балансу, але в такому разі потенційні труднощі створює можлива асиметрія впливу обмінного курсу на інфляцію, коли в разі знецінення гривні відповідний інфляційний вплив є набагато відчутнішим, ніж протилежно спрямовані антиінфляційні ефекти від зміцнення грошової одиниці.

## 5. Висновки

Проведений аналіз показує, що виразна нестабільність вітчизняної інфляції може бути наслідком як монетарних, так і немонетарних чинників. Монетарний вплив реалізовується переважно через обмінний курс та доларизацію економіки, меншою мірою – безпосередньо за допомогою змін у пропозиції грошової маси. На інфляцію відчутно впливає сальдо бюджету. Відповідно високий дефіцит бюджету, значна грошова емісія та відчутна девальвація грошової одиниці можуть вважатися першопричиною високої інфляції 1990-х років. Упродовж 2000 – 2008 рр. операційний профіцит бюджету можна вважати важливим чинником гальмування інфляції, передусім у контексті прозорого “якоря” для очікувань цінової динаміки. На жаль, ця можливість використовувалася для надмірно швидкої ремонетизації української економіки. З початком світової фінансової кризи (осінь 2008 р.) монетарна політика стала рестрикційною, а фіскальна – експансійною, що має власну специфіку і може позначитися виникненням інфляційних проблем у контексті обслуговування державного боргу.

Останнім часом на нестабільність вітчизняної інфляції значний вплив могли мати умови торгівлі, що відрізняються підвищеною волатильністю. Така ситуація вимагає належної стабілізаційної політики, яка з необхідністю передбачає стерилізацію монетарних ефектів платіжного балансу. Одним із засобів може бути підвищення гнучкості обмінного курсу, але це може мати одним із “побічних ефектів” небажаний безпосередній вплив вартості грошової одиниці на інфляційну динаміку, який вкорінився у вітчизняній економіці, попри досягнуту відносну цінову та грошову стабільність.

На сьогодні видається актуальною всебічна емпірична оцінка чинників вітчизняної інфляції, що враховує взаємодію різноманітних чинників – монетарних, немонетарних (сальдо бюджету і умови торгівлі), а також адміністративних. Передусім уваги вимагають взаємодія фіскальної і монетарної політики, особливості стерилізації монетарних ефектів платіжного балансу, а також залежність інфляційної динаміки від різноманітних інституційних чинників, що мають переважно адміністративне походження (ступінь економічної свободи, конкурентність економічного середовища, механізми регулювання цін тощо).



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк А. Специфіка інфляції в Україні // *Економіка та держава*. — 2009. — № 10. — С. 35-36.
2. Белінська Я. Особливості монетарної політики та напрями трансформації монетарного режиму // *Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки* — 2006 / О. С. Власюк (ред.). — К.: НІСД, 2006. — С. 244-254.
3. Береславська О. Курсовая политика НБУ и ее влияние на социально-экономические процессы в Украине // *Финансовые риски*. — 2005. — № 1. — С. 34-36.
4. Бойко В. Логіка політичного циклу та стрімке гальмування інфляції в Україні в 2011—2012 рр.: мотивація, інструментарій та ймовірні наслідки // *Вісник ЛКА*. — 2013. — № 41. — С. 47-57.
5. Бойко В. Чинники гальмування інфляції в Україні в 2011—2012 рр. // *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір*. — 2013. — Вип. 1.99. — С. 383-391.
6. Вовчак О., Хмелярчук М. Інституційні детермінанти формування монетарної політики в Україні // *Вісник НБУ*. — 2010. — № 9. — С. 3-10.
7. Гальчинський А. “Економіка України втягується в інфляційну спіраль” // *Дзеркало тижня*. — 2007. — № 38. — 13 жовтня.
8. Геєць В. Цінова конкуренція чи цінова стабільність: дуалізм політики економічного зростання // *Економіка і прогнозування*. — 2005. — № 4. — С. 9-31.
9. Геєць В. Грошово-кредитна політика в системі чинників економічного зростання / *Матеріали наук.-практ. конф. “Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики”*, (м. Київ, 7 грудня 2006 р.) — К.: НБУ; Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2007. — С. 5-16.
10. Голук В. Значення монетарного чинника у розвитку інфляційних процесів в Україні у 2002—2010 роках / Голук В. Я. // *Інвестиції: практика та досвід*. — 2012. — № 5. — С. 28-30.
11. Джуччі Р., Кірхнер Р., Кравчук В. Актуальні проблеми монетарної політики // *Серія консультативних робіт [РР/06/2009]*. — К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій; Німецька консультативна група, 2009. — 14 с.
12. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки: Аналітична доповідь // Белінська Я. (ред.). — К.: НІСД, 2011. — 88 с.
13. Заріцький О., Харазішвілі Ю., Завадник В. Як вивести економіку України з дефляції або чи потрібна емісія в 3 млрд. грн.? // *Банківська справа*. — 2003. — № 1. — С. 9-18.
14. *Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ* / Я. А. Жаліло (ред.). — К.: НІСД, 2010. — 104 с.
15. Карпенко Г., Башко В. Аналіз основних факторів інфляції в Україні // *Фінанси України*. — 2008. — № 11. — С. 29-40.
16. Ковальчук Т. В очікуванні стимулюючого ефекту грошей // *Урядовий кур’єр*. — 2003. — № 16. — 28 січня.
17. Козюк В., Адамась Н. Доларизація економіки: виклики монетарній політиці та фінансовій стабільності. — Тернопіль: Астон, 2012. — 276 с.
18. Колобов Ю. Монетарні параметри розвитку економіки України // *Фінанси України*. — 2012. — № 4. — С. 3-7.
19. Кораблін С. Інфляція та економічне зростання для України // *Дзеркало тижня*. — 2003. — № 10. — 14 березня.
20. Кораблін С. Сукупна пропозиція і оптимальна інфляція // *Економіка і прогнозування*. — 2005. — № 1. — С. 9-32.
21. Красавина Л. Актуальные проблемы инфляции в России: системный подход // *Деньги и кредит*. — 2011. — № 3. — С. 19-28.

22. Лановик Б. Д. Економічна історія: [курс лекцій] / Б. Д. Лановик; за ред. Б. Д. Лановика. [2-е вид., перероб.]. — К.: Вікар, 2000. — 300 с.
23. Литвицький В. Реінфляція-2007 // Вісник НБУ. — 2008. — № 2. — С. 2-12.
24. Макаренко М., Жулінська К. Дослідження інфляційних чинників в Україні // Банківська справа. — 2011. — № 3. — С. 3-10.
25. Манків Г. Макроекономіка / Пер. з англ.; наук. ред. пер. С. Панчишина. — К.: Основи, 2000. — 588 с.
26. Марцин В. Причини виникнення інфляції, механізм її прояву і шляхи стабілізації економіки // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: Збірник наук. праць. — Вип. 2 (94) / В.С. Кравців (ред.). — Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2012. — С. 27-39.
27. Матвієнко П. Монетизація економіки України: реальний рівень та проблеми його визначення // Вісник НБУ. — 2003. — № 1. — С. 29-32.
28. Науменкова С. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики Європи // Вісник НБУ. — 2006. — № 1. — С. 19-25.
29. Орленко О. Споживчий ринок України в умовах інфляції / О.Орленко // Вісник КНТЕУ. — 2009. — № 3. — С. 15-25.
30. Осецький В. Грошово-кредитна політика — детермінанта інвестиційних змін // Банківська справа. — 2003. — № 1. — С. 22-26.
31. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності: Аналітична доповідь. — К.: НІСД, 2013. — 120 с.
32. Петрик О. Розвиток цінової ситуації в Україні // Вісник НБУ. — 2002. — № 9. — С. 51-53.
33. Петрик О. Інфляція в Україні та її прогнозування в Національному банку // Вісник НБУ. — 2012. — № 5. — С. 8-12.
34. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / Я. Жаліло, Д. Покришка, Я. Белінська, Я. Бережний [та ін.]. — К.: НІСД, 2012. — 144 с.
35. Полозенко Д. Про гроші, інфляцію та фінанси у трансформаційній економіці // Фінанси України. — 2008. — № 2. — С. 82-88.
36. Попельнюхов Р. Теоретико-методичні засади макроекономічної стабільності // Економіка та держава. — 2009. — № 12. — С. 58-61.
37. Савченко А. Макроекономіка: [підручник] / Савченко А., Пухтаєвич Г., Тітьонко О. — К.: Либідь, 1999. — 288 с.
38. Сискос Є. Ринкові перетворення та особливості макроекономічної стабілізації в Україні та Польщі // Вісник НБУ. — 2005. — № 10. — С. 20-24.
39. Сколотяний Ю. Рецепти проти слабкості // Дзеркало тижня. — 2005. — № 36. — 23 вересня.
40. Сколотяний Ю. Сергій Яременко: “Ми стоїмо перед дуже важливим вибором у проведенні монетарної та валютно-курсової політики, а не просто перед лібералізацією валютного ринку” // Дзеркало тижня. — 2005. — № 32. — 20 серпня.
41. Скрипник А., Варваренко Г. Вплив валютно-курсової політики на інфляційні процеси в Україні // Вісник НБУ. — 2007. — № 7. — С. 40-48.
42. Словник сучасної економіки Макміллана / Пер. з англ. — К.: “АртЕк”, 2000. — 640 с.
43. Створення фіскального простору для економічного зростання. Огляд державних фінансів України. Звіт № 36671. — Вашингтон: Світовий банк, 2006. — 185 с.
44. Шаповалов А. Стратегічні напрями курсової політики України за умов стійкого економічного розвитку // Дзеркало тижня. — 2005. — № 43. — 5 листопада.
45. Шаповалов В. Системні особливості розвитку інфляційних процесів в Україні // Вісник НБУ. — 2007. — № 12. — С. 3-7.

46. Швайка М. Невідкладні заходи перебудови і реформування банківської системи України / Матеріали наук.-практ. конф. “Монетарна політика в умовах економічного зростання” (м. Київ, 28 травня 2004 р.). — К.: НБУ, 2004.—С. 159-169.
47. Шевчук В. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках: досвід України. — Львів: Каменяр, 2001. — 495 с.
48. Шевчук В. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика. — Львів: Кальварія, 2008. — 734 с.
49. Шевчук В. Монетарні чинники післякризового гальмування інфляції в Україні, 2010—2011 рр. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: Збірник наук. праць. — Вип. 2 (94) / В.С. Кравців (ред.). — Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2012. — С. 7-16.
50. Шевчук В., Атаманчук З. Ризики прискореної ремонетизації української економіки // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Збірник наук. праць. — Вип. 1 (63) / Є. І. Бойко (ред.). — Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2007. — С. 76-84.
51. Шуმიло І. Лікувати причини, а не симптоми // Дзеркало тижня. — 2006. — № 16—17. — 29 квітня.
52. Шумська С. Інфляція чи ревальвація: яке з двох лих менше? (Емпіричний аналіз впливу на економіку) // Економіка та прогнозування. — 2005. — № 3. — С. 127-146.
53. Чайка О., Мигашко В. Емісія, яка “гасить” інфляцію // Вісник НБУ. — 1996. — № 1. — С. 40—42.
54. Яременко С. Выбор приоритетов в монетарной политике на разных этапах экономического развития / Матеріали наук.-практ. конф. “Монетарна політика в умовах економічного зростання” (м. Київ, 28 травня 2004 р.). — К.: НБУ, 2004. — С. 55-56.
55. Lissovolik, B. Determinants of Inflation in a Transition Economy: The Case of Ukraine // IMF Working Paper No. 126. — Washington: IMF, 2003. — 35 p.
56. Schaechter, A. What Monetary Policy Framework Fits Ukraine? // Ukraine: Selected Issues / Country Report No. 07/04. — Washington: IMF, 2007. — P. 33-45.

## 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

УДК 657.6

Нежива М. О.

### ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗЕРВІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація.* Розглянуто специфіку формування фінансових резервів торговельними підприємствами, їх доцільність та ефективність. Доведено необхідність формування фінансових резервів торговельними підприємствами. Виділено неузгодженості у законодавстві щодо процесу резервування та запропоновано шляхи їх усунення.

**Ключові слова.** Торговельні підприємства, ефективність, фінансові резерви

Nezhyva M.

### EFFECTIVENESS OF FINANCIAL RESERVES FORMATION OF TRADE ENTERPRISES

*Summary.* A specific character of financial reserves formation of trade enterprises, their efficiency and expediency is investigated. It is proved the necessity of financial reserves formation of trade enterprises. It is allocated mismatch in the legislation concerning the process of financial reserves formation and proposed the ways of solving them.

**Keywords.** Trade enterprises, effectiveness, financial reserves

#### 1. Вступ

Поглиблення трансформаційних процесів в економіці України, її адаптації до глобальних структурних зрушень призводить до того, що зростає увага до ефективності діяльності підприємств торгівлі, що можливе лише за умови використання узагальненої системи оцінювання досягнутих результатів в різних формах вияву. Така ефективність у ринковому середовищі практично не регламентується і супроводжується результатами досягнення мети в діяльності торговельного підприємства та обумовлена результативністю – виникла дилема фінансового резервування та хеджування.

Необхідність реформування економіки зумовлена динамікою змін економічних відносин, що підтверджує необхідність формування фінансових резервів. Кожна країна створює резерви враховуючи чинне законодавство і національні особливості, традиції. Найбільш поширеними є створення обов'язкового резервного капіталу та інших резервів. Вивчення досвіду зарубіжних країн дозволяє зробити висновок, що вони мають набагато вищий рівень розвитку системи фінансових резервів.

Головною метою цієї роботи є визначення ефективності формування фінансових резервів торговельних підприємств та доведення значимості їх для досягнення фінансової стійкості та економічного зростання в цілому.

Структура статті відображає конкретні завдання: у другому підрозділі проведено аналіз основних літературних джерел, у третьому – зроблено оцінки ефективності формування фінансових резервів торговельних підприємств. Головний висновок полягає у тому, що формування фінансових резервів торговельних підприємств необхідне для їх ефективного функціонування.

## **2. Аналіз основних літературних джерел**

Проблематика пов'язана з ефективністю формування фінансових резервів торговельних підприємств є малодослідженою. Досліджувалися окремі питання: в частині загальних положень резервів розглядалися у працях Бутинця Ф. Ф., Василика О. Д., Вериги Ю. А., Козлової М. О., Орищенко М. М., Пархомчука О. О.; в частині ефективності діяльності торговельних підприємств – у працях Березіна О. В., Блонської В. І., Васильчака С. В., Міщенко Н. Г., Хоронжого А. І., Черничко Т. В.

Враховуючи результати та не применшуючи значення вже проведених досліджень, слід акцентувати увагу на проблемних питаннях, які не знайшли свого вирішення, а саме потребують подальших наукових дослідження особливості ефективності формування фінансових резервів торговельних підприємств.

## **3. Теоретичний та емпіричний коментар**

На сьогодні більшість торговельних підприємств не формують фінансові резерви, хоча це може негативно позначитися на їх діяльності. Частка торговельних підприємств, які формують резервний капітал складає лише 5 % (2012 р.). Невизначеність і високий ступінь ризику у сучасній економіці спричиняють необхідність формування фінансових резервів торговельними підприємствами, які створюються для забезпечення стабільності та ефективності функціонування, є захисним механізмом нейтралізації господарських ризиків. Враховуючи те, що з кожним роком в Україні зростає кількість збиткових торговельних підприємств (за результатами 2012 р. – 38,9 %, що на 0,9% більше ніж у 2011 р.), все більш значимим стає використання фінансових резервів як засобу впливу на фінансовий результат. Важливими характеристиками функціонування торговельних підприємств, що визначають їх роль у національній економіці, є кількість та масштаби їх діяльності. Як свідчать статистичні дані, кількість підприємств роздрібної торгівлі зменшилась. Так, у 2012 р. їх кількість порівняно з 2000 р. зменшилась на 47,4 тис. од. [13].

Фінансовий резерв характеризує кількість товарної та грошової маси, що призначені для неочікуваних випадків, для додаткових витрат, які не передбачають використання фондів та запасів. Мова як раз йде про можливі значні збої у діяльності, за яких фінансових ресурсів фондів може бути недостатньо, щоб швидко компенсувати втрати. Наприклад, при стихійних лихах необхідно здійснити відшкодування втрат, кошти на які беруться із відповідних резервів [1, с. 185].

Фінансові резерви створюються у грошовій формі і виступають необхідною умовою стабільного і збалансованого розвитку. Важливою є проблема наукового обґрунтування розмірів таких фондів. Тому що необґрунтоване збільшення чи зменшення фінансових резервів веде за собою негативні наслідки: значне відволікання коштів і сповільнення їх обороту або нестачу коштів при необхідності фінансування непередбачених потреб [6, с. 16].

Ефект є результатом, що характеризує успішність, корисність функціонування окремого процесу або системи загалом, тобто позитивні тенденції в розвитку торговельного підприємства. Ефективність представляє співвідношення результатів з витратами після їх досягнення [7, с. 261-262]. Основним принципом формування системи показників ефективності й вираження її суті на всіх рівнях управління економікою є співвідношення кінцевого результату (обсягу випуску чи реалізації продукції) й ефекту (прибутку) зі застосовуваними і спожитими ресурсами.

Резервами і шляхами підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства можуть і повинні стати залучення іноземних моделей ведення бізнесу, поглиблення використання менеджменту, маркетингові дослідження, вивчення попиту населення через експерименти з диференціації продукції, цікаві підходи в рекламному аспекті. Проведення акцій для покупців, пошук дешевших джерел продукції, оптимізація використання робочого часу, стимулювання працівників, спрямування вільних коштів на оптимізацію транспортування продукції, розташування таких підприємств має бути таким, щоб це було близько від домівки, щоб це був великий супермаркет, з відповідним асортиментом продукції, це також має бути зручний час роботи. Тобто конкретний підхід до покупця, який за поняттями ринку завжди правий.

Поряд з економічною складовою ефективності важливе значення має соціальна складова, що характеризує ступінь використання торговельним підприємством потенційних можливостей трудового колективу, його творчих здібностей, успішність вирішення соціальних завдань, поліпшення умов праці та побуту.

Економічний ефект має соціальний зміст для обох сторін, бо кошти обертаються для того, щоб принести задоволення покупцю, щоб він знову купив товар у даному торговельному підприємстві, мимохідь створюючи замкнуте коло, і так само тому, хто продає товар, бо витрачає кошти на себе, як частину соціуму, йдучи цим самим в інший магазин, щоб задовольнити вже свою потребу [10, с. 137-140].

Передумовами формування конкурентного середовища у торгівлі стали: глибокі зміни функцій торгівлі і в цілому сфери товарного обігу; організаційна перебудова торгівлі; демонополізація, комерціалізація та приватизація; лібералізація комерційної діяльності; формування принципово нової системи економічних відносин і ринкового механізму у торговельній сфері [12, с. 464].

На даному етапі розвитку економіки на національно-державному рівні ступінь регламентації процесу формування фінансових резервів для торговельних підприємств є проблемним. Неврегульовані аспекти щодо процесу резервування згруповано в три блоки:

- відсутність законодавчого закріплення класифікації резервів;
- відсутність чітко розробленої методики та регламентації процесу резервування;
- наявність протиріч та внутрішніх неузгодженостей між різними нормативними актами в частині резервів.

Дослідження практики діяльності торговельних підприємств засвідчує неналежний ступінь уваги для формування резервів, нерозуміння керівництвом підприємств їх необхідності, небажання бухгалтерів формувати будь-які резерви крім обов'язкових [9, с. 7].

Вивчення чинного законодавства, яке регламентує порядок формування та використання резервів, дозволило зробити висновок щодо наявності та відсутності методик їх створення (табл. 1).

## Наявність та відсутність методик створення резервів

<i>Вид резерву</i>	<i>Нормативний документ</i>	<i>Наявність методики розрахунку</i>
Резервний капітал	ст. 87 Господарський кодекс України	+
Резерв сумнівних боргів	П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”	+
Резерви майбутніх витрат і платежів (крім резервів виплат відпусток та гарантійних зобов’язань)	П(С)БО 11 “Зобов’язання”	-
Резерв переоцінки основних засобів	П(С)БО 7 “Основні засоби”	+
Позабалансові резерви	П(С)БО 11 “Зобов’язання”	-

Для усунення неузгодженостей у нормативно-законодавчій базі при дослідженні проблемних питань щодо резервів та забезпечень майбутніх витрат і платежів необхідно:

- дійти однозначності при використанні та тлумаченні понять “забезпечення” та “резерви”;
- розмежувати резерви майбутніх витрат і платежів та цільове фінансування;
- доповнити перелік резервів майбутніх витрат і платежів, який наведений в П(С)БО 11 “Зобов’язання”, резервами, які знайшли своє відображення в П(С)БО 26 “Виплати працівникам”, П(С)БО 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність”, Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Впровадження рекомендацій покращить інформаційну функцію законодавства, призведе до однозначного тлумачення організаційних аспектів щодо формування та використання резервів [4, с. 35-37, 77].

Торгівля є однією з небагатьох галузей національної економіки, зайнятих обслуговуванням населення. Тому її нормальний розвиток багато в чому визначає соціальний клімат у суспільстві. Торгівля безпосередньо відчуває на собі всю гостроту кризи: різке падіння обсягів виробництва, лібералізацію цін, зниження грошових доходів населення. Головне завдання менеджерів торговельних підприємств – це знайти способи оптимізації комерційних процесів, що дало б змогу зменшити поточні витрати, а відповідно отримувати більші прибутки, які, своєю чергою, спрямовувались би на відтворення і розвиток підприємства [11, с. 294-295].

Різноманітні українські підприємства сповідують різну облікову політику в сфері процесу резервування боргів. Проаналізувавши оприлюднену звітність, можна виділити наступні особливості:

- іноді підприємства одночасно використовують різні методи резервування для різних видів дебіторської заборгованості;
- деякі підприємства при резервуванні враховують поріг суттєвості суми боргу (наприклад, групують дебіторську заборгованість за строками погашення, а резерв створюють двома способами; індивідуальний підхід для споживачів, заборгованість яких більше певної суми, і груповий – для споживачів із заборгованістю менше цієї суми);

- щоб підтвердити достовірність величини резерву, деякі підприємства вдаються до систематичних інвентаризацій відповідних статей балансу, на підставі яких і визначають відрахування до резерву сумнівних боргів.

Підприємства, які не переймаються нарахуванням резерву, інколи прагнуть виправдати порушення вимог законодавства положеннями внутрішньої облікової політики. Наприклад, вказують у звітності щось на кшталт «створення резерву сумнівних боргів обліковою політикою не непередбачено». Такий підхід є не зовсім некоректним, адже облікова політика не може порушувати стандартів [8, с. 23].

Фінансові резерви як дієвий засіб забезпечення стійкого розвитку підприємств торгівлі проявляється у гарантуванні [9, с. 9]:

- фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності торговельного підприємства;

- соціального захисту персоналу;

- збереження майна власника та нарощення власного капіталу;

- зовнішніх інвестицій;

- формування джерел самофінансування;

- відшкодування можливого зменшення балансової вартості активів.

Оскільки фінансові резерви гарантують розвиток підприємства, то й водночас вони впливають на його потенціал. Потенціал торговельного підприємства (рис. 1) може бути визначений як спроможність суб'єкта ринку сформувати певні види економічних ресурсів, володіти ними, залучати ззовні та ефективно використовувати у господарській діяльності з метою задоволення потреб споживачів та отримання власних економічних вигод [3, с. 15-16].

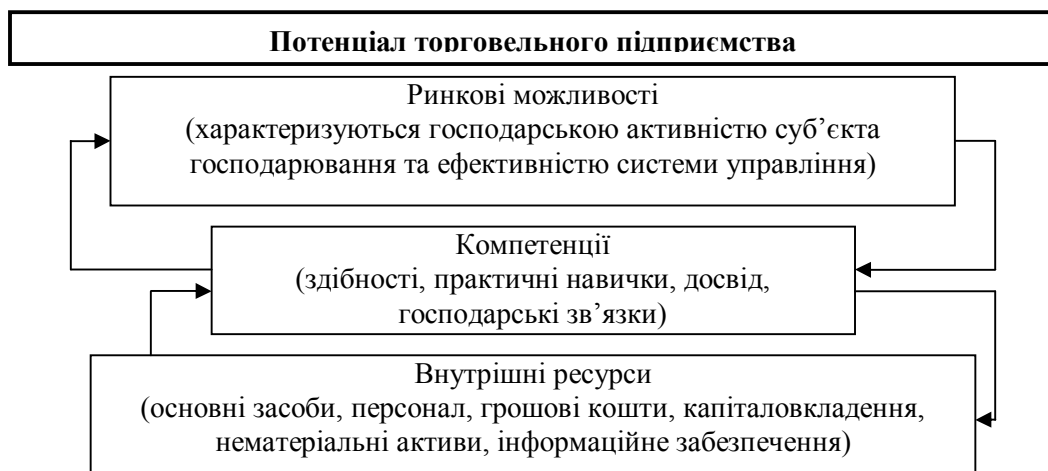
Важливою умовою ефективного функціонування торговельного підприємства є проведення діагностики формування фінансових резервів та адаптація її методики до сучасних інформаційних засобів, зокрема звітності, а також використання електронної системи обробки економічної інформації. Отримана із цих джерел первинна інформація опрацьовується, будуються аналітичні таблиці, розраховується система синтетичних та аналітичних показників. На цій основі визначаються найприйнятніші джерела фінансування, основні резерви підвищення продуктивності праці, зниження витрат обігу, резерви поліпшення ефективності використання капіталу, оптимізується організаційна структура. У підсумку, на базі дослідження всіх сторін діяльності розробляються рекомендації з удосконалення господарського механізму, підвищення ефективності його функціонування, створення та впровадження технологій контролю за фінансово-економічним станом торговельних підприємств [5, с. 96-97].

З огляду на те, що формування фінансових резервів є інструментом впливу на величину фінансового результату шляхом вирівнювання доходів та витрат підприємства, саме у посиленні уваги до перевірки формування фінансових резервів торговельним підприємством як заходу прямого впливу на величину прибутку повинно реалізуватися удосконалення діючої методики обов'язкового та ініціативного аудиту операцій з формування та розподілу фінансових результатів.

Аудит фінансових резервів при перевірці фінансової звітності як складова перевірки фінансових результатів носить ретроспективний та реконструктивний характер, є орієнтованим на визначення правильності формування фінансових резервів та оцінку впливу їх формування на фінансовий результат, його мета – надання гарантії користувачам звітності щодо її достовірності в частині резервів.



Ініціативний, тематичний аудит операцій з формування та використання фінансових резервів має на меті коригування політики резервування, оскільки аудитор висловлює рекомендації щодо розширення переліку ініціативних до формування резервів, коригування облікової політики підприємства. Надання аудиторських консультаційних послуг щодо проблемних питань обліку операцій з фінансовими резервами пов'язане із аналізом політики резервування підприємства, визначенням її ефективності та доцільності та може вимагати перспективного аналізу, прогнозних розрахунків і мати стратегічний та профілактичний характер [9, с. 14].



*Рис. 1. Потенціал торговельного підприємства*

Найбільш типовими помилками та порушеннями при обліку операцій з формування фінансових резервів є [2, с. 193-195]:

- формальний підхід до складання установчих документів – виникнення прогалин у формуванні основних статутних засад;
- невчасне погашення величини заявленого статутного капіталу, що призводить до застосування фінансових санкцій;
- організація проведення загальних зборів акціонерів здійснюється з порушенням законодавчо встановлених вимог. Це може призвести до зловживань і навіть шахрайства з боку керівництва;
- порушення строків анулювання чи реалізації вилючених акцій, що може призвести до зловживань та адміністративних стягнень;
- порушення порядку здійснення, оформлення в обліку процедур, пов'язаних з дооцінкою необоротних активів, а також вимог документального оформлення операцій з безоплатного отримання активів – викривлення даних про величину капіталу;
- використання нетипової кореспонденції рахунків, що впливає на якість обліку та надання неправдивої інформації користувачам;
- штучне викривлення даних про фінансовий результат з метою досягнення певних цілей (більш привабливий фінансовий результат – для потенційних інвесторів; заниження фінансового результату – з метою ухилення від сплати податків).

Саме тому формування фінансових резервів на торговельних підприємствах є важливим для їх ефективного функціонування.

#### 4. Висновки

Однією з актуальних проблем діяльності торговельних підприємств є оцінювання та планування її ефективності, забезпечення отримання достатніх фінансових результатів для виживання та розвитку. Ефективність діяльності торговельного підприємства є комплексним відображенням кінцевих результатів його діяльності під час реалізації товарів, що забезпечується певним рівнем використання його потенціалу.

Для забезпечення стабільного розвитку, можливості протистояти зовнішнім факторам, своєчасної нейтралізації можливих негативних явищ підприємства торгівлі потребують створення фінансових резервів.

Процес формування фінансових резервів є одним із найефективніших інструментів забезпечення стабільності діяльності підприємства та самострахування від ризиків. Фінансові резерви створюються для забезпечення непередбачених витрат, спеціальних потреб, усунення тимчасових фінансових труднощів і забезпечення нормальних умов діяльності. Ефективність формування фінансових резервів торговельних підприємств є і залишається актуальним і важливим для дослідження.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александрова М. М. Страхування: навчально-методичний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
2. Аудит: підручник / Г. М. Давидов, І. Г. Давидов, Ю. Г. Давидов та ін.; за ред. Г. М. Давидова, М. В. Кужельного. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2009. – 495 с.
3. Березін О. В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств: [монографія] / О. В. Березін, Ю. В. Карпенко. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 203 с.
4. Верига Ю. А. Резервування капіталу: облік, аудит та звітність: [монографія] / Ю. А. Верига, М. М. Орищенко. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 180с.
5. Івасів Г. Р. Діагностика ефективності функціонування торговельного підприємства // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів, 2009. – № 19.1. – с. 94-99
6. Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 243 с.
7. Міценко Н. Г., Міщук І. П. Ефективність і результативність діяльності торговельного підприємства: оцінка та планування // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів, 2012. – № 22.8. – с. 260-269
8. Омелянович М. Сумнівна і безнадійна заборгованість: класифікація, створення резерву, облік // Все про бухгалтерський облік. – Київ, 2011. – № 29. – с. 20-26
9. Пархомчук О. О. Бухгалтерський облік і контроль операцій з резервами підприємства: автореферат дис. канд. екон. наук / 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). – 28.10.2011. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 21 с.
10. Хоронжий А. І., Проць У. І. Соціально-економічна ефективність діяльності торговельного підприємства, резерви і шляхи її підвищення // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів, 2010. – № 20.1. – с. 136-140
11. Черничко Т., Русин О. Організація комерційної діяльності роздрібного торговельного підприємства // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів, 2011. – № 21.1. – с. 294-299
12. Шимко О. В. Розвиток конкуренції у сфері торгівлі як необхідна умова ефективного функціонування споживчого ринку // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць ЛНТУ. Ч.3. – Луцьк, 2012. – № 9 (33). – с. 461-469
13. Державна служба статистики України. Фінанси. – Ресурс доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

## СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ АВТОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ

***Анотація.** В статті проаналізовано основні результати одного з найбільш емних ринків – ринку автомобілів в Україні за 2006 – 2012 роки та основні тенденції його розвитку в залежності від основних економічних чинників та впливу економічної кризи. Обґрунтовано доцільність адаптації підприємств по торгівлі автомобілями до змін навколишнього середовища з використанням методів і принципів управління, що базуються на концепції маркетингової діяльності.*

**Ключові слова:** ринок автомобілів, обсяги ринку, динаміка продажів, темпи розвитку

**Tiagunova N., Poltava Y.**

## STATUS AND TRENDS OF CARMARKET IN UKRAINE

***Summary.** The article analyzes the main results of one of the most intensive markets – the car market in Ukraine in 2006 – 2012 years and the main trends of development based on fundamental economic factors and the impact of the economic crisis. There was substantiated reasonability of cars trading businesses adapting to the environment changes using methods and management principles based upon the conception of marketing activity.*

**Keywords:** car market, market amounts, sales dynamics, development rates

### 1. Вступ

У сучасних умовах зберігається стійка тенденція змін в економіці України, які пов'язані з розвитком ринкових відносин, що супроводжується глибокими перетвореннями в області управління на всіх рівнях господарювання. Розвиток стратегічного аспекту маркетингу на ринку споживчих товарів має важливе значення, оскільки ринок вступив в ту стадію свого розвитку, коли відсутність чітко розроблених стратегій, призводить до зниження ефективності маркетингової діяльності і втрати конкурентних переваг підприємства.

Сучасна ситуація на ринку автомобілів України та економічні вимоги потребують корінних змін внутрішнього середовища підприємств. Одним з головних завдань ефективного функціонування підприємств є уміння адаптуватися до змін навколишнього середовища з використанням методів і принципів управління, що базуються на концепції маркетингової діяльності.

У даній статті поставлено за мету проаналізувати розвиток ринку автомобілів в Україні та визначити основні його тенденції. Структура статті відображає конкретні завдання для реалізації поставленої мети дослідження. В другому підрозділі проведено аналіз основних публікацій щодо розвитку та показників автомобільного ринку України. В третьому розділі представлено аналіз основних показників розвитку автомобільного ринку з зазначенням чинників, що мали істотний вплив. Головний висновок полягає в тому, що узагальнені розрізнені дані щодо розвитку ринку та визначені подальші тенденції розвитку українського ринку автомобілів в відповідності до світових тенденцій.

## 2. Аналіз основних літературних джерел

Проблемам розвитку даного ринку в цілому, а також процесам впровадження концепції маркетингової діяльності присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних авторів: Сокола М., Лілік І. В., Азарян О. М., Шершньової Г. В., Біловодської О. А., Балабаниць О. В, Микитчук Т. О., Веремейчик О. Ф., Кліменко Р. Ю., Криковцевої Н. О., Муромкіної І. І., Решетнікової І. Л., Скріпника Т. В., Шубіна О. О. та ін. Проте, питанням щодо стану та тенденцій подальшого розвитку ринку автомобілів удосконалення структури управління з урахуванням маркетингових аспектів приділяється недостатньо уваги, використання принципів маркетингу як основи для реформування, не знайшло достатнього дослідження і відображення. Більш того, питання управління торговельними підприємствами на ринку автомобілів залишаються малодослідженими, а результати праць зарубіжних учених-економістів потребують адаптації до умов української економіки.

## 3. Емпіричні результати

Автомобільний ринок України функціонує в чіткій залежності від наслідків кризового становища так, як і вся економіка країни. Попит та обсяги ринку протягом останніх років досить динамічно мінялися, то зростаючи, то падаючи. На певний час популярним став обмін уживаних авто, а не придбання в автосалонах нових машин. Банки на початку економічної кризи майже не надавали кредитів, що призвело до зміщення придбання авто в розстрочку в сторону лізингу та кредитування власними фінансовими структурами. Отже, в досить негативній ситуації, що склалася, багато стало залежати від збутової політики кожної з компаній, загострилась боротьба за споживача. Майже всі фірми почали широко використовувати різноманітні маркетингові стратегії, рекламу, акції і системи знижок.

До 2008 року ринок легкових автомобілів характеризувався високими темпами розвитку, у 2009 році ринок скоротився на 71% [5]. Аналогічна тенденція спостерігається і з обсягами виробництва легкових автомобілів: даний показник майже у 6 разів зменшився (з 401,6 тис. од у 2008 р. до 65,7 тис. од у 2009 році) [4].

Таблиця 1

### Продажі нових легкових автомобілів в Україні за марками, шт.

№ п/п	Марка	Грудень 2011	Листопад 2012	Грудень 2012	Зміни до грудня 2011, +/-%	Зміни до листопада 2012, +/-%	2011 рік	2012 рік	Зміни 2012 р. до 2011 р., +/-%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	HYUNDAI	1905	2048	2080	9,2	1,6	21829	22868	4,8
2	BAZ	2541	1675	1785	-29,8	6,6	28436	19718	-30,7
3	ZAZ	1723	1615	1473	-14,5	-8,8	19529	18124	-7,2
4	KIA	781	1419	1324	69,5	-6,7	9307	16111	73,1
5	VOLKSWAGEN	1387	1633	1471	6,1	-9,9	10099	15786	56,3
6	TOYOTA	2024	1411	1384	-31,6	-1,9	12906	15710	21,7

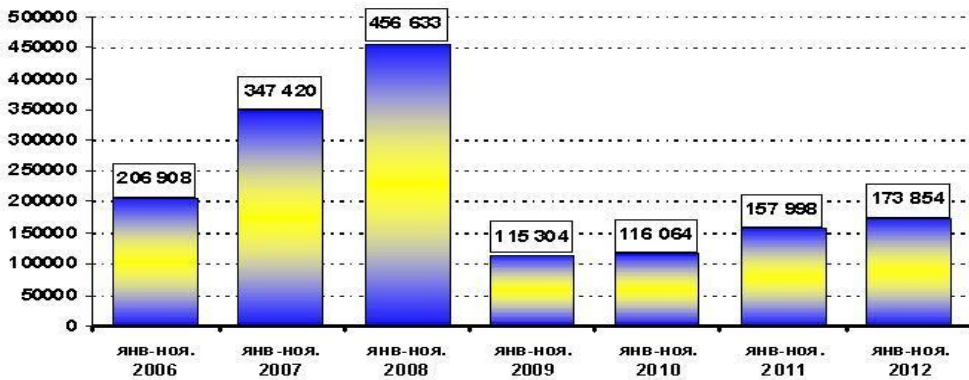
Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7	SKODA	1395	1228	1285	-7,9	4,6	10596	13948	31,6
8	RENAULT	1453	1588	1364	-6,1	-14,1	11478	13567	18,2
9	NISSAN	1120	1272	1206	7,7	-5,2	9245	12609	36,4
10	GEELY	1092	414	2081	90,6	402,7	6449	12099	87,6
11	FORD	1111	944	1067	-4,0	13,0	10446	10238	-2,0
12	CHEVROLET	879	648	638	-27,4	-1,5	10869	9616	-11,5
13	MITSUBISHI	781	532	499	-36,1	-6,2	6938	5501	-20,7
14	DAEWOO	429	359	401	-6,5	11,7	5072	4549	-10,3
15	HONDA	234	337	284	21,4	-15,7	3154	3752	19,0
16	PEUGEOT	496	301	258	-48,0	-14,3	3259	3718	14,1
17	CHERY	457	235	239	-47,7	1,7	4374	3519	-19,5
18	CITROEN	242	290	229	-5,4	-21,0	1401	3149	124,8
19	SSANGYONG	315	301	351	11,4	16,6	2723	3017	10,8
20	MERCEDES-BENZ	228	278	228	0,0	-18,0	1649	2791	69,3
21	AUDI	141	304	249	76,6	-18,1	1471	2752	87,1
22	BMW	229	313	207	-9,6	-33,9	1668	2674	60,3
23	OPEL	95	247	204	114,7	-17,4	1240	2460	98,4
24	FIAT	140	176	248	77,1	40,9	1350	2118	56,9
25	БОГДАН	46	262	226	391,3	-13,7	433	2115	388,5
26	LEXUS	154	217	195	26,6	-10,1	1838	1887	2,7
27	MAZDA	108	146	174	61,1	19,2	1698	1714	0,9
28	SUZUKI	129	140	169	31,0	20,7	1712	1687	-1,5
29	LAND ROVER	122	114	139	13,9	21,9	879	1472	67,5
30	SUBARU	147	103	68	-53,7	-34,0	1355	1142	-15,7
Інші		524	745	776	48,1	4,2	4050	7191	77,6
Усього		22428	21295	22302	-0,6	4,7	207453	237602	14,5

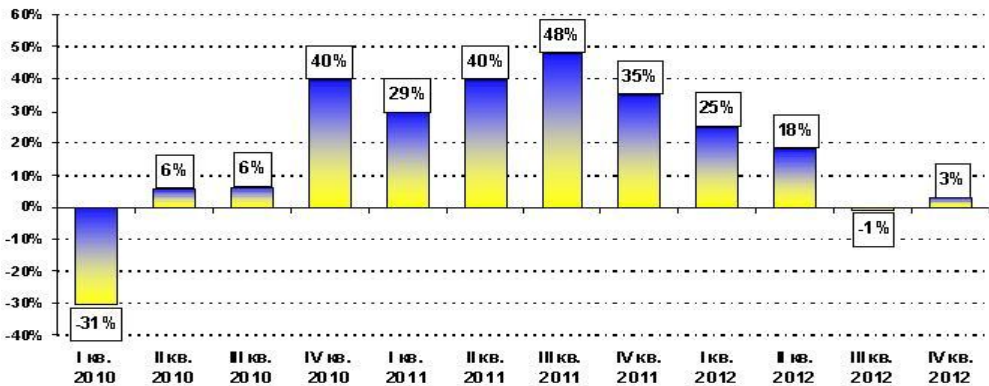
Ринок автомобілів України є предметом дослідження різних компаній, таких як: Інформаційно-аналітична група Автоконсалтинг (<http://autoconsalting.com.ua/>), Автоцентр (<http://autocentre.ua/>), Автомобили статистика продаж (<http://autoconsultant.com.ua/>) та ін. На жаль, результати їх досліджень певною мірою відрізняються, втім вважаємо за доцільне навести результати в їх версії.

За підсумками 9 місяців 2012 року продажі нових автомобілів в Україні збільшилися на 23% – до 256,6 тис. одиниць. Виробництво легкових автомобілів в Україні за 9 місяців 2012 року скоротилося в порівнянні з аналогічним періодом 2011 року на 23,5% – до 54 949 одиниць. [6]

На автомобільному ринку України дилери продали 173 854 нових іномарок за січень – листопад 2012 року. За 11 місяців 2012 року кількість продажів нових іномарок на ринку України перевищив кількість продажів за 11 місяців 2011 року на 15 856 автомобілів. За даними аналітичної групи Михайла Сокола – Рейтинг продажів іномарок на ринку України за 2006 – 2012 роки складає [7] : 1 місце рейтингу – 2008 р. – 456 633 іномарок 2 місце рейтингу – 2007 р. – 347 420 іномарок 3 місце рейтингу – 2006 р. – 206 908 іномарок.



*Рис. 1. Обсяги продажів нових іномарок за січень-листопад 2006 – 2012 рр. в Україні*



*Рис. 2. Темпи приросту обсягів продажів нових іномарок в Україні по відношенню до відповідного періоду попереднього року.*

На думку фахівців інформаційно-аналітичної групи AUTO-Consulting, що оприлюднили невтішні дані, за підсумками 2012 продажі нових автомобілів в Україні вперше за останні три роки скоротилися. Цей показник знизився майже на 1,5%, до 217,403 тис. (з 220 тис. у 2011 році). Основний внесок в спад продажів вніс попит, що знизився на бюджетні моделі, такі як ЗАЗ Lanos, Daewoo Matiz і Nexia, яких, в порівнянні з показниками 2011 року, було реалізовано менше, відповідно, на 50,5%, на 39,8% і на 34%. Крім того, не могла не позначитися і економічна ситуація в країні, коли у населення просто немає зайвих грошей для таких покупок, як автомобіль.

У той же час за даними, поширеними асоціацією «Укравтопром», картина на українському ринку діаметрально протилежна. Статисти асоціації наполягають на тому, що в 2012 році нових легкових автомобілів було продано більше, ніж роком раніше, причому на цілих 14%. Якщо ж говорити про абсолютні величини, то різниця між продажами по AUTO-Consulting і продажами по «Укравтопрому» становить 25500 автомобілів.

Експерти «Автоцентру» схильні більше вірити першими даними, адже вони співвідносяться з державною статистикою. Так, згідно з даними Держстату, за підсумками 11 місяців 2012 року в промисловості відбувся спад на 1,5%, причому падіння спостерігалось в останні кілька місяців. Крім того, якщо на початку 2012 року прогнозувався зростання ВВП на 2,4% за підсумками року, то в листопаді міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings знизило прогноз до 0,5%. А оскільки автомобільний ринок є по суті дзеркалом стану економіки держави в цілому, то навряд чи люди почали купувати більше автомобілів.

«Падіння авторинку було обумовлено стагнацією економіки України, спадом промисловості, падінням автокредитування (банківські ставки для населення на сьогодні найвищі за останні 10 років), низькою ліквідністю гривні та девальваційними очікуваннями. І навіть в 1-му півріччі нинішнього року передумов до зростання авторинку немає, і його падіння триватиме. Більш того, якщо буду підвищені податки на автоімпорт: введення утилізаційного збору, спецмита на автоімпорт, збільшення ввізного мита з 10% до 25% і т.д., то авторинок України і продажу автомобілів можуть впасти на 65 – 70 », – вважають в асоціації автоімпортерів ВААІД. [7]

Що ж стосується трійки лідерів серед проданих марок, то тут AUTO-Consulting і «Укравтопрому» одностайні тільки в питанні визначення переможця – рік «виграв» Hyundai. А ось з приводу розподілу місць за спиною у корейської марки думки двох компаній знову розділилися. За версією групи AUTO-Consulting, друге місце у ЗАЗ, третє – ВАЗ, тоді як «Укравтопром», навпаки, «віддав» продукції Запорізького автозаводу третю позицію, а Вазу – друге, що має підтверджувати тезу Асоціації автопроизводителів України про те, що автомобілі українського виробництва здають позиції імпорту. Ось і в 2012 році, як стверджує «Укравтопром», частка вітчизняної продукції, включаючи легкові, комерційні автомобілі і автобуси, впала ще на 8% і склала всього 20% від загального ринку [8].

#### 4. Висновки

Як і в цілому в світі, український ринок автомобілів є надзвичайно динамічним і певною мірою таким, що демонструє тенденції економічного благополуччя населення країни. Не дивлячись на певні труднощі, та все ж він розвивається і залишається цікавим не тільки для українських дослідників.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сокол М. Маркетинг на рынке легковых автомобилей / Сокол М. – К.: Альфа Реклама, 2012. – 500 с.
2. Біловодська О.А. Стратегічне маркетингове управління виведенням нового товару на ринок [Текст] / О. Біловодська, Є. Нагорний // Маркетинг в Україні. – 2006. – №3. – С.47-56
3. Режим доступу [www.rusnauka.com/14.../45761.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14.../45761.doc.htm) - Шершньова Г. В Аналіз якісних методів в маркетинговій діяльності торговельних підприємств.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Асоціація автовиробників України [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua>
6. Режим доступу: <http://economics.unian.net/r>.
7. Режим доступу: <http://autoconsultant.com.ua> по матеріалам [http://www.atlantm.ua/holding/press/analytics/analytics\\_1730.html](http://www.atlantm.ua/holding/press/analytics/analytics_1730.html)
8. Режим доступу: <http://www.autocentre.ua/news/autobusiness/avtomobilnyy-rynok-ukrainy-v-2012-godu-rost-ili-padenie-ka-50866.html>.

## СВІТОВИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

***Анотація.** На основі світового досвіду подано розширений аналіз концепцій “розумного міста” і “пасивного будинку”, які становлять один з важливих напрямів практичної реалізації місцевих програм сталого розвитку. Докладно проаналізовано відповідні інструментальні рішення, що можуть використовуватися під час довгоочікуваного реформування житлово-комунальної сфери в Україні.*

**Ключові слова:** сталий розвиток, “розумне місто”, “пасивний будинок”

Chorna O.

## FOREIGN APPROACHES FOR HIGHER ENERGY EFFICIENCY OF RESIDENTIAL AREAS

***Summary.** Based on the foreign experience, an extended analysis of the ‘smart city’ and ‘passive building’ concepts as practical approaches for implementation of local sustainable growth programs is provided. Relevant instrumental solutions, which could be used during a long-awaited reform of the Ukraine’s communal services, are analyzed.*

**Keywords:** sustainable development, ‘smart city’, ‘passive building’

### 1. Вступ

Як нещодавно зазначено міністрами міського розвитку і територіальної господарки країн ЄС, міста мають унікальні культурні та архітектурні якості, потужну соціальну інтеграцію та виняткові можливості для економічного розвитку, вони є центрами знань і джерелами виникнення інновацій, але в той же час страждають від демографічних проблем, соціальної нерівності, ізоляції конкретних груп населення, відсутності доступного житла та екологічних проблем [1]. Хоча ще у 1992 р. на Саміті Землі в м. Ріо-де-Жанейро (Бразилія) задекларовано курс на реалізацію місцевих програм сталого розвитку для міст з різними рівнями доходів, міста надалі залишаються осередком марнотратної економіки та потребують термінових змін задля переходу до так званого “зеленого” зростання [2, 3]. Тому в 2012 р. на Конференції ООН зі Сталого розвитку наголошено, що основною складовою “зеленої” економіки є “розумне місто”, яке має відігравати провідну роль у формуванні нових інфраструктурних платформ міст, щоб повніше розкрити потенціал для більш процвітаючого, справедливого і екологічного майбутнього [4].

У запропонованій статті поставлено за мету проаналізувати декілька взаємопов’язаних напрямів реалізації концепції “розумного міста”. Структура відбиває поставлені завдання. У підрозділі 2 наголошено основні виклики для розвитку міських агломерацій. У підрозділі 3 докладніше охарактеризовано концепцію “розумного міста”, що вважається ефективним напрямом розвитку міських конгло-



мерацій. Відповідні практичні рішення систематизовано у підрозділі 4. Наступний підрозділ 5 присвячено концепції “пасивного будинку”, яка розглядається важливим компонентом “розумного міста”.

## **2. Виклики для розвитку міських агломерацій**

На сьогодні не існує універсальних рішень, але всі міста мають можливості для підвищення ефективності, ширшого використання поновлюваних ресурсів та інновацій, з економічною та екологічною віддачею [5]. До рішучіших дій спонукають: збільшення частки міського населення (до 2030 р. – 60% населення житиме у містах), екологічні аспекти функціонування міських агломерацій (на міста припадає 60 – 80% споживання енергії і 75% викидів вуглекислого газу), включно з проблемами прісної води, роботи каналізаційних систем, систем охорони здоров'я [6]. Складність управління відходами, брак ресурсів, забруднення повітря, проблеми зі здоров'ям людей, насиченість транспорту на дорогах стали основними технічними, фізичними та матеріальними проблемами [7].

Забезпечення надійними житловими умовами в контексті такого швидкого зростання міського населення у всьому світі вимагає більш глибокого розуміння концепції “розумного міста”.

## **3. Концепція “розумного міста”**

Вважається, що поняття “розумне місто” з'явилося водночас з появою руху на користь “розумного зростання” наприкінці 1990-х років. Поняття було вперше вжите в 2004 – 2005 рр. декількома компаніями: Cisco, IBM, Siemens, які працювали над створенням складних інформаційних систем для інтеграції роботи міської інфраструктури і послуг [8].

Незважаючи на збільшення частоти використання поняття “розумне місто”, до цих пір немає чіткого і послідовного розуміння концепції серед наукових кіл. Використовуються декілька робочих визначень:

- перспективність з економічної і екологічної точок зору [9];
- контроль всіх міських інфраструктур (дороги, мости, системи водо- і енергопостачання, навіть великих будівель), краща оптимізація ресурсів, планування профілактичних заходів, технічне обслуговування і контроль безпеки громадян, вдосконалення сфери послуг [10];
- поєднання різних інфраструктур (ІТ, соціальної і ділової) з використанням колективного розуму [11, с. 1–16];
- прагнення стати “розумнішим” (більш ефективним, екологічним, доступним для проживання на значний період часу) [12];
- використання комп'ютерних технологій, щоб зробити місто і послуги (адміністрація, освіта, охорона здоров'я, транспортні та комунальні служби) більш інтелектуальними, інтегрованими та ефективними [13].

Р. Джифінджер асоціює “розумне місто” з поняттям “перспективний шлях розвитку”, що акцентує важливість таких чинників, як обізнаність і впливовість населення [14]. К. Харрісон і Я. Доннелі визначають “розумне місто” як таке, в якому всі його компоненти взаємопов'язані між собою і саморегулюються [15].



**Рис. 1. Складові «розумного» міста**  
Джерело: [9]

Рада по захисту природних ресурсів пропонує свою версію: розум в контексті міста, на їхню думку означає більш ефективне використання природних ресурсів, сталий розвиток та придатне до життя середовище [12]. Основним в концепції «розумного міста» приймається використання технологій для збільшення сталості розвитку та збільшення використання відновлюваних джерел енергії. Особливий інтерес представляє охорона природних ресурсів та відповідної інфраструктури для забезпечення водопостачання, каналізацій, створення зелених зон та парків.

На наш погляд, найвдаліше проаналізували концепцію «розумного міста» науковці Віденського технологічного університету, які використали шість характеристик: «розумна економіка», «розумне врядування», «розумна мобільність», «розумне довкілля», «розумні люди» і «розумне життя» (рис. 1). Екологічний компонент видається першочерговим, оскільки саме міста становитимуть основну причину світового зростання споживання енергії і пов'язаних з цим викидів вуглецю.

#### 4. Практичні рішення

Для поліпшення енергетичного клімату в містах пропонується [16; 17; 18; 19; 20; 21]:

- **Децентралізоване енергопостачання.** Чим коротша відстань до споживачів, тим менші втрати. Хоча доцільно розміщати великі електростанції за межами міста (наприклад, з екологічних міркувань чи пом'якшення певних ризиків для здоров'я), тим не менше є багато можливостей для розвитку малих електростанцій в різних районах міста, як це демонструє досвід Данії. Крім того, міста можуть виробляти енергію з використанням місцевих ресурсів (сонячна енергія, вітрова, геотермальна або шляхом переробки відходів), а передача енергії на менші відстані може призвести до істотного скорочення викидів CO<sub>2</sub>. Прикладом може слугувати ТЕЦ Беркентін (м. Лондон), що обслуговує 600 будинків і щорічно економить 1700т CO<sub>2</sub>;

- **“Розумні” мережі.** Відповідна концепція поєднує інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ) в управлінні електричними мережами, що дозволяє напівавтономний розподіл місцевих підстанцій. Будучи такими, вони зможуть реагувати більш розумно до динамічних змін в напрузі мереж або генерації чи споживанні. У контексті змінюваних поновлюваних джерел енергії, саморегулювання систем електропостачання має велике значення<sup>21</sup>;

- **Електричні транспортні засоби.** Електромобілі особливо підходять для міського середовища, адже більшість подорожей є короткими. Хоча зменшуються викиди вихлопних газів та шум, виникають проблеми для електричних мереж. Окрім зменшення кількості електромобілів в години пік, існує необхідність широкого розповсюдження зарядних станцій на об'єктах паркування. Відповідні програми реалізуються в Ізраїлі та м. Берлін;

- **“Розумне” вимірювання.** Споживачі енергії рідко відстежують, скільки енергії вони споживають, а також ціни на енергоносії. Часто немає можливості встановити використання енергії на периферіях мереж. Ситуація поліпшиться, якщо споживачі матимуть точнішу інформацію в режимі реального часу. Багато підприємств встановлюють "розумні" лічильники з можливістю координувати за допомогою певних служб навантаження в мережі<sup>22</sup>. Розумне вимірювання в світі було вперше створене в квартирах в Векше, Швеція, клієнти скоротили споживання електроенергії на 24%, а використання гарячої води на 43%. Система включає в себе веб-портал, який дозволяє користувачам переглядати погодинні ставки споживання і проводити порівняння споживання з іншими в районі;

---

<sup>21</sup> Місто Боулдер (штат Колорадо, США) вважається першим містом, де реалізується концепція "розумних мереж". В місті будуть створені автономні підстанції для постачання енергії до будинків обладнаних розумними пристроями, які відстежуватимуть і реагуватимуть на недостачу постачання. Ці пристрої можуть показувати в реальному часі інформацію про використану енергію та ціни на неї, таким чином заохочуватимуть ефективну поведінку споживачів. Також буде модернізовано лінію електропередач з широкосмуговим з'єднанням, щоб в реальному часі встановлювати двосторонній зв'язок для більш надійного управління енергією. Пропонується також створення гібридних електромобілів, дрібних об'єктів генерації і акумуляції технологій зберігання даних [17].

<sup>22</sup> Деякі "розумні" лічильники можуть аналізувати навантаженість мережі будинку або мобільних пристроїв, що дозволяє споживачеві більш інтуїтивно мати доступ до інформації з приводу навантаженості мережі будинку. Це дозволяє споживачам краще управляти своїм енергоспоживанням для зниження попиту, як і коли це необхідно.

• **Концепція реагування на попит.** Зменшення пікового навантаження на електромережі можна досягти шляхом надання стимулів для клієнтів, які хочуть зменшити їх зростаючий попит на енергію. Здатність регулювати діяльність великої кількості дрібних пристроїв може привести до істотної економії енергії в мережі, приміром, за допомогою підвищення температури в холодильнику чи нижчого температурного циклу для сушарки. У 2007 р. в США проводились річні випробування з 150 автономними приладами, що мали здатність реагувати на зовсім незначні зміни в енергопостачанні;

• **Комбіноване виробництво тепла та електроенергії.** Скандинавські міста Копенгаген і Стокгольм продемонстрували, що теплоелектроцентралі (ТЕЦ) можуть запропонувати істотні поліпшення в ефективності споживання<sup>23</sup>. ТЕЦ у фінській столиці Гельсінкі виробляють енергію не лише для міста, але й на продаж у мережі півночі країни, обходячись без субсидій. На додаток до мережі централізованого теплопостачання, функціонує система централізованого охолодження;

• **Центральне опалення.** Системи центрального опалення вимагають часу на створення<sup>24</sup>, але надалі можуть бути такими, що найбільше підходять місцевим економічним умовам та навколишньому середовищу. Універсальність системи централізованого теплопостачання міста дозволяє розташування біля багатьох джерел: від природного газу, нафти та вугілля (приміром, мережа Копенгагена побудована біля вугільної електростанції) до спалювання відходів, геотермальної енергії, гранул з деревини та соломи. Крім того, районні системи охолодження можуть використовувати різні джерела, як вода озер, як це має місце в Торонто, Канада, і Амстердамі, Нідерландах [16];

• **Біомаса.** Спалювання біомаси (рослини, деревина, гній або осади стічних вод) для отримання тепла або електроенергії може відбуватися за допомогою анаеробного зброджування або катіон-газифікації (змішування біомаси речовини з киснем і водяною парою при високій температурі). Місто Юнде в Німеччині отримує більшість енергії з біомаси локальних установок, що використовують гній та рослинний силос. Продемонстровано, що біомаса може бути ефективним способом опалення і виробництва електроенергії;

• **Енергія з відходів.** Доведено, що анаеробне зброджування та катіон-газифікація найбільше скорочують викиди парникових газів. В місті Гетеборг (Швеція) працює інтегрована система переробки відходів, яка збирає, сортує і спалює 34,5 тис. т сміття на рік. Міська влада у м. Фрайбурзі (Німеччина) вже десять років використовує завод по переробці сміття, що перетворює щорічно 36 тис. т побутових органічних відходів в 4 млн. м<sup>3</sup> біогазу і 15 тис. т добрив. У м. Стокгольмі осад стічних вод збирається і зберігається у великих резервуарах. Отриманий біогаз як паливо для міських автобусів, сміттєвозів і таксі. Крім того, біогаз розподіляється на близько 1000 газових плит у квартирах району Хаммарбю;

---

<sup>23</sup> Є два основних підходи по встановленню ТЕЦ. Перше - використання тепла, яке виникло в результаті власного виробництва електроенергії для обігріву будівлі (побічний продукт виробництва електроенергії). Другий підхід – виробляється конкретне теплове навантаження, яке експортується до локальних мереж. Останні розробки в цій області це охолодження, обігрів та малі електростанції, де тепло керує процесами охолодження.

<sup>24</sup> Потрібно було 30 років, щоб підключити 95% будівель до системи централізованого теплопостачання в Копенгагені, Данія, і це було досягнуто тільки за допомогою певних законодавчих стимулів, за якими вимагалось підключення будівель до централізованого опалення.

- **Теплозбереження.** Доступна енергія може використовуватися для нагрівання або охолодження речовини, яка утримує високу або низьку температуру довгий час, що підвищує загальну ефективність. У м. Даллас (США) така система використовується для охолодження води вночі. Охолоджена вода потім використовується вдень. У м. Фридрихсхафен (Німеччина) для нагріву води створено близько 4300 м<sup>2</sup> сонячних колекторів. Вода, що вже нагрілась переводиться в довгострокове зберігання в підземне термальне сховище для подальшого використання. Система забезпечує 600 житлових будинків. Холодильні камери також можна використовувати для зменшення кількості заводів необхідних для систем кондиціонування повітря. Така система використовується в Каліфорнійському мистецькому центрі в США, та в Уельському центрі в м. Кардіфф (Великобританія);

- **Геотермальна енергія.** Геотермальні установки можуть варіюватися від великомасштабних до маломасштабних систем підтримки міського опалення. У м. Саусгемптон (Великобританія) комбіновані геотермальні установки нагрівання чи охолодження забезпечують місто гарячою та холодною водою. Геотермальні свердловини забезпечують опалення міста нагріваючою сумішшю на 18%. В Ісландії 90% з житлового фонду країни нагрівається за допомогою геотермальної енергії. Це джерело енергії нагріває дороги та тротуари протягом зимових місяців;

- **Сонячна енергія.** Міські дахи отримують суттєву кількість енергії у вигляді сонячного випромінювання, що можна використати належним чином. У м. Барселона (Іспанія) дійшли висновків, що для забезпечення міста внутрішньою енергією достатньо 1 м<sup>2</sup> фотоелементів на людину, і 10 м<sup>2</sup> на сім'ю. Можна використовувати паркувальні лічильники, світлофори, які можуть працювати без або зі зниженням залежності від електричних мереж. У Сан-Франциско, США, стимулом для встановлення сонячних панелей є значне зниження вартості на установку для жителів міста;

- **Пільгові тарифи.** Це дозволяє споживачам виробляти власну електроенергію і допомагає стимулювати розвиток децентралізованих мереж електроенергії. Пільгові тарифи на сонячну енергію вперше були запропоновані в м. Ахен (Німеччина) у 1990 р. У 2008 р. в м. Лос-Анджелес оголошено програму під назвою “Сонячний Лос-Анджелес”, що передбачає до 2020 р. задовольнити 10% попиту на енергію сонячною енергією [16]

- **Гідроелектростанції.** Хоча гідроенергетика традиційно асоціюється з масштабними проектами, малі гідроелектростанції не позбавлені переваг. У Великобританії гребля Беастон в м. Ноттінгем генерує близько 5,3 ГВт електроенергії на рік – цього достатньо, щоб підтримувати близько 1200 домашніх господарств. Аналогічного розміру (5,2 ГВт / рік) схема була побудована в 1996 р. в м. Ксанті (Греція);

- **Енергія приливів.** Приливні електростанції належать до найнадійніших поновлюваних ресурсів. Цей природний феномен вперше використали 40 років тому в гирлі річки Ранс, недалеко від м. Сен-Мало у Франції. Отриманої енергії вистарчає для понад 250 тис. домашніх господарств;

- **Енергія вітрів.** Вітрові турбіни можуть бути інтегровані в міський пейзаж у найрізноманітніших формах; наприклад, на дахах будинків, уздовж доріг і залізничних колій, у поєднанні з освітлювальними опорами, в доках або на промислових об'єктах<sup>25</sup>. Таких п'ять міні турбін було встановлено в м. Ліверпуль (Великобританія);

- **Зберігання електроенергії.** Залежність від відновлюваних джерел, як вітрова і сонячна енергетика, передбачає створення методів як для генерування ще більше енергії, такі і скорочення її споживання в пікові періоди<sup>26</sup>. Данія зуміла в середньому на 20% збільшити забезпечення енергією вітру за рахунок використання гідроємності в горах Норвегії. Така система діє в м. Гамбург (Німеччина);

- **Міські мережі.** Невеликі за масштабом електричні мережі, які працюють з певним ступенем автономії, можна встановити на невеликих відокремлених територіях і використовувати для накопичування енергії.

## 5. Концепція “пасивного будинку”

Важливим компонентом “розумного міста” розглядається концепція “пасивного будинку”, яка розвиває програми енергоефективності та допомагає активізувати ініціативу мешканців задля створення екологічних будівель, які в перспективі дозволять заощадити значні кошти. Оскільки половина споживання енергії припадає на житлові будинки та споруди, будівництво так званих енергоефективних або, іншими словами, “пасивних будинків” стає одним з найактуальніших методів ресурсозбереження<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> Схема встановлення малих міських вітрових установок різниться від встановлення великих вітрових ферм. Вертикальна вісь вітрових турбіни все ж іноді використовується в міському середовищі. У місті їм не потрібно бути повернутими до вітру і вони можуть поглинати енергію від турбулентних повітряних мас навколо будівлі.

<sup>26</sup> Існує багато технологій зберігання. Найбільш перевіреним є гідро-зберігання, коли вже достатньо вироблено енергії, вода перекачується в гірські водосховища. Коли електричне живлення знову потрібне, збережена вода, перекачується через турбіну назад. Також існує декілька інших технологій зберігання енергії, таких як зберігання водню, до прикладу. Вода розщеплюється за допомогою електролізу для створення водню і кисню в пікові моменти потреби енергії і об'єднується в паливні елементи, коли електрика не потрібна.

<sup>27</sup> Поняття пасивного будинку було запропоноване в травні 1988 р. В. Файстом, пізніше засновником “Інституту пасивного будинку” в м. Дармштадт (Німеччина), і проф. Б. Адамсоном з Лундського університету (Швеція). Надалі їх концепція розроблялася в численних дослідницьких проектах, фінансованих федеральним урядом землі Гессен (Німеччина). “Пасивний будинок” було визначено як будівлю, що має незначні вимоги до теплопостачання і, тому, не потребує активного опалення. Такий будинок має бути “пасивно” теплим — використовувати наявні внутрішні джерела тепла, наприклад, сонячну енергію. Теоретичний доказ можливості створення таких будинків було представлено в дисертації “Пасивні будинки в Центральній Європі” за допомогою комп'ютеризованої моделі енергобалансу будівель. Передбачалося, що будівельні елементи, які визначають енергоспоживання будівлі, систематично змінюються і оптимізуються на підставі ефективного використання енергії та створення комфортних умов для проживання. Незабаром стало зрозуміло, що для енергооптимізації будинку не досить обмежитись тільки обігрівом — все споживання енергії в побуті має бути зведено до мінімуму, наприклад, звести на нуль економію енергії, використовуючи неефективні електричні пристрої, які мають високі показники тепловтрат (такі як лампи розжарювання).

До перших енергоефективних будівель можна віднести споруду, побудовану в 1972 р. в м. Манчестер (штат Нью-Гемпшир, США). Це був федеральний 6-поверховий будинок загальною площею 16350 м<sup>2</sup>, з підземною автостоянкою. При проектуванні цієї будівлі застосовано низку енергозберігаючих технологій: залежне від частин світу розташування будівлі, зменшена площа скління (не більше ніж 10%), відсутність скління з північної сторони фасаду, двошарова конструкція зовнішніх стін, сонцезахисні козирки на вікнах, максимально можливе використання природного освітлення, зниження втрат на підігрів зовнішнього повітря шляхом рециркуляції, використання резервуарів для зберігання охолодженої і нагрітої води, використання сонячних колекторів [22].

У 1973 – 1979 рр. побудовано комплекс “Econo-House” у м. Отаніємі (Фінляндія)<sup>28</sup>, який складається з двох секцій площею 8090 м<sup>2</sup> і 4700 м<sup>2</sup>. Щорічне питоме теплоспоживання першої секції комплексу “Econo-House” склало 124 кВт. год/м<sup>2</sup>, а щорічне питоме електроспоживання склало 79 кВт. год/ м<sup>2</sup>, що виявилося на 60% економнішим, ніж традиційні будівлі [22].

Перший пасивний будинок був побудований в м. Дармштадті (Німеччина). На підставі восьми науково-дослідних проектів було розроблено декілька архітектурних проектів, проведено дослідження підвищення ефективності циркуляції тепла в системі вентиляції, встановлені параметри вентиляції для підтримки повітря належної якості, розроблені високоефективні ізотермічні віконні рами та деталі з мінімальною втратою тепла для з'єднання різних будівельних елементів. Будинок був оснащений точними засобами моніторингу, щоб надалі була можливість оцінити його ефективність.

Перший "стандартизований" пасивний будинок був побудований в 2005 р. в Ірландії шведською компанією "Scandinavian Homes" [22]. Також відомі інші проекти “пасивного будинку” [23]<sup>29</sup>:

1) будинок “Нульової Енергії” в університетському містечку Технічного Університету в м. Копенгагені. Цей будинок все ще використовується в якості невеликого готелю для університету; хоча функціонують усі пасивні системи, однак, активна сонячна технологія не була відновлена після того, як вона вийшла із дії. У результаті було зроблено вибір на користь менш амбіційного “енергозберігаючого будинку”;

2) в Німеччині Х. Херстером, Б. Стеймюллером та іншими, завдяки фінансуванню з федерального бюджету були визначені важливі параметри для енергозберігаючих будинків, що дозволило створити суперізолюваний будинок з активною сонячною технологією, який, втім, не було заселено;

---

<sup>28</sup> Окрім складного об'ємно-планувального рішення, що враховує особливості місця розташування і клімату, було застосовано особливу систему вентиляції, при якій повітря нагрівалося за рахунок сонячної радіації, тепло від якої акумулювалось в спеціальних склопакетах і жалюзях. У загальну схему теплообміну будівлі були включені сонячні колектори та геотермальна установка. Форма скатів покрівлі будівлі враховувала широту місця будівництва і кути падіння сонячних променів в різний час року.

<sup>29</sup> Концепція “пасивного будинку” передбачає досягнення комфортного мікроклімату (ISO 7730) в зимовий період без окремої системи опалення (або використовуючи малопотужну компактну систему опалення), а в літній період — без системи кондиціонування.

3) Створені в США у 1970 – 1980-х роках декілька “суперізольованих будинків” були дуже близькими до концепції “пасивного будинку”<sup>30</sup>. Теоретичні праці В. Шеркліффа згодом широко використовувалися для розробки енергозберігаючих і “пасивних” будинків у Європі;

4) “Пасивний” будинок у м. Старий Сноумас (штат Колорадо, США) на висоті 2164 м. Під керівництвом А. Ловінса було побудовано надзвичайно добре ізольований сонячний “пасивний” будинок, який претендує на енергетичний стандарт майбутнього;

5) У Швеції шлях до успіху “енергозберігаючого будинку” проклали “суперенергозберігаючі” будинки Г. Йїка, що передбачали підвищення надійності таких компонентів, як високий рівень повітронепроникності, хороша ізоляція, щільні вікна, надійна механічна вентиляція.

Будівництво пасивного будинку вимагає ретельного планування, яке включає [27; 28]:

- **орієнтація по відношенню до сторін світу.** Вужчий фасад будівлі повинен бути орієнтований на південь, а широкий – на схід/захід, задля кращого опромінення (в цій частині повинні розташовуватися кухня і вітальня). Цей напрямок також є вигідним для прохолоди влітку, оскільки сонце світить лише зранку;

- **затінення.** Навіси і затінення є важливими компонентами в пасивному будинку, тому що знижують ймовірне нагрівання в літній період<sup>31</sup>. Південний фасад, з якого сонце в основному потрапляє до будинку, має бути затіненим. З цією метою можна змонтувати необхідного розміру навіс, з метою запобігання перегріву і задля підтримання прохолоди в літні місяці.

- **ізоляція.** Огороджувальні конструкції (стіни, вікна, дахи, підлога) стандартних будинків мають досить великий коефіцієнт теплопередачі, що призводить до значних втрат (наприклад, тепло-втрати звичайної цегляної будівлі — 250-350 кВт/год з м<sup>2</sup> опалювальної площі в рік). Технологія пасивного будинку передбачає ефективну теплоізоляцію всіх захисних поверхонь — не лише стін, але й підлоги, стелі, горища, підвалу і фундаменту<sup>32</sup>.

---

<sup>30</sup> Пасивний дизайн стосується конкретних способів побудови будівель, використовуючи природний рух тепла і повітря, одержання пасивного сонячного проміння та охолодження для підтримки хорошого внутрішнього комфорту. За допомогою пасивних рішень можна усунути, або, принаймні зменшити, використання механічних систем і попиту на енергію на 80%, а також викиди CO<sub>2</sub>.

<sup>31</sup> Тип тіні і нахил завжди пов'язані з положенням сонця геометрією будівлі. Є кілька способів накласти правильну тінь: контролювати пряму сонячну радіацію на південному фасаді, використовуючи фіксовані навіси; обмежити кількість вікон в напрямку сходу чи заходу, тому що їх затінення є дуже складним в порівнянні з південною стороною; північний фасад може бути без затінення, оскільки отримує дуже мало прямих сонячних променів; внутрішні пристрої затінення, такі як жалюзі або вертикальні жалюзі, можуть використовуватися з метою контролю відблисків, але повинно бути й зовнішнє затінення [25].

<sup>32</sup> У пасивному будинку формується кілька шарів теплоізоляції - внутрішня і зовнішня. Це дозволяє одночасно не випускати тепло з будинку і не впускати холод всередину нього. Також проводиться усунення “містків холоду” в огорожувальних конструкціях, що дозволяє зменшити тепло-втрати через огорожувальні поверхні до 15 кВт/год з 1 м<sup>2</sup> опалювальної площі в рік — практично в 20 разів нижче, ніж у звичайних будинках. Теплоізоляцію можна розділити за наступними типами, відповідно до різних способів теплопередачі: відбиваючі, які запобігають втратам за рахунок відбиття інфрачервоного “теплого” випромінювання; передбачаючі втрати за рахунок теплопровідності, водопоглинання, паропроникності, тобто за рахунок кондуктивного і конвективного теплообміну (поєднання передачі тепла через сам матеріал і повітря або газ, що знаходиться в ньому) [26].



• **подвійне або потрійне скління.** Для зменшення втрат енергії використовуються вакуумні склопакети або склопакети, заповнені низько-теплопровідним аргоном, криптоном, зібрані за принципом склоблоків або з теплою дистанцією (дистанційна рамка виготовлена з гуми і пластика, з категоричним уникненням примикання металевої рамки до скла). Скло гартується, покривається діоксидною сонцевідбивачою та енергозберігаючою плівкою. Іноді для додаткової теплоізоляції на вікнах встановлюють віконниці, жалюзі або штори. Установка ролочасет дозволяє збільшити тепловий опір віконного блоку на 20-30%;

• **термальна маса (ефект маховика).** Враховано ефект, коли маса будівлі згладжує приплив і відтік тепла при зміні добової температури<sup>33</sup>.

Інститут пасивного будинку в Дармштадті розробив кілька варіантів будівництва таких будинків для клімату Центральної Європи. Тим не менше, було б неправильно використовувати ці варіанти автоматично для інших частин світу, передусім в частині ізоляції, віконних систем та вентиляції. Розроблені стандарти повинні бути адаптовані до географічного положення, традицій місцевих будівель та кліматичних умов кожного регіону<sup>34</sup>.

Якщо брати до уваги вікові характеристики, то в Європі існує наступна класифікація будівель за їх енергоощадністю: 1) “старі будівлі” (до 1970-х років) – потребують для опалення близько 300 кВт год/м<sup>2</sup> в рік, 2) “нові будівлі” (до 2000 р.) – 150 кВт год/м<sup>2</sup> в рік, 3) “будівлі низького споживання енергії” (з 2002 р. не можна будувати нові будівлі за нижчим стандартом) – 60 кВт год/м<sup>2</sup> в рік, 3) “пасивна будівля” (є закон, відповідно до якого з 2019 року в Європі не можна буде будувати будівлі за нижчим стандартом, ніж пасивна будівля) – 15 кВт год/м<sup>2</sup> в рік, 4) “будівля нульової енергії” (зовсім не потребує додаткової, крім тієї, що сама виробляє, енергії на опалення) – 0 кВт год/м<sup>2</sup> в рік, 5) “будівля плюсової енергії” (виробляє за допомогою встановлених на ній сонячних батарей, колекторів, рекуператорів, теплових pomp тощо більше енергії, ніж сама потребує).

Директива енергетичних показників в будівництві (Energy Performance of Buildings Directive), що її було прийнято країнами Євросоюзу в грудні 2009 р., вимагає з 1 січня 2020 р. наближення усіх нових будівель до енергетичної нейтральності (тобто будівництво як мінімум пасивних будівель) [29]. Серед пасивних будинків переважаюча більшість – житлові будівлі<sup>35</sup>. Стандарти пасивного

---

<sup>33</sup> Наприклад, при коливанні зовнішньої температури протягом доби, велика термальна маса всередині покритої ізоляцією будівлі може спрямовувати ці коливання таким чином, що термальна маса поглинатиме енергію тепла, коли навколишня температура вища, ніж в самій будівлі, і, відповідно, віддавати теплоенергію, коли навколишня температура нижча. У цьому відмінність від ізоляційної характеристики матеріалу, яка знижує теплопровідність і дозволяє нагріватися і охолоджуватися практично без зовнішнього впливу і просто продовжувати утримувати енергію всередині будівлі. [28]

<sup>34</sup> Відповідно до концепції “пасивного будинку” кожна будівля може і повинна бути адаптована до кліматичних особливостей. Станом на 2012 р. більше ніж 37 тис. пасивних будинків використовуються у всьому світі. На сьогоднішній день пасивні будинки побудовані практично у всіх європейських країнах, США, Канаді та Японії.

<sup>35</sup> Одними з перших адаптованих до життя односімейних будинків вважають забудови в Німеччині та Австрії, до прикладу, односімейний пасивний будинок в Ліндларі недалеко від Кельна, побудований в 1998 р. дотримуючись п'яти стандартів пасивного будинку. Односімейний пасивний будинок в Ардагері не вимагає традиційної системи опалення і нагрівається головним чином за допомогою пасивної сонячної енергії і внутрішніх джерел тепла. Прикладом застосування технологій пасивного будинку можна вважати будинок у Вісбадені; університетський кампус у Вуперталі, в Німеччині, який спожив величезну кількість енергії перед тим як був перероблений у пасивну будівлю.

будинку надають надзвичайно високий рівень комфорту, а також величезну економію енергії – не тільки для житлових будівель, а й нежитлових (офіси, заводи, адміністративні будівлі, спортивні зали, школи і дитячі садки, зокрема, у Швеції і Данії) [30].

Досвід, в основному Німеччини й Австрії, показав, що пасивні будинки можуть бути економічними і комфортними. Оскільки технологія будівництва пасивних будівель швидко вдосконалюється, а також створюються ефективні нові будівельні матеріали з низькою теплопровідністю та завдяки науково-технічному прогресу у цій сфері знижуватиметься їх вартість, таким чином в найближчі роки енергоефективні будівлі будуть основою різкого зниження енергоспоживання в багатьох країнах, що зробить можливим розвиток “розумних міст” не тільки в країнах з високим рівнем економічного розвитку, а й у країнах, що розвиваються.

## **6. Висновки**

Як показує аналіз спеціалізованої літератури, належною відповіддю на серйозні глобальні виклики може стати концепція “розумного міста”. Це передбачає економічно доцільну екологічність, оптимізацію ресурсів, вдосконалення сфери послуг з використанням комп’ютерних технологій. Хоча до окремих компонент “розумного міста” належать різнопланові чинники, першоплановими видаються екологічні міркування. Більшість з пропонованих практичних рішень можуть бути застосовані в Україні: розвиток децентралізованого енергопостачання і електротранспорту, ефективне використання ТЕЦ (наявність централізованого теплопостачання може вважатися однією з вагомих переваг вітчизняних міст, яку, втім, ще треба матеріалізувати у більш ефективних рішеннях), отримання енергії з біомаси та відходів, а також сонячної, вітрової і геотермальної енергії.

Не меншої уваги заслуговує концепція “пасивного будинку” як дієвого напрямку підвищення енерго- та ресурсозбереження. Такі будинки вимагають ретельного планування (орієнтація, затінення, ізоляція, скління тощо), але можуть стати реальним засобом енергозбереження зокрема та підвищення ефективності міського господарства загалом. Для стимулювання практичної реалізації засадничих ідей, що покладені в концепцію “пасивного будинку”, доцільно використати належні стимули. Зокрема, назріла адаптація вітчизняних будівельних стандартів до відповідних європейських аналогів. Також потребує врегулювання система тарифів на тепло- та електроенергію, без чого не варто розраховувати на успіх концепції “пасивного будинку”.

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Leipzig Charter on Sustainable European Cities / Agreed on the occasion of the informal Ministerial Meeting on Urban Development and Territorial Cohesion in Leipzig on 24/25 May 2007. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/archives/themes/urban/leipzig\\_charter.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/archives/themes/urban/leipzig_charter.pdf)

2. ICLEI Local Governments for Sustainability: Taking stock and moving forward. — Bonn: ICLEI World Secretariat, 2012.

3. United Nations 'Chapter 28: Local Authorities' Initiatives in Support of Agenda 21' in the Earth Summit Agenda 21 The United Nations Programme of Action from Rio, — N.Y.: UN, 1992. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.un.org/esa/dsd/agenda21/res\\_agenda21\\_28.shtml](http://www.un.org/esa/dsd/agenda21/res_agenda21_28.shtml)
4. UN General Assembly 'Objective and themes of the United Nations Conference on Sustainable Development: Report of the Secretary-General'. — N.Y.: UN, 2010. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.uncsd2012.org/rio20/content/documents/N1070657.pdf>
5. Going green. How cities are leading the next economy: A global survey of city governments on the green economy. The Rio+20 edition. — London: London School of Economics and Political Science, 2012.
6. Overview and Outcomes Summary report Rio+20 corporate sustainability forum. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.unglobalcompact.org/docs/news\\_events/2012\\_CSF/Rio\\_CSF\\_Overview\\_Outcomes.pdf](http://www.unglobalcompact.org/docs/news_events/2012_CSF/Rio_CSF_Overview_Outcomes.pdf)
7. Toppeta, D. The Smart City Vision: How Innovation and ICT Can Build Smart, "Livable", Sustainable Cities. — Milano: The Innovation Knowledge Foundation, 2010. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.scribd.com/doc/45327903/The-Smart-City-vision-How-Innovation-and-ICT-can-build-smart-%E2%80%9CCLiveable%E2%80%9D-sustainable-cities>
8. Statement of the Conference: Understanding Smart Cities: An Integrative Framework / 45th Hawaii International Conference on System Sciences. — Honolulu: IEEE, 2012.
9. Giffinger, R., Fertner, C., Kramar, H., Kalasek, R., Pichler-Milanović, N., and Meijers, E. Smart Cities: Ranking of European Medium-Sized Cities. — Vienna: Centre of Regional Science; Vienna University of Technology, 2007. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.smartcities.eu/download/smart\\_cities\\_final\\_report.pdf](http://www.smartcities.eu/download/smart_cities_final_report.pdf)
10. Hall, R. The vision of a smart city // Proceedings of the 2nd International Life Extension Technology Workshop (Paris, September 28). — Paris: 2000. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ntl.bts.gov/lib/14000/14800/14834/DE2001773961.pdf>
11. Harrison, C., Eckman, B., Hamilton, R., Hartswick, P., Kalagnanam, J., Paraszczak, J., and Williams, P. Foundations for Smarter Cities // IBM Journal of Research and Development. — 2010. — Vol. 54. — No. 4. — P. 1–16.
12. Natural Resources Defense Council. What are smarter cities? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://smartercities.nrdc.org/about>.
13. Washburn, D., Sindhu, U., Balaouras, S., Dines, R., Hayes, N., and Nelson, L. Helping CIOs Understand "Smart City" Initiatives: Defining the Smart City, Its Drivers, and the Role of the CIO. — Cambridge, MA: Forrester Research, Inc, 2010. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.itworldcanada.com/themes/Hubs/Brainstorm/forrester\\_help\\_cios\\_smart\\_city.pdf](http://www.itworldcanada.com/themes/Hubs/Brainstorm/forrester_help_cios_smart_city.pdf)
14. Giffinger, R. European Smart Cities: the need for a place related understanding. — Edinburgh: Edinburgh Napier University, 2011. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.smartcities.info/files/04%20-%20Rudolf%20Giffinger%20-%20SC\\_Edinburgh\\_VUT\\_RGiffinger.pdf](http://www.smartcities.info/files/04%20-%20Rudolf%20Giffinger%20-%20SC_Edinburgh_VUT_RGiffinger.pdf)
15. Harrison, C. and Donnelly, I. IBM Corporation. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://journals.iss.org/index.php/proceedings55th/article/viewFile/1703/572>.
16. SlimCity: A Cross-Industry Public-Private Initiative on Urban Sustainability. — Geneva: World Economic Forum, 2009. — 6 p.
17. The Smart Grid: An Introduction. — Washington: US Department of Energy Office of Electricity and Energy Reliability 2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.smartgridnews.com/artman/uploads/1/SGNR\\_2008\\_102802.pdf](http://www.smartgridnews.com/artman/uploads/1/SGNR_2008_102802.pdf).
18. Investigation into the Scope for the Transport Sector to Switch to Electric Vehicles and Plugin Hybrid Vehicles. — Washington: Department for Transport 2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.berr.gov.uk/files/file48653.pdf>.

19. Combined Heat and Power: Evaluating the Benefits of Greater Global Investment. — Washington: IEA, 2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/chp\\_report.pdf](http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/chp_report.pdf)
20. Droege, P., Renewable City: A Comprehensive Guide to an Urban Revolution. — N.Y.: John Wiley and Sons, 2007. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.biomassenergycentre.org.uk/pls/portal/docs/PAGE/RESOURCES/REF\\_LIB\\_RES/PUBLICATIONS/2.%20AD%20V3.1%201-2010.PDF](http://www.biomassenergycentre.org.uk/pls/portal/docs/PAGE/RESOURCES/REF_LIB_RES/PUBLICATIONS/2.%20AD%20V3.1%201-2010.PDF).
21. Thermal Energy Storage at a Federal Facility. — Washington: U.S. Department of Energy, 2009. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www1.eere.energy.gov/femp/pdfs/uesc\\_cs\\_3.pdf](http://www1.eere.energy.gov/femp/pdfs/uesc_cs_3.pdf)
22. Feist, W. From Low-Energy Buildings to the Passive House. — Darmstadt: Passivhouse Institute, 2006. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.passivhaustagung.de/Kran/First\\_Passive\\_House\\_Kranichstein\\_en.html](http://www.passivhaustagung.de/Kran/First_Passive_House_Kranichstein_en.html)
23. The Passive House — historical review. — Darmstadt: The Passive House Institute. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://passipedia.passiv.de/passipedia\\_en/basics/the\\_passive\\_house\\_-\\_historical\\_review#literature](http://passipedia.passiv.de/passipedia_en/basics/the_passive_house_-_historical_review#literature).
24. ISO 7730:2005. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.iso.org/iso/catalogue\\_detail.htm?csnumber=39155](http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm?csnumber=39155)
25. Whole building design guide. — Washington: the National Institute of Building Sciences, 2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.wbdg.org/resources/suncontrol.php>.
26. Energy efficiency and renewable energy: Guide to Home Insulation. — Washington: U.S Department of Energy, 2010. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://energy.gov/sites/prod/files/guide\\_to\\_home\\_insulation.pdf](http://energy.gov/sites/prod/files/guide_to_home_insulation.pdf)
27. Passive design. — Glasgo: University of Strathclyde Engineering. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.esru.strath.ac.uk/EandE/Web\\_sites/09-10/Hybrid\\_systems/passivedesign.pdf](http://www.esru.strath.ac.uk/EandE/Web_sites/09-10/Hybrid_systems/passivedesign.pdf)
28. Your Home Technical Manual. Thermal Mass. — Canberra: Department of Resources, Energy and Tourism, 2010. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.your-home.gov.au/technical/fs49.html>.
29. Energy performance of buildings // Summaries of EU Legislation. — Brussel: European Commission, 2010. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/internal\\_market/single\\_market\\_for\\_goods/construction/en0021\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/construction/en0021_en.htm)
30. Examples of passive houses. — Darmstadt: The International Passive House Association. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://passipedia.passiv.de/passipedia\\_en/examples](http://passipedia.passiv.de/passipedia_en/examples)

### 3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

УДК 336.71

Костак З. Р.

#### НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ

*Анотація.* У статті досліджено основні напрями підвищення рівня капіталізації банків України. Висвітлено процес накопичення капіталу із використанням методу зовнішніх і внутрішніх джерел.

**Ключові слова:** банки, капіталізація банків, напрями капіталізації банків

Kostak Z.

#### DIRECTION RAISING CAPITALIZATION OF BANKS

*Summary.* The article examines the main direction of increased capitalization of banks in Ukraine. The process of accumulation of capital by the method of external and internal sources.

**Keywords:** banks, bank capitalization, bank capitalization directions

#### 1. Вступ

Загальновідомо, що основою стабільного розвитку економіки будь-якої держави є розвиток основних сегментів фінансового ринку – фондового і банківського секторів. Щодо останнього, то його зростання залежить від достатнього рівня капіталізації. На сьогодні питання підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків є основною вимогою регуляторних органів, адже недостатній рівень розвитку як самого банку, так і всієї банківської системи, негативно впливає на їхню надійність та стійкість в умовах криз, гальмує динамічний розвиток усієї економіки. Тому метою статті є визначення основних напрямів підвищення капіталізації банків України. Реалізація поставленої мети пов'язана із визначенням змісту капіталізації банків та реальної можливості збільшення обсягів банківського капіталу всією банківською системою країни.

#### 2. Огляд літературних джерел

Питанням достатності банківського капіталу, напрямам підвищення рівня капіталізації банків приділено багато уваги як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Вагомий внесок у дослідження даної проблематики внесли Буруль Е. К., Вожжов А. П., Диба М. І., Фостяк В. В. [3,4,6,8]. У їхніх роботах проаналізовано значення банківського капіталу для надійного, стійкого та ефективного функціонування як окремого банку, так і всієї банківської системи країни. Вказані автори науково обґрунтували, що зростання банківського капіталу є запорукою не лише розвитку банківської системи, а й успішного і ефективного кредитування та інвестування коштів у реальний сектор економіки, вплив на попит і пропозицію товарів і послуг.

Найширше питанням достатності банківського капіталу, підвищення рівня капіталізації банківської системи присвячені праці Галіцейської Ю. [5], Козоріз М. [7], та інших. Водночас постійні зміни в економіці країни, фінансово-економічна криза, політичні проблеми суспільства довели, що потрібні нові дослідження щодо обсягу банківського капіталу як окремого банку, так і всієї банківської системи, вирішення питання щодо напрямів підвищення рівня капіталізації банків України.

### **3. Порівняльні аспекти «капіталізації» та «банківського капіталу»**

Досі у науковців-економістів ще не склалося єдиного підходу щодо визначення терміну капіталізація. Проте більшість з них єдині в думці, що такі два поняття як «капіталізація» та «банківський капітал» пов'язані між собою.

Перш за все необхідно зазначити, що поняття «капіталізація банків» на сучасному етапі розвитку економічної науки має не менш як два визначення. Перше визначення сутності та змісту капіталізації банків найчастіше пов'язане з тим, що під капіталізацією банків розуміють збільшення обсягів банківського капіталу, зокрема власного капіталу. Зростання власного капіталу призводить до збільшення балансової вартості акцій банків. Друге визначення сутності та змісту капіталізації банків пов'язане із тим, що під капіталізацією банків розуміють вартість акцій банків на відкритому фондовому ринку, тобто ця капіталізація визначає ринкову вартість акцій банків [4, с.19].

Поняття «банківський капітал» досить часто вживається західними та вітчизняними економістами, коли йдеться про стан банківської системи, про забезпеченість економіки ресурсами тощо [3, с.11].

Термін «капіталізація» в чинному законодавстві не визначений, а тому це поняття трактують по-різному. Так, у словнику іншомовних слів термін «капіталізація» розглядається як:

- перетворення додаткової вартості на капітал, тобто використання її на розширення виробництва;
- перетворення майна на грошовий капітал;
- процес утворення фіктивного капіталу у вигляді акцій, облігацій, заставних листів іпотечних банків.

Законом України «Про банки і банківську діяльність» дано визначення поняття «капітал банку» – залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань [1, с.4].

Варто зазначити, що економічна сутність капіталізації тісно пов'язана безпосередньо з головною сутністю капіталу як вартості, що забезпечує формування додаткової вартості. На сьогодні, серед факторів, які впливають на зростання капіталізації банків можна виділити такі:

1. Вирішення проблеми капіталізації на макрорівні перебуває під пильним наглядом Національного банку України. Заходи, які повинен вживати Національний банк, мають забезпечити механізм стимулювання нарощування капіталу банку. До них відносять фіскальні, регуляторні та організаційні заходи. Регуляторні вимоги щодо нарощування статутного капіталу – це насамперед вимоги до мінімального рівня капіталу банків. Можна зазначити, що прибуток, як головний показник фінансової та інвестиційної політики банку, є передумовою фінансової стабільності і конкурентоспроможності банку, а також – резервом для підвищення обсягів капіталізації. Спрямування прибутку на збільшення статутного капіталу повинні забезпечувати фіскальні стимули зростання банківського капіталу.

2. Використання досвіду іноземних країн, пов'язаного із системою нарощування їх банківських капіталів. Це, зокрема, удосконалення кадрової політики, використання стимулів для підвищення продуктивності роботи керівного персоналу, впровадження такого інструменту як бюджетування банку та його філій, що дасть змогу збалансувати доходи і витрати банку та віднайти внутрішні резерви банку для поповнення прибутку.

3. Створення постійної системи інформації, яка б забезпечувала необхідними даними про стан та обсяги інвестицій у статутний капітал банку. Цей захід передбачає мікрорівень нарощування банківського капіталу з метою швидкого вирішення проблем.

4. Отримання дозволу на утворення субординованого боргу, шляхом емісії облігацій.

5. Розроблення системи заходів, котрі б сприяли інвестиційній привабливості комерційних банків [5, 98].

#### 4. Аналіз сучасного стану капіталізації банківської системи України

Провідні фінансові центри світу значну увагу приділяють визначенню оптимального розміру банківського капіталу. Адже саме достатній розмір банківського капіталу дає змогу ефективно функціонувати не лише банківській системі, але й економіці вцілому, оскільки незаперечним є той факт, що фінансова система сприяє зміцненню конкурентних позицій кожної країни на світовій арені.

З іншого боку, достатня кількість власних коштів банку забезпечує його стабільне функціонування та сприяє нейтралізації ризиків, які притаманні процесу його функціонування. Капітал банку поглинає всі можливі втрати і тим самим створює основу для підтримання довіри до банку з боку вкладників, а також визначає кредитоспроможність банку. Це обумовлює значення механізму управління капіталу банків не тільки у процесі розвитку національної економіки, але й у міжнародному контексті про що свідчить прийняття Міжнародної конвергенції «Базеля III», яка визначає умови достатності капіталу банків, що спонукає банки до більш ретельної перевірки, управління та контролю за капіталом із урахування фінансових ризиків в умовах економічної нестабільності[8].

Динаміка приросту банківського капіталу в Україні зображена у таблиці 1.

Таблиця 1

#### Основні показники діяльності комерційних банків в Україні за 2010-2012 роки \*

Показники	2010р.			2011р.			2012р.		
	млрд. грн.	приріст млрд. грн.	% до попереднього року	млрд. грн.	приріст млрд. грн.	% до попереднього року	млрд. грн.	приріст млрд. грн.	% до попереднього року
Активи (скориговані на резерви)	942,1	61,8	107,0	1054,3	112,2	111,9	1117,5	63,2	105,9
Зобов'язання	804,4	39,3	105,1	898,8	94,4	111,7	942,4	43,6	104,9
Власний капітал	137,7	22,5	119,6	155,5	17,8	112,9	167,7	8,9	105,7

\*Джерело: [9]

Дані таблиці 1 свідчать, про позитивну динаміку активів у вітчизняній банківській системі. Так, за 10 місяців 2012 року їх розмір збільшився на 6,0% і 18,6% порівняно із 2011 і 2010 роками і дорівнював 1 117,5 млрд. грн., а це свідчить про ефективну діяльність комерційних за 2012 рік. За даними таблиці також спостерігаємо зростання розміру власного капіталу банківської системи України за рахунок збільшення статутного капіталу окремими банками. Сукупний обсяг власного капіталу банків залишається меншим від статутного капіталу, що пояснюється значними обсягами накопичених збитків протягом 2009 – 2011 років. В цілому, розмір власного капіталу станом на 2012 р. зріс на 21,8% (30 млрд. грн.) і на 7,8% (12,2 млрд. грн.) відповідно до 2010-2011 років та дорівнює 167,7 млрд. грн. Протягом III кварталу 2012 року 18 банків збільшили статутні капітали на загальну суму 1 026,4 млн.

В той же час зарубіжний досвід свідчить про взаємозв'язок між рівнем капіталізації банківської системи та рівнем економічного розвитку. На початок 2011 року капіталізація банків Росії склала 90 млрд. євро, у США – 496 млрд. євро, у Франції – 390 млрд. євро, в Німеччині – 354 млрд. євро, у Великобританії – 350 млрд. євро, в Іспанії – 210 млрд. євро, у Нідерландах – 112 млрд. євро, у Швейцарії – 100 млрд. євро. Натомість в Україні власний капітал українських банків на 1 листопада 2012 року склав 167,7 млрд. гривень, що дорівнює обсягу власного капіталу одного європейського банку середнього рівня і набагато нижче обсягу власного капіталу найбільших банків розвинених країн світу [7, с.100].

З огляду на таку ситуацію постає питання більш ефективного управління капіталом банку. У банківській практиці використовуються два методи управління капіталом – управління внутрішніми та зовнішніми джерелами нарощування капіталу.

Вибір «кращого» джерела нарощування розмірів власного капіталу банку слід здійснювати з урахуванням:

- прав та інтересів існуючих і потенційних акціонерів банку;
- ринкових умов (здатності ринку поглинути нову емісію акцій або капітальних зобов'язань банку);
- ступеня точності прогнозів щодо майбутнього прибутку банку;
- ризику недостатності або недоступності для банку окремого джерела власного капіталу;
- відносних витрат щодо залучення певного джерела зростання власного капіталу;
- впливу на прибутковість акціонерного капіталу, що вимірюється прибутком на одну звичайну акцію;
- існуючих обмежень щодо залучення окремих джерел власного капіталу банку, передбачених законодавством і державними органами регулювання банківської діяльності;
- оподаткування операцій з нарощування власного капіталу банку [3, с.12].

За першим методом основне джерело поповнення капіталу банку – його прибуток. Він є одним із найлегших, найдешевших та найбезпечніших (з позиції контрольного пакету акцій) засобів нарощування капіталу. Це джерело безпосередньо пов'язане з дивідендною політикою банку: чим більше прибутку буде виплачено у вигляді дивідендів, тим менша його частка буде капіталізована, і навпаки.



Крім цього, дієвість методу *управління внутрішніми джерелами* нарощування капіталу шляхом капіталізації прибутку суттєво залежить від ефективності державного регулювання та управління банківською діяльністю в частині:

- стимулювання капіталізації прибутку банків через удосконалення оподаткування банківських установ;
- удосконалення існуючої системи резервування коштів комерційних банків у напрямі зниження його норми. При цьому важливо створити стимулюючу систему обов'язкового резервування для банків, які активно займаються інвестиційним кредитуванням;
- удосконалення механізмів рефінансування комерційних банків з одночасним стимулюванням їхньої інвестиційної діяльності;
- запровадження системи державної компенсації процентів за кредитами під інвестиційні проекти, визначені Кабінетом Міністрів України, розроблення механізмів сплати податків за інвестиційними кредитами тільки після реалізації відповідних проектів;
- запровадження правових, економічних та організаційних механізмів формування земельного ринку та іпотечного кредитування під заставу землі з метою поліпшення інвестиційного клімату в агропромисловому комплексі і підвищення його ефективності;
- удосконалення регулювання банківської діяльності з метою мінімізації ризикованих кредитів;
- реалізація закону щодо захисту прав національних інвесторів, надання їм чітких переваг над іноземними кредиторами тощо [3, с.14].

Нарощування капіталу з використанням *методу зовнішніх джерел* здійснюється за рахунок таких основних фінансових інструментів, як емісія акцій, субординований борг, капіталізація дивідендів. Доцільно звернути увагу на використанні такого джерела нарощування капіталу, як емісія простих та привілейованих акцій, які дають можливість збільшити капітал банку за рахунок його стабільної частини – статутного капіталу.

Емісія простих акцій сьогодні використовується досить обережно, і пов'язано це із страхом більшості власників втратити контроль над управлінням банківською установою. У зв'язку із цим необхідні нові фінансові інструменти, які зацікавлять інвестора та власників і дадуть можливість нарощувати статутний фонд. Одним з таких інструментів може бути емісія привілейованих акцій з фіксованою дохідністю і пільговим оподаткуванням доходів громадян, які інвестуються у привілейовані акції, та доходів, отриманих від інвестування. При використанні такого джерела кошти направляються на поповнення статутного капіталу і при цьому не дають права на управління банком, а отже, зводить до мінімуму ризик втрати контролю над банком.

На сучасному етапі розвитку банківської системи в умовах економічної нестабільності можна виділити ряд чинників, які впливають на зростання капіталізації банків:

**Чинники, які впливають на зростання капіталізації банків**

Чинники	Характеристика чинників впливу на зростання капіталізації банків
1. Вплив НБУ	Вирішення проблеми капіталізації на макрорівні перебуває під пильним наглядом НБУ. Заходи, які повинен вживати НБУ, мають забезпечити механізм стимулювання нарощування капіталу банку. До них відносять фіскальні, регуляторні та організаційні заходи. Регуляторні вимоги щодо нарощування статутного капіталу – це, насамперед, вимоги до мінімального рівня капіталу банків. Так, за Законом України «Про банки і банківську діяльність», цей рівень повинен становити не менше 120 млн.грн.
2. Зростання прибутку	Прибуток як головний показник фінансової та інвестиційної політики банку є передумовою фінансової стабільності і конкурентоспроможності банку, а також резервом для підвищення обсягів капіталізації. Спрямування прибутку на збільшення статутного капіталу повинні забезпечувати фіскальні стимули зростання банківського капіталу.
3. Зарубіжний досвід	Використання досвіду іноземних країн, пов'язаного з системою нарощування їх банківських капіталів. Це, зокрема, удосконалення кадрової політики, використання стимулів для підвищення продуктивності роботи керівного персоналу. Важливим також є впровадження такого інструменту як бюджетування банку та його філій, що дасть змогу збалансувати доходи і витрати банку та віднайти внутрішні резерви банку для поповнення прибутку.
4. Інформативність	Створення постійної системи інформації, яка б забезпечила необхідними даними про стан та обсяги інвестицій у статутний капітал банку. Цей захід передбачає макрорівень нарощування банківського капіталу з метою швидкого вирішення проблем. А також розроблення системи заходів, котрі б сприяли інвестиційній привабливості комерційних банків

Ще одним потенційним напрямом підвищення капіталізації вітчизняної банківської системи є прихід на вітчизняний ринок банківських послуг закордонних банків. Але він не принесе значних очікуваних результатів. Відомо, що закордонні банки розміщуються там, де є їхні великі клієнти – промислові компанії. Вітчизняні виробники не витримають конкуренції із закордонними виробниками, що прийдуть на вітчизняний ринок разом із закордонними банками, і будуть витіснені з ринку. Таке припущення означає, що на поточний момент залучати закордонний банківський капітал для підвищення капіталізації банківської системи в Україні вважається не завжди виправданим. Адже метою підвищення капіталізації вітчизняних банків є реальна необхідність підтримання розвитку саме вітчизняної економіки і товаровиробників. А залучення закордонного капіталу, навпаки, ускладнить розв'язання цієї проблеми, адже рівень конкуренції на Заході дуже високий, а досвід роботи і вміння користуватися сучасними банківськими технологіями надзвичайно потужні. З огляду на вищесказане необ-

хідно забезпечити систему управління, яка б з одного боку забезпечувала стабільність вітчизняних банків, а з іншого їх ефективність та динамічне зростання у зв'язку із інтенсивністю підвищення частки іноземного капіталу у банках України до 40,9% [ 6, с.80].

Ключовим напрямом капіталізації банківської системи є поліпшення загальноекономічної та соціально-політичної ситуації в країні. До першочергових кроків держави в цій справі слід віднести: легалізацію тіншового капіталу; запровадження податкових пільг на прибуток банків, який направляється на збільшення капіталу; поліпшення інвестиційного клімату; створення умов для зменшення ризиків у банківській діяльності та збільшення доходності банківського бізнесу; запровадження механізмів стимулювання довгострокового кредитування; розвиток страхового ринку.

## 5. Висновки

Отже, для прискорення капіталізації банків необхідно створити комплексну систему для нарощування капіталу. Саме підвищення рівня капіталізації банків здатне забезпечити ефективну роботу фінансово-кредитної системи України і є обов'язковою передумовою стабільного функціонування економіки. В умовах для розвитку системи в цілому необхідно звертати першочергову увагу на розвиток кожної окремої установи. У цьому зв'язку необхідно розвивати і вдосконалювати різноманітні аспекти та диверсифікувати напрямки своєї діяльності, адаптуючись до постійно змінюваних умов функціонування.

Підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків посилять їх конкурентоспроможність на світовому фінансовому ринку і забезпечить стабільність та надійність усієї економіки України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про банки та банківську діяльність: від 07.12.2000 р № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
2. Україна. Національний банк. Інструкція про порядок регулювання діяльності комерційних банків в Україні: Постанова Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1028.722.35&nobreak=1>
3. Буруль Е. К. Большая диета / Е. Буруль // Деньги. - 2010. - №3 (173). - С. 10 - 17.
4. Вожжов А. П. Сущность и функции капитала банка. Проблемы банковского капитала на Украине / А. П. Вожжов, А. Клименко // Економіка. Фінанси. Право. - 2001. - №3. - С. 18 - 27.
5. Галіцейська Ю. Теоретичні основи формування ресурсної політики комерційних банків та її особливості в сучасних економічних умовах / Ю. Галіцейська // Світ фінансів. - 2012. - №1. - С. 94-101.
6. Диба М. І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України/ М. І. Диба, Є. С. Осадчий // Фінанси України. – 2008. - № 6. – С.77-88.
7. Козоріз М. А. Основні напрями підвищення рівня капіталізації і ліквідності банківських установ / М. А. Козоріз, М. І. Лис // Регіональна економіка. – 2012. – №2. – С. 95–102.
8. Фостяк В. В. Шляхи підвищення капіталізації банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Fkd/2012\\_1/part1/5.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2012_1/part1/5.pdf)
9. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

## АНАЛІЗ СПЕЦИФІКИ ЗДІЙСНЕННЯ ФАКТОРИНГОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ БАНКАМИ

*Анотація.* Проаналізовано основні вимоги до факторингового обслуговування. Здійснено розрахунок категорії боржника клієнта. Визначено та охарактеризовано найважливіші етапи здійснення факторингової операції.

**Ключові слова:** банк-фактор, категорія боржника клієнта, коефіцієнт інтенсивності оплати, ліміт заборгованості, розмір авансу, факторинг

Shparhalo H.

## ANALYSIS OF SPECIFIC IMPLEMENTATION FACTORING SERVICES BY UKRAINIAN BANKS

*Summary.* The basic requirements for factoring services. The calculation of category debtor client. Identified and characterized the major stages of factoring operations.

**Keywords:** bank-factor, category debtor client, intensity factor payments, debt limit, the amount of advance, factoring.

### 1. Вступ

Сьогодні переважна більшість вітчизняних підприємств виявилася неспроможною ефективно здійснювати управління дебіторською заборгованістю, що завдає економічної шкоди підприємству-кредитору — гроші втрачають свою купівельну спроможність унаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. Як правило, українські підприємства мало використовують загальноприйняті у світовій практиці методи управління дебіторською заборгованістю. Управління дебіторською заборгованістю зводиться лише до її обліку, що призводить до втрати фінансових ресурсів підприємства і зменшує ефективність управління ними.

Факторингове фінансування, так або інакше, продовжує нести в собі значні ризики. Багато операторів ринку, банки, факторингові компанії вже зіткнулися з такими ризиками. З огляду на це важливим завданням є розробка моделей, за допомогою яких можна уникнути або знизити показники ризиків факторингового портфеля і навіть наблизити їх до європейських. На європейському факторинговому ринку ризики мінімальні, завдяки процедурам, функціям і моделям, які застосовуються для зниження рівня втрат за факторинговими операціями. Адаптація європейських моделей і факторингових схем до потреб українського ринку дозволить істотно знизити показники втрат, і тим самим – вирішити проблеми розвитку українського факторингового ринку.

Метою написання статті є: аналіз основних вимог до факторингового обслуговування в банку; розробка моделі обчислення коефіцієнта інтенсивності оплати боржником по контрактах; визначення розміру авансу за категорією боржників клієнта; аналіз процедури здійснення факторингових операцій.

## 2. Огляд літературних джерел

Огляд економічної літератури свідчить про необхідність приділити більшу увагу факторингу як найефективнішій формі рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Проблеми факторингу присвячено низку наукових праць. Серед вітчизняних вчених економістів, які займалися проблемою управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу, слід виділити таких авторів як Т. Е. Беялов, Ю. С. Скакальський, Ю. М. Лисенко [3, 4]. Значний вклад у розвиток факторингу внесли такі сучасні економісти: Л. Ю. Белоусов, Б. З. Гвоздев, Л. В. Руденко [6]. У їх дослідженнях розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні. Водночас сьогодні достатньою мірою не розроблено інструмент факторингу в Україні через неоднозначність розуміння самої суті факторингу та відсутності єдиної законодавчої бази щодо регулювання факторингових операцій, які здійснюють українські банки та факторингові компанії.

У літературі можна зустріти такі визначення факторингу: "фінансова операція з переуступлення прав на справляння боргів", "універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, до якої входить бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками і покупцями, страхування, кредитування, представництво...", "комплекс фінансових послуг, що надаються компаніям, — оптовим постачальникам товарів і послуг, котрий має безстроковий характер і стратегічний інтерес як для останніх, так і для сторони, що фінансує".

Законодавством України факторинг віднесено до фінансових послуг. У Законі України „Про податок на додану вартість” дається таке його визначення: „Факторинг – операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.”.

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» факторинг – це придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги із взяттям на себе виконання таких вимог і приймання платежів.

Поняття та предмет договору факторингу чітко визначені в Цивільному і Господарському Кодексах. Згідно зі ст. 1077 Цивільного Кодексу договір факторингу – це договір, згідно якого одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). Згідно зі ст. 350 Господарського Кодексу факторинг – це придбання банком права вимоги в грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів.

### 3. Основні вимоги до факторингового обслуговування

У практиці українських комерційних банків при здійсненні факторингового обслуговування з метою мінімізації ризиків здебільшого встановлюється ряд обмежень, найбільш вживані з яких:

- на момент придбання банком (фактором) права вимоги коштів по договору факторингового обслуговування, дата платежу за даним договором повинна бути вказана не менше, ніж за п'ять календарних днів від дати придбання;
- не приймають участь у факторинговому обслуговуванні клієнта такі боржники, які є одночасно покупцями і продавцями клієнта;
- не переводяться на факторингове обслуговування клієнти, які є пов'язаними особами зі своїми боржниками [7, 8].

Не маючи відповідного досвіду роботи на ринку факторингу, українські комерційні банки ставлять досить високі вимоги до клієнтів, які б хотіли користуватися послугою факторингу. Зокрема клієнт повинен відповідати таким вимогам:

- тривалість неперервної господарської діяльності на ринку повинна становити не менше двох років;
- клієнт має поточний рахунок, відкритий у банку (фактора), або зобов'язаний його відкрити до моменту підписання генерального договору факторингового обслуговування;
- клієнт має не менше п'яти діючих боржників, які відповідають вимогам банку (фактора) для встановлення ліміту на боржника;
- поставка товарів боржнику здійснюється на умовах фіксованого строку відтермінування платежу, який обумовлюється клієнтом та боржником в контракті та не може бути меншим чотирьох календарних днів і більшим, ніж дев'яносто календарних днів;
- позитивна кредитна історія (тобто відсутність фактів порушень умов відповідних кредитних договорів, у тому числі в частині повного і своєчасного виконання зобов'язань перед банками) впродовж останніх 12 місяців;
- відсутність обтяжень на контракт клієнта, який задіяний при факторинговому обслуговуванні протягом останніх 18 місяців;
- відсутність податкових обтяжень на активи клієнта [1, 2].

В свою чергу боржники клієнта, тобто компанії, які купляють товари чи послуги клієнта, права вимоги грошових коштів, до яких є предметом операції факторингу, повинні відповідати таким вимогам:

- термін проведення господарської діяльності (з дати реєстрації у Державних органах виконавчої влади) не менше одного року;
- максимальний строк прострочення боржником платежу клієнтові за поставку товарів не перевищує тридцять календарних днів за розрахунковий період згідно картки 361 бухгалтерського рахунку клієнта;
- термін співпраці боржника з клієнтом становить не менше трьох місяців, за який боржник отримав та оплатив не менше трьох поставок товарів (виконаних робіт, наданих послуг) згідно картки 361 бухгалтерського рахунку клієнта [5].

Всі ці обмеження суттєво впливають на розвиток ринку факторингу в Україні, штучно звужують клієнтську базу банків, що в свою чергу сприяє незначним обсягам факторингових операцій в українській економіці.

#### 4. Методика визначення розміру авансу за категорією боржника клієнта

Одним з основних параметрів факторингового обслуговування є розмір авансу в залежності від категорії боржника клієнта.

Для встановлення розміру авансу визначається категорія боржника клієнта. На підставі оборотно-сальдової відомості та картки боржника по 361 бухгалтерському рахунку клієнта визначаються наступні показники:

- кількість угод (поставок), сплачених боржником по контракту на поточний рахунок клієнта за розрахунковий період;
- термін прострочки оплати по кожній з угод (поставок) контракту у розрахунковий період (календарні дні).

На базі визначених показників обчислюється коефіцієнт інтенсивності оплати боржником по контрактах відповідно до таблиці 1 та формули (1).

Таблиця 1

#### Методика обчислення коефіцієнта інтенсивності оплати боржником по контрактах

Показники	термін прострочки (днів)				
	0	1-7	8-14	15-21	22-30
Кількість угод (поставок) оплачених боржником по контракту на поточний рахунок клієнта за розрахунковий період в розрізі термінів прострочення	P <sub>0</sub>	P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>	P <sub>3</sub>	P <sub>4</sub>
кількість балів	P <sub>0</sub> *0	P <sub>1</sub> *1	P <sub>2</sub> *2	P <sub>3</sub> *3	P <sub>4</sub> *4

$$K = \left(1 - \frac{\sum_{i=0}^4 P_i \times i}{4 \times \sum_{i=0}^4 P_i}\right) \times 100, \quad (1)$$

де K – коефіцієнт інтенсивності оплати, в %

P<sub>0</sub> – кількість угод (поставок) оплачених боржником вчасно (без прострочки), в шт

P<sub>1</sub> – кількість угод (поставок) оплачених боржником з прострочкою до 7 днів, в шт

P<sub>2</sub> – кількість угод (поставок) оплачених боржником з прострочкою від 8 до 14 днів, в шт

P<sub>3</sub> – кількість угод (поставок) оплачених боржником з прострочкою від 15 до 21 дня, в шт

P<sub>4</sub> – кількість угод (поставок) оплачених боржником з прострочкою від 22 до 30 днів, в шт

i – термін прострочки, в днях.

Виходячи зі значення коефіцієнта інтенсивності оплати встановлюється категорія боржника клієнта (табл.2).

Таблиця 2

#### Методика визначення категорії боржника в залежності від значення коефіцієнта інтенсивності оплати

Коефіцієнт інтенсивності оплати (K)	0<=K<=25%	25%<K<=50%	50%<K<=75%	75%<K<=100%
Категорія боржника	D	C	B	A

Категорія боржника клієнта надає можливість прогнозувати якість факторингової операції вцілому, тобто чим вищі категорії боржників, з якими співпрацює клієнт, тим вища ймовірність вчасного повернення коштів у межах факторингового обслуговування, і навпаки. Тому саме від категорії боржника залежить основний показник факторингу – розмір авансу, тобто та сума коштів, що надається банком (фактором) клієнту відповідно до генерального договору факторингового обслуговування. На підставі визначеної категорії вибирається значення розміру авансу по кожному боржнику клієнта ( табл. 3).

Таблиця 3

### Методика визначення розміру авансу за категорією боржників клієнта

Категорія боржника	Розмір авансу
A	95% від повної суми операції
B	85% від повної суми операції
C	75% від повної суми операції
D	65% від повної суми операції

### 5. Основні акценти при здійсненні факторингової операції

Процедура здійснення факторингової операції включає шість основних складових:

1. На підставі підписаного клієнтом і банком (фактором) реєстру переданих документів по угоді (поставці), банк (фактор) не пізніше наступного дня від дати підписання, перераховує на поточний рахунок клієнта аванс.

2. Банк (фактор) надає клієнту додатковий термін на строк 30 календарних днів. Додатковий термін починається на наступний день після дати платежу по кожній угоді (поставці) згідно контракту. Під час додаткового терміну банк (фактор) не звертається до клієнта з вимогою виконання зобов'язань, як до поручителя. Період дії додаткового терміну фіксується сторонами в реєстрі переданих документів по угоді (поставці).

3. При отриманні банком (фактором) від боржника платежу по угоді (поставці) в період відстрочки платежу у розмірі повної суми, банк (фактор), не пізніше наступного банківського дня, перераховує на поточний рахунок клієнта кошти, розмір яких дорівнює різниці між повною сумою та авансом.

4. Не пізніше ніж за десять банківських днів до закінчення трьохмісячного періоду факторингового обслуговування, працівник банку здійснює перегляд параметрів факторингового обслуговування та готує оцінку клієнта. Відповідні параметри переглядаються за розрахунковий період, тривалість якого складає дванадцять останніх місяців співпраці клієнта з боржником. Якщо загальний період їхньої співпраці є менший, включаючи період дії генерального договору факторингового обслуговування, тоді розрахунковий період відповідає фактичному періоду співпраці боржника та клієнта.

5. У випадку, коли параметри факторингового обслуговування (ліміт на клієнта та розмір авансу) змінилися в бік збільшення, пропонується включення нового боржника до переліку боржників, уповноважений працівник банку готує інформацію на зміну умов факторингового обслуговування корпоративного клієнта.



Оновлені перелік боржників та параметри факторингового обслуговування підписуються клієнтом та банком (фактором).

6. Банк (фактор) відмовляє у придбанні у клієнта прав вимоги грошових коштів до боржника, якщо дата оплати по угоді (поставці) з врахуванням додаткового терміну настає після закінчення дії генерального договору факторингового обслуговування [5, 7].

За несвоєчасне виконання грошових зобов'язань за генеральним договором факторингового обслуговування клієнт, на вимогу банку, сплачує йому штрафні санкції відповідно до чинного законодавства України.

## **6. Висновки**

Отже, факторинг має ряд переваг для продавця, а саме:

- можливість значного збільшення об'ємів поставок і ринкової долі, а відповідно і прибутку компанії,
- можливість планування своїх фінансових ресурсів без врахування платіжної дисципліни покупців,
- можливість здійснювати закупівлю товарів за більш низькими цінами, маючи оборотні кошти,
- покращення ділового іміджу і платоспроможності завдяки можливості здійснювати своєчасні розрахунки зі своїми кредиторами.

Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприяє подальшому розвитку підприємства, отриманню великих прибутків та збільшенню ринкової вартості підприємства.

Важливо знати і розуміти, що факторинг – самостійний напрямок економіки, скерований на надання комплексних послуг, що сприяють зростанню обсягу продаж торгових і виробничих компаній. Він не належить до якогось виду економічної діяльності і важливий сам по собі.

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Господарський Кодекс України: Відомості Верховної Ради, 2003. № 18, № 19-20, № 21-22: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Цивільний Кодекс України: Відомості Верховної Ради, 2003. №№ 40-44: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Беялов Т. Е. // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 9 (51). — С. 30–36.
4. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник / Лисенко Ю. М. — К., 2005. — С. 141 – 145.
5. Оцінка результативності впровадження факторингу на підприємстві / Внукова Н. // Економіка розвитку. – 2007. – № 1. — С. 12 – 14.
6. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник / Руденко Л. В. — К., 2002. — С. 19 – 22.
7. Факторинг і його використання в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства / Загородна О. М. // Наукові записки. Тернопіль, 2004. Вип.13, ч.1. — С. 8 – 10.
8. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / Левченко Н.М., Кравченко Г.В. // Економічний простір. – 2009. – №23/2. — С. 11 – 13.

## МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКУ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ДОХІД-РИЗИК

*Анотація.* В роботі знайдено спільний умовний розподіл оцінок дохідності та ризику портфеля цінних паперів з найменшим рівнем VaR та досліджено взаємозв'язок між цими величинами. Крім цього для спрощення перевірки спільних статистичних гіпотез представлено метод побудови спільної множини довіри.

**Ключові слова:** портфель цінних паперів, дохідність, Value-at-Risk, вибіркова оцінка, мінімізація ризику портфеля

Zabolotskyy T., Tsyktor A.

## ASSETS PORTFOLIO RISK MINIMIZATION: INTERRELATION RETURN-RISK

*Summary.* In the paper joint conditional distribution of estimators of minimum VaR portfolio return and risk is founded and interrelation between these quantities is investigated. Moreover for simplification of joint statistical hypotheses testing the joint confidence region is constructed.

**Keywords:** assets portfolio, portfolio return, portfolio risk, Value-at-Risk, sample estimator, portfolio risk minimization

### 1. Вступ

Своїм виникненням теорія портфельів завдячує роботі Марковіца [1], в якій вперше було зроблено спробу науково описати оптимальний розподіл коштів інвестора серед цінних паперів в портфелі. Завдяки простоті підходу та відносно високій надійності отриманих результатів портфелі зайняли одне з провідних місць не лише в теорії фінансової математики, але й в практичній діяльності фінансових установ. Підхід Марковіца ґрунтується на дослідженні таких характеристик портфеля як очікувана дохідність та ризик. З того часу використання очікуваної дохідності, як математичного сподівання дохідності портфеля, не викликає сумніву, на відміну від поняття ризику, яке не є таким однозначним. Марковіц в своїй роботі за оцінку ризику портфеля прийняв його дисперсію. На основі цих величин в [1] розглянуто декілька оптимізаційних задач. Однією з них є мінімізація ризику портфеля без врахування очікуваної дохідності. Розв'язком цієї задачі є портфель найменшої дисперсії, який відіграє важливу роль в теорії портфельів. Розглядаючи задачу мінімізації ризику портфеля при заданому рівні дохідності та змінюючи цей рівень до нескінченності, отримуємо множину портфельів, так звану ефективну множину, для яких неможливо збільшити дохідність не збільшуючи ризик та неможливо зменшити ризик не зменшуючи дохідність. В [2] показано, що ця множина є параболою в просторі дохідність-дисперсія, а її вершиною є портфель найменшої дисперсії.

Ще з моменту публікації роботи Марковіца постало питання коректності використання дисперсії як міри ризику. У випадку, коли дохідності цінних паперів є нормально розподіленими та незалежними, дисперсія є коректною мірою ризику. В загальному випадку, коли розподіли дохідностей мають важкі хвости чи є несиметричними, використовувати дисперсію в якості величини, що описує ризик, неправильно. В першу чергу це пов'язано з тим, що дисперсія є двосторонньою мірою ризику, тобто до уваги приймаються не лише можливі втрати, але й доходи. Крім того, при несиметричності розподілів дохідностей, дисперсія втрачає свою інформативність. Зважаючи на універсальність підходу розробленого Марковіцем такі недоліки дисперсії не могли залишитися поза увагою науковців та практиків. Були розроблені інші підходи до побудови портфеля. Найвідомішими з них є максимізація очікуваної квадратичної корисності та максимізація відношення Шарпа. З теоретичної точки зору обидва ці підходи є кращими за метод Марковіца, але з практичної вони мають істотні недоліки. Використовуючи для побудови портфеля метод максимізації очікуваної квадратичної корисності інвестор стикається з тим, що коефіцієнт, який описує ставлення інвестора до ризику та входить до складу функції корисності є невідомим і оцінити його на практиці є доволі важко, якщо взагалі можливо [3]. Натомість у випадку використання методу максимізації відношення Шарпа не можливо побудувати незміщену оцінку для отриманого портфеля навіть у випадку, якщо дохідності акцій є незалежними та нормально розподіленими [4].

Всі недоліки попередніх мір призвели до того, що в практичній діяльності фінансових установ великої популярності набули квантильні міри ризику, які при обчисленні ризику беруть до уваги відповідні квантили розподілу функції втрат. Завдяки цьому в процесі оцінки ризику певного фінансового інструменту враховуються лише можливі втрати, береться до уваги можлива несиметричність розподілу та наявність важких хвостів. Найвідомішою з квантильних мір є *Value-at-Risk* (надалі *VaR*). Формально *VaR* при рівні довіри  $\alpha$  можемо означити як такий рівень дохідності, що

$$P\{X_w < -VaR_\alpha\} = 1 - \alpha, \quad (1)$$

де  $X_w$  – дохідність портфеля. Отже, *VaR* при рівні довіри  $\alpha$  характеризує мінімальний рівень втрат з імовірністю  $(1-\alpha)$ . На практиці для рівня довіри використовують значення  $\{0.9, 0.95, 0.99, 0.999\}$ . Завдяки простоті обчислення та інформативності дана міра є рекомендованою для оцінки ризику основними рекомендаційними програмами для банківської діяльності, такими як, наприклад, *Basel II*, *RiskMetrics*, *CAD II* (див., напр., [5]). Застосування *VaR* для оцінки ризику портфеля цінних паперів описано в роботах [6]-[8]. В [8] знайдено ваги оптимального портфеля з найменшим рівнем *VaR* припускаючи, що дохідності є незалежними та нормально розподіленими. Виявляється, що такий портфель теж належить ефективній множині. Зауважимо, що дохідність портфеля з найменшим рівнем *VaR* є більшою за дохідність портфеля з найменшою дисперсією. Результати в [8] отримані за припущення, що параметри розподілу дохідностей цінних паперів є відомими. На практиці дане припущення не виконується. В своїх розрахунках інвестор змушений користуватися оцінками параметрів, які є випадковими величинами, а тому ваги портфеля отримані при такому підході та його характеристики також будуть випадковими величинами. Постає питання дослідження їх

імовірнісних властивостей та взаємозв'язку між ними. Так, наприклад, для портфеля отриманого з максимізації відношення Шарпа такий аналіз був проведений в [4], [9]-[10], в той час як аналіз оцінок портфеля отриманого з максимізації очікуваної квадратичної корисності проведено в [3]. Одновимірні імовірнісні властивості оцінок ваг портфеля з найменшим рівнем *VaR* та його характеристик досліджувалися в роботах [11]-[14]. В [11] розглядається імовірність коректності вибіркової оцінки ваг портфеля з найменшим рівнем *VaR* та показано, що вона є близькою до 1, тобто, такі оцінки можуть використовуватися на практиці. В [12]-[14] знайдено та досліджено властивості розподілів вибірових оцінок характеристик портфеля з найменшим рівнем *VaR*. Крім цього, показано, що для вибіркової оцінки дохідності не існують моменти порядку вищого за другий, а для оцінки дисперсії – за перший. Для дослідження взаємозв'язку між цими двома випадковими величинами в [15] знайдено спільний закон розподілу та побудовано спільну множину довіри. Результат роботи [15] становить теоретичний інтерес, оскільки, як вище зауважено, дисперсія не є доброю мірою для опису ризику. З практичної точки зору важливішим є встановлення взаємозв'язку між вибіровими оцінками дохідності та *VaR*.

Метою даної роботи є встановлення спільного розподілу вибірових оцінок дохідності та *VaR* портфеля цінних паперів з найменшим рівнем *VaR* та побудова спільної множини довіри. Результати роботи дадуть змогу інвестору, який використовує такий портфель у практичній діяльності чи для аналізу ринку проводити спільні статистичні тести відносно дохідності та ризику портфеля.

## 2. Позначення та припущення

Позначимо  $P_t$  – ціна цінного паперу в момент часу  $t$ , визначимо дохідність цінного паперу в цей момент часу як

$$X_t = 100 \ln \frac{P_t}{P_{t-1}}.$$

Властивості дохідності є більш статистично привабливими ніж властивості ціни. Значення, які може приймати дохідність є необмежені ні зверху ні знизу, дохідність не має часового тренду та її значення є розсіяними навколо нуля. Ціна цінного паперу не є симетрично розподіленою відносно певного значення та її поведінці не притаманна властивість слабкої стаціонарності. Тому у працях з фінансової математики частіше для розрахунків використовують дохідність.

Поведінка дохідності має випадковий характер, тому часто робиться припущення, що дохідність поводитья як випадкова величина. Нехай ми формуємо портфель з  $k$  цінних паперів. Через  $X_t = (X_{1t}, X_{2t}, \dots, X_{kt})'$  позначимо  $k$ -вимірний вектор дохідностей. Під портфелем будемо розуміти вектор  $\mathbf{w} = (w_1, w_2, \dots, w_k)$ , де  $w_i$  – частка  $i$ -ого цінного паперу в портфелі. Припустимо, що  $X_t$  є  $k$ -вимірною нормально розподіленою випадковою величиною з параметрами  $\mathbf{m}$  та  $\mathbf{Y}$ . Очікувану дохідність за такого припущення можемо обчислити наступним чином  $R_w = E(X_{wt}) = \mathbf{m}'\mathbf{w}$ , а дисперсію  $V_w = D(X_{wt}) = \mathbf{w}'\mathbf{Y}\mathbf{w}$ . Оскільки в роботі за міру ризику портфеля вибрано *VaR* при рівні довіри  $\alpha$ , то у випадку нормально розподілених дохідностей ризик портфеля задається  $M_w = z_\alpha \sqrt{V_w} - R_w$ , де  $z_\alpha = -\Phi^{-1}(1-\alpha)$

є  $\alpha$ -квантилю стандартного нормального розподілу. В [8] розглядається задача мінімізації  $VaR$  портфеля, яка має вигляд

$$\begin{cases} M_w \rightarrow \min \\ \sum_{i=1}^k w_i = 1 \end{cases}, \quad (2)$$

та знайдено розв'язок цієї задачі

$$\mathbf{w}_{VaR} = \mathbf{w}_{GMV} + \frac{\sqrt{V_{GMV}}}{\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \mathbf{Rm}, \quad (3)$$

де  $\mathbf{w}_{GMV} = \frac{\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}{\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}$  – ваги оптимального портфеля з найменшою дисперсією,

$V_{GMV} = \frac{1}{\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}$  – дисперсія портфеля  $\mathbf{w}_{GMV}$ ,  $\mathbf{i}$  –  $k$  вимірний вектор, елементами

якого є одиниці,  $\mathbf{R} = \mathbf{Y}^{-1} - \frac{\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}}{\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}$ ,  $s = \mathbf{m}'\mathbf{Rm}$ . Причому розв'язок задачі (3)

існує тоді і лише тоді коли виконується умова  $z_\alpha^2 > s$ . З (2) отримуємо характеристики портфеля з найменшим рівнем  $VaR$

$$R_{VaR} = \mathbf{w}'_{VaR} \mathbf{m} = R_{GMV} + \frac{s}{\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \sqrt{V_{GMV}}, \quad (4)$$

$$V_{VaR} = \mathbf{w}'_{VaR} \mathbf{Y} \mathbf{w}_{VaR} = \frac{z_\alpha^2}{z_\alpha^2 - s} V_{GMV}, \quad (5)$$

$$M_{VaR} = \sqrt{z_\alpha^2 - s} \sqrt{V_{GMV}} - R_{GMV}, \quad (6)$$

де  $R_{GMV} = \frac{\mathbf{m}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}{\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}$  – очікувана дохідність портфеля  $\mathbf{w}_{GMV}$ ,  $R_{VaR}$  – очікувана

дохідність портфеля  $\mathbf{w}_{VaR}$ ,  $V_{VaR}$  – його дисперсія, а  $M_{VaR}$  –  $VaR$  цього портфеля при рівні довіри  $\alpha$ .

Ваги портфеля цінних паперів з найменшим рівнем  $VaR$  (3) та його характеристик (4)-(6) залежать від параметрів розподілу  $\mathbf{m}$  та  $\mathbf{Y}$ , які на практиці є невідомими. Отже, інвестор не має можливості побудувати такий портфель. Спочатку необхідно певним чином оцінити параметри розподілу. Існують різні методи оцінки невідомих параметрів розподілу. Ми використаємо вибіркові оцінки, які є найбільш розповсюдженими. Нехай відомою є вибірка історичних значень дохідності  $X_1, X_2, \dots, X_n$ . Тоді вибіркові оцінки параметрів мають вигляд

$$\hat{\mathbf{m}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \mathbf{X}_i, \quad \hat{\mathbf{Y}} = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (\mathbf{X}_i - \hat{\mathbf{m}})(\mathbf{X}_i - \hat{\mathbf{m}})'. \quad (7)$$

Підставивши оцінки (7) у вирази (3)-(6), отримаємо вибіркові оцінки ваг та ха-

ракетристик портфеля з найменшим рівнем  $VaR$ , тобто  $\mathbf{w}_{VaR} = \mathbf{w}_{GMV} + \frac{\sqrt{\mathcal{E}}}{\sqrt{z_\alpha^2 - \mathcal{E}}} \mathbf{R}\mathbf{G}$ ,

$$\mathcal{R}_{VaR} = \mathcal{R}_{GMV} + \frac{\mathcal{E}}{\sqrt{z_\alpha^2 - \mathcal{E}}} \sqrt{\mathcal{E}_{GMV}}, \quad \mathcal{V}_{VaR} = \frac{z_\alpha^2}{z_\alpha^2 - \mathcal{E}} \mathcal{E}_{GMV}, \quad \mathcal{M}_{VaR} = \sqrt{z_\alpha^2 - \mathcal{E}} \sqrt{\mathcal{E}_{GMV}} - \mathcal{R}_{GMV},$$

де  $\mathbf{w}_{GMV} = \frac{\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}{\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}$ ,  $\mathcal{R}_{GMV} = \frac{\mathbf{G}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}{\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}$ ,  $\mathcal{E}_{GMV} = \frac{1}{\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}$ ,  $\mathbf{R} = \mathbf{y}^{-1} - \frac{\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}}{\mathbf{i}'\mathbf{y}^{-1}\mathbf{i}}$ ,

$$\mathcal{E} = \mathbf{G}'\mathbf{R}\mathbf{G}. \text{ Зауважимо, що виконання умови } z_\alpha^2 > s \text{ не гарантує, що виконуватиметься умова } z_\alpha^2 > \mathcal{E}, \text{ тобто вибіркові оцінки ваг та характеристик портфеля}$$

можуть бути некоректними навіть у випадку, коли такий портфель існує. В роботі [11] досліджено коректність вибірових оцінок ваг та характеристик портфеля цінних паперів з найменшим рівнем  $VaR$  на основі знайденого розподілу оцінки  $\mathcal{E}$ . Виявляється, що імовірність виконання умови  $z_\alpha^2 > \mathcal{E}$  є меншою за одиницю та при значеннях рівня довіри  $\alpha \geq 0.9$  є близькою до одиниці. При практичній діяльності інвестор може використовувати вибіркові оцінки ваг та характеристик портфеля з найменшим рівнем  $VaR$  та враховувати, що умова коректності цих оцінок може не виконуватися. В цій ситуації безумовні розподіли не надають всієї інформації про поведінку вибірових оцінок, тому в [12]-[15] досліджено умовні розподіли вибірових оцінок характеристик портфеля цінних паперів з найменшим рівнем  $VaR$ .

### 3. Спільний розподіл оцінок дохідності та ризику

В даному розділі знайдено спільний розподіл вибірових оцінок дохідності та ризику портфеля цінних паперів з найменшим рівнем  $VaR$ . Безумовний розподіл, як зазначено вище, не надає повної інформації про поведінку оцінок характеристик портфеля, а тому основна увага зосереджена на дослідженні спільного умовного розподілу за умови  $z_\alpha^2 > \mathcal{E}$ . Введемо наступні позначення  $\mathcal{R}_{VaR}^* = (\mathcal{R}_{VaR} | \mathcal{E} = s^*)$ ,  $\mathcal{M}_{VaR}^* = (\mathcal{M}_{VaR} | \mathcal{E} = s^*)$ .

**Теорема 1.** Нехай  $\mathbf{X}_1, \mathbf{X}_2, \dots, \mathbf{X}_n$  – незалежні випадкові вектори,  $\mathbf{X}_i \sim N(\mathbf{m}, \mathbf{Y})$ ,  $\mathbf{Y}$  – додатно визначена,  $k$  – кількість цінних паперів в портфелі і  $n > k$ . Тоді

$$f_{\mathcal{R}_{VaR}^*, \mathcal{M}_{VaR}^*}(x_1, x_2 | s^*) = \frac{(n-1)\sqrt{z_\alpha^2 - s^*}}{V_{GMV} z_\alpha^2 \sqrt{\frac{n-1}{n} + s^*}} f_{n-k} \left( \frac{\sqrt{n-1}\sqrt{z_\alpha^2 - s^*}}{\sqrt{V_{GMV}} z_\alpha^2} (x_1 + x_2) \right) \times$$

$$\times \varphi \left( \frac{1}{\sqrt{\frac{1+s^*n/(n-1)}{n} V_{GMV}}} \left( \frac{(z_\alpha^2 - s^*)x_1 - s^*x_2}{z_\alpha^2} - R_{GMV} \right) \right),$$

де  $\varphi(x)$  густина стандартного нормального розподілу,  $f_{n-k}(x)$  густина випадкової величини з  $\chi$  розподілом з  $n-k$  ступенями вільності.

*Доведення.* В роботі [12, теорема 1] наведено стохастичне зображення випадкових величин  $\mathcal{R}_{VaR}^*$ ,  $\mathcal{M}_{VaR}^*$

$$\begin{cases} \mathcal{R}_{VaR}^* = R_{GMV} + \sqrt{\tilde{s}^*} \xi_1 + a(s^*)\sqrt{\xi_2} \\ \mathcal{M}_{VaR}^* = -R_{GMV} - \sqrt{\tilde{s}^*} \xi_1 + c(s^*)\sqrt{\xi_2} \end{cases}, \quad (8)$$

де випадкові величини  $\xi_1 \sim N(0,1)$  та  $\xi_2 \sim \chi_{n-k}^2$  є незалежними та

$$a(s^*) = \frac{s^*}{\sqrt{z_\alpha^2 - s^*}} \sqrt{\frac{V_{GMV}}{n-1}}, \quad c(s^*) = \sqrt{(z_\alpha^2 - s^*) \frac{V_{GMV}}{n-1}}, \quad \tilde{s}^* = \frac{1 + s^* n / (n-1)}{n} V_{GMV}.$$

Розв'язок системи (8) відносно  $\xi_1$  та  $\sqrt{\xi_2}$  має вигляд

$$\begin{cases} \sqrt{\xi_2} = \frac{\mathcal{R}_{VaR}^* + \mathcal{M}_{VaR}^*}{a(s^*) + c(s^*)} \\ \xi_1 = \frac{1}{\sqrt{\tilde{s}^*}} \left( -\mathcal{M}_{VaR}^* - R_{GMV} + \frac{c(s^*)}{a(s^*) + c(s^*)} (\mathcal{R}_{VaR}^* + \mathcal{M}_{VaR}^*) \right) \end{cases}.$$

Далі, якобіан переходу від змінних  $(\mathcal{R}_{VaR}^*, \mathcal{M}_{VaR}^*)$  до  $(\xi_1, \sqrt{\xi_2})$  дорівнює

$$\begin{aligned} \left| \mathcal{J} \left( \begin{matrix} \xi_1, \sqrt{\xi_2} \\ \mathcal{R}_{VaR}^*, \mathcal{M}_{VaR}^* \end{matrix} \right) \right| &= \begin{vmatrix} \frac{\partial \xi_1}{\partial \mathcal{R}_{VaR}^*} & \frac{\partial \xi_1}{\partial \mathcal{M}_{VaR}^*} \\ \frac{\partial \sqrt{\xi_2}}{\partial \mathcal{R}_{VaR}^*} & \frac{\partial \sqrt{\xi_2}}{\partial \mathcal{M}_{VaR}^*} \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} \frac{c(s^*)}{\sqrt{\tilde{s}^*} (a(s^*) + c(s^*))} & -\frac{a(s^*)}{\sqrt{\tilde{s}^*} (a(s^*) + c(s^*))} \\ \frac{1}{a(s^*) + c(s^*)} & \frac{1}{a(s^*) + c(s^*)} \end{vmatrix} = \\ &= \frac{1}{(a(s^*) + c(s^*)) \sqrt{\tilde{s}^*}}. \end{aligned}$$

Отже, спільна густина випадкових величин  $\mathcal{R}_{VaR}^*$ ,  $\mathcal{M}_{VaR}^*$

$$f_{\mathcal{R}_{VaR}^*, \mathcal{M}_{VaR}^*}(x_1, x_2 | s^*) = \frac{1}{(a(s^*) + c(s^*)) \sqrt{\tilde{s}^*}} f_{n-k} \left( \frac{x_1 + x_2}{a(s^*) + c(s^*)} \right) \varphi \left( \frac{1}{\sqrt{\tilde{s}^*}} \left( -R_{GMV} + \frac{c(s^*)x_1 - a(s^*)x_2}{a(s^*) + c(s^*)} \right) \right)$$

Підставивши в попередню рівність замість  $a(s^*)$ ,  $c(s^*)$  та  $\tilde{s}^*$  відповідні вирази отримаємо твердження теореми.

В теоремі 1 нами знайдено розподіл випадкового вектора  $(\mathcal{R}_{VaR}^*, \mathcal{M}_{VaR}^*)'$  за умови, що  $\mathcal{E} = s^*$ . Проте, значення оцінки  $\mathcal{E}$  наперед невідоме, а тому в наступній теоремі знайдено розподіл вектора  $(\mathcal{R}_{VaR}^*, \mathcal{M}_{VaR}^*)'$  за умови  $z_\alpha^2 > \mathcal{E}$ .

**Теорема 2.** За умов теореми 1 виконується

$$f_{\mathcal{R}_{VaR}, \mathcal{M}_{VaR} | \mathcal{E} < z_\alpha^2}(x_1, x_2) = K(z_\alpha^2) \int_0^{z_\alpha^2} f_{k-1, n-k+1; ns} \left( \frac{n(n-k+1)}{(n-1)(k-1)} s^* \right) f_{\mathcal{R}_{VaR}^*, \mathcal{M}_{VaR}^*}(x_1, x_2 | s^*) ds^*,$$

де  $K(x) = \frac{n(n-k+1)}{(n-1)(k-1)} \frac{1}{F_{k-1, n-k+1; ns} \left( \frac{n(n-k+1)}{(n-1)(k-1)} x \right)}$ ,  $F_{d_1, d_2; \lambda}(x)$  та  $f_{d_1, d_2; \lambda}(x)$  –

відповідно функція розподілу та густина нецентрального розподілу Фішера з  $d_1$  і  $d_2$  ступенями вільності та нецентральним параметром  $\lambda$ .

Доведення теореми 2 випливає з леми 1, доведення якої наведено в роботі [12].

**Лема 1.** Нехай  $X$  та  $Y$  є абсолютно неперервні випадкові величини з густинами  $f_X(\cdot)$  та  $f_Y(\cdot)$  відповідно. Тоді

$$f_{X|Y \leq y}(x | y) = \frac{1}{F_Y(y)} \int_{-\infty}^y f_{X|Y=t}(x | t) f_Y(t) dt,$$

де  $F_Y(\cdot)$  є функцією розподілу випадкової величини  $Y$ .

Результат теореми 2 дає можливість протестувати гіпотезу

$$H_0: R_{VaR} = r \text{ і } M_{VaR} = m \text{ проти } H_1: R_{VaR} \neq r \text{ або } M_{VaR} \neq m. \quad (9)$$

Зауважимо, що навіть використовуючи сучасні статистичні програми та сучасні комп'ютери, тестування гіпотези (9) займе відносно багато часу, оскільки розподіл вектора  $(\mathcal{R}_{VaR}, \mathcal{M}_{VaR})'$  за умови  $z_\alpha^2 > \mathcal{E}$  не є загально відомим. Тому для проведення перевірки гіпотези (9) в даній статті запропоновано використання спільної множини довіри для вектора  $(R_{VaR}, M_{VaR})'$ , яка побудована в наступному розділі.

#### 4. Спільна множина довіри для дохідності та ризику

Попередньо ми знайшли спільний розподіл вибірових оцінок дохідності та ризику портфеля цінних паперів з найменшим рівнем  $VaR$   $f_{\mathcal{R}_{VaR}, \mathcal{M}_{VaR} | \mathcal{E} < z_\alpha^2}(\cdot; \cdot)$  з допомогою якого можемо провести перевірку гіпотези (9), а також побудувати спільну множину довіри. Проте, обидві ці процедури займуть відносно багато часу навіть за умови використання сучасних комп'ютерів та програм, оскільки функція  $f_{\mathcal{R}_{VaR}, \mathcal{M}_{VaR} | \mathcal{E} < z_\alpha^2}(\cdot; \cdot)$  має досить складний вигляд. Тому в цьому розділі запропоновано інший підхід до побудови спільної множини довіри без використання спільного розподілу. Для отримання цього результату ми використаємо спільну множину довіри для вектора  $(R_{GMV}, V_{GMV}, s)$  побудовану в роботі [16]. Введемо наступні позначення,  $\tilde{\beta} = 1 - \sqrt[3]{1 - \beta}$ , де  $1 - \beta$  рівень довіри спільної множини довіри для вектора  $(R_{VaR}, M_{VaR})'$ ,

$$g_1(s, v) = \mathcal{R}_{GMV} + \left( s - \sqrt{v - s} z_{1 - \tilde{\beta} / 2} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{\mathcal{E}}{n-1}} \right) \frac{R + M}{v},$$



$$g_2(s, v) = \mathfrak{K}_{GMV} + \left( s + \sqrt{v-s} z_{1-\tilde{\beta}/2} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{\mathfrak{E}}{n-1}} \right) \frac{R+M}{v},$$

$$r_l(v) = v \left( 1 - \frac{v}{(R+M)^2} \frac{(n-1)\mathfrak{E}_{GMV}}{\chi_{n-k; \tilde{\beta}/2}^2} \right), \quad r_u(v) = v \left( 1 - \frac{v}{(R+M)^2} \frac{(n-1)\mathfrak{E}_{GMV}}{\chi_{n-k; 1-\tilde{\beta}/2}^2} \right),$$

$$s_u^*(v) = v - \frac{z_{1-\tilde{\beta}/2}^2}{4} \left( \frac{1}{n} + \frac{\mathfrak{E}}{n-1} \right),$$

$s_l$  та  $s_u$  – нижня та верхня межі  $1 - \tilde{\beta}$  інтервалу довіри для  $s$  побудованого в [12].

**Теорема 3.** Нехай  $X_1, X_2, \dots, X_n$  – незалежні випадкові вектори,  $X_i \sim N(\mathbf{m}, \mathbf{Y})$ ,  $\mathbf{Y}$  – додатно визначена,  $k$  – кількість цінних паперів в портфелі і  $n > k$ . Тоді  $(1 - \beta)$  множина довіри для  $(R_{VaR}, M_{VaR})$  збігається з множиною усіх пар точок  $(R, M)$ , які задовольняють систему нерівностей

$$\begin{cases} R \geq g_1(\max\{s_l, r_l(z_\alpha^2)\}, z_\alpha^2) \\ R \leq g_2(\max\{s_l, r_l(z_\alpha^2)\}, z_\alpha^2), \text{ при } s_u^*(z_\alpha^2) \leq \max\{s_l, r_l(z_\alpha^2)\} \\ R \leq g_2(s_u^*(z_\alpha^2), z_\alpha^2), \text{ при } \max\{s_l, r_l(z_\alpha^2)\} < s_u^*(z_\alpha^2) \leq \min\{s_u, r_u(z_\alpha^2)\} \\ R \leq g_2(\min\{s_u, r_u(z_\alpha^2)\}, z_\alpha^2), \text{ при } s_u^*(z_\alpha^2) > \min\{s_u, r_u(z_\alpha^2)\} \end{cases}$$

та

$$\frac{z_\alpha^2}{\sqrt{z_\alpha^2 - \max\{s_l, r_l(z_\alpha^2)\}}} \sqrt{\frac{(n-1)\mathfrak{E}_{GMV}}{\chi_{n-k; 1-\tilde{\beta}/2}^2}} \leq R+M \leq \frac{z_\alpha^2}{\sqrt{z_\alpha^2 - \min\{s_u, r_u(z_\alpha^2)\}}} \sqrt{\frac{(n-1)\mathfrak{E}_{GMV}}{\chi_{n-k; \tilde{\beta}/2}^2}}$$

*Доведення.* В [16] побудовано спільну множину довіри для  $(R_{GMV}, V_{GMV}, s)$ , а саме

$$\mathfrak{K}_{GMV} - z_{1-\tilde{\beta}/2} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{\mathfrak{E}}{n-1}} \sqrt{V_{GMV}} \leq R_{GMV} \leq \mathfrak{K}_{GMV} + z_{1-\tilde{\beta}/2} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{\mathfrak{E}}{n-1}} \sqrt{V_{GMV}}, \quad (10)$$

$$\frac{(n-1)\mathfrak{E}_{GMV}}{\chi_{n-k; 1-\tilde{\beta}/2}^2} \leq V_{GMV} \leq \frac{(n-1)\mathfrak{E}_{GMV}}{\chi_{n-k; \tilde{\beta}/2}^2}, \quad (11)$$

$$s_l \leq s \leq s_u. \quad (12)$$

Розв'язавши рівняння (4) та (6) відносно  $(R_{GMV}, V_{GMV})$ , отримаємо

$$\begin{cases} R_{GMV} = R_{VaR} - \frac{s}{z_\alpha^2} (R_{VaR} + M_{VaR}) \\ V_{GMV} = \frac{z_\alpha^2 - s}{z_\alpha^4} (R_{VaR} + M_{VaR})^2 \end{cases}$$

Звідси та з (10)-(12) маємо

$$\mathcal{R}_{GMV} + \left( s - \sqrt{z_\alpha^2 - s} z_{1-\tilde{\beta}/2} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{\mathcal{E}}{n-1}} \right) \frac{R_{VaR} + M_{VaR}}{z_\alpha^2} \leq R_{VaR} \leq \quad (14)$$

$$\leq \mathcal{R}_{GMV} + \left( s + \sqrt{z_\alpha^2 - s} z_{1-\tilde{\beta}/2} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{\mathcal{E}}{n-1}} \right) \frac{R_{VaR} + M_{VaR}}{z_\alpha^2},$$

$$\frac{z_\alpha^2}{\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \sqrt{\frac{(n-1)\mathcal{E}_{GMV}}{\chi_{n-k;1-\tilde{\beta}/2}^2}} \leq R_{VaR} + M_{VaR} \leq \frac{z_\alpha^2}{\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \sqrt{\frac{(n-1)\mathcal{E}_{GMV}}{\chi_{n-k;\tilde{\beta}/2}^2}}, \quad (15)$$

$$s_l \leq s \leq s_u. \quad (16)$$

З (14)-(15) отримуємо спільну множину довіри для  $(R_{VaR}, M_{VaR})$ , при заданому значенні  $s$ , яке попадає в інтервал (16). Для завершення доведення теореми обчислимо об'єднання інтервалів (14)-(15) по  $s \in [s_l, s_u]$ . При заданому значенні  $R_{VaR} + M_{VaR}$  можливі значення для  $s$  з (15) задаються інтервалом

$$\frac{z_\alpha^4}{(R_{VaR} + M_{VaR})^2} \frac{(n-1)\mathcal{E}_{GMV}}{\chi_{n-k;1-\tilde{\beta}/2}^2} \leq z_\alpha^2 - s \leq \frac{z_\alpha^4}{(R_{VaR} + M_{VaR})^2} \frac{(n-1)\mathcal{E}_{GMV}}{\chi_{n-k;\tilde{\beta}/2}^2}$$

або

$$z_\alpha^2 \left( 1 - \frac{z_\alpha^2}{R_{VaR} + M_{VaR}} \frac{(n-1)\mathcal{E}_{GMV}}{\chi_{n-k;\tilde{\beta}/2}^2} \right) \leq s \leq z_\alpha^2 \left( 1 + \frac{z_\alpha^2}{R_{VaR} + M_{VaR}} \frac{(n-1)\mathcal{E}_{GMV}}{\chi_{n-k;1-\tilde{\beta}/2}^2} \right). \quad (17)$$

Отже, множина допустимих значень для  $s$  має вигляд

$$\Omega_{VaR} = \left\{ s \in R \mid \max \{s_l, r_l(z_\alpha^2)\} \leq s \leq \min \{s_u, r_u(z_\alpha^2)\} \right\}.$$

Для обчислення нижньої та верхньої меж інтервалу для  $R_{VaR}$  при сталому значенні  $R_{VaR} + M_{VaR}$  нам необхідно мінімізувати  $g_1(s, z_\alpha^2)$  та максимізувати  $g_2(s, z_\alpha^2)$  при  $s \in \Omega_{VaR}$ .

Розглянемо спочатку задачу

$$g_1(s, z_\alpha^2) \rightarrow \min \text{ за умови } s \in \Omega_{VaR}.$$

Маємо

$$\frac{\partial g_1(s, z_\alpha^2)}{\partial s} = \frac{R_{VaR} + M_{VaR}}{z_\alpha^2} \left( 1 + \frac{z_{1-\tilde{\beta}/2} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{\mathcal{E}}{n-1}}}{2\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \right) > 0$$

для всіх  $s \in \Omega_{VaR}$ . Отже, мінімальне значення функція  $g_1(s, z_\alpha^2)$  досягає на нижній межі множини  $\Omega_{VaR}$ . Таким чином,

$$R_{VaR} \geq g_1(\max \{s_l, r_l(z_\alpha^2)\}, z_\alpha^2) \quad (18)$$

при

$$\frac{z_\alpha^2}{\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \sqrt{\frac{(n-1)\epsilon_{GMV}}{\chi_{n-k; 1-\tilde{\beta}/2}^2}} \leq R_{VaR} + M_{VaR} \leq \frac{z_\alpha^2}{\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \sqrt{\frac{(n-1)\epsilon_{GMV}}{\chi_{n-k; \tilde{\beta}/2}^2}}.$$

Для обчислення верхньої межі для  $R_{VaR}$  розглянемо задачу

$$g_2(s, z_\alpha^2) \rightarrow \max \text{ за умови } s \in \Omega_{VaR}.$$

Маємо

$$\frac{\partial g_2(s, z_\alpha^2)}{\partial s} = \frac{R_{VaR} + M_{VaR}}{z_\alpha^2} \left( 1 - \frac{z_{1-\tilde{\beta}/2} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{\epsilon}{n-1}}}{2\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \right) = 0. \quad (19)$$

Звідси розв'язок рівняння (19)  $s_u^*$  має вигляд

$$s_u^*(z_\alpha^2) = z_\alpha^2 - \frac{z_{1-\tilde{\beta}/2}^2}{4} \left( \frac{1}{n} + \frac{\epsilon}{n-1} \right).$$

Оскільки

$$\frac{\partial^2 g_2(s, z_\alpha^2)}{\partial s^2} = -\frac{z_{1-\tilde{\beta}/2} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{\epsilon}{n-1}}}{4(z_\alpha^2 - s)^{3/2}} \frac{R_{VaR} + M_{VaR}}{z_\alpha^2} < 0,$$

то максимум функції  $g_2(s, z_\alpha^2)$  досягається в точці  $s_u^*(z_\alpha^2)$ . Врахувавши, що  $s \in \Omega_{VaR}$ , отримаємо

$$\begin{cases} R_{VaR} \leq g_2(\max\{s_l, r_l(z_\alpha^2)\}, z_\alpha^2), \text{ при } s_u^*(z_\alpha^2) \leq \max\{s_l, r_l(z_\alpha^2)\} \\ R_{VaR} \leq g_2(s_u^*(z_\alpha^2), z_\alpha^2), \text{ при } \max\{s_l, r_l(z_\alpha^2)\} < s_u^*(z_\alpha^2) \leq \min\{s_u, r_u(z_\alpha^2)\}, \\ R_{VaR} \leq g_2(\min\{s_u, r_u(z_\alpha^2)\}, z_\alpha^2), \text{ при } s_u^*(z_\alpha^2) > \min\{s_u, r_u(z_\alpha^2)\} \end{cases} \quad (20)$$

за умови

$$\frac{z_\alpha^2}{\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \sqrt{\frac{(n-1)\epsilon_{GMV}}{\chi_{n-k; 1-\tilde{\beta}/2}^2}} \leq R_{VaR} + M_{VaR} \leq \frac{z_\alpha^2}{\sqrt{z_\alpha^2 - s}} \sqrt{\frac{(n-1)\epsilon_{GMV}}{\chi_{n-k; \tilde{\beta}/2}^2}}.$$

З (18) та (20) випливає твердження теореми 3.

Використовуючи результат цієї теореми ми можемо не лише побудувати спільну множину довіри для  $(R_{VaR}, M_{VaR})$ , але й провести перевірку гіпотези (9), причому результати перевірки будуть отримані значно швидше, ніж використовуючи твердження теореми 2.

## 5. Висновки

В роботі досліджено спільні властивості дохідності та ризику портфеля цінних паперів з найменшим рівнем  $VaR$ . Оскільки параметри розподілу дохідностей цінних паперів портфеля є невідомими, то ми оперуємо оцінками характеристик портфеля, які є випадковими величинами. З метою покращення результатів планування та моделювання майбутньої поведінки портфеля в роботі знайдено

спільний умовний розподіл вибірових оцінок дохідності та ризику портфеля цінних паперів з найменшим рівнем  $VaR$  за умови  $z_{\alpha}^2 > \epsilon$ . Використовуючи знайдений розподіл, інвестор має змогу провести перевірку гіпотези (9) та встановити чи значення характеристик портфеля отримані на практиці статистично істотно відрізняються від бажаних значень. На практиці використання знайденого розподілу для вирішення задач інвестором є доволі громіздкою процедурою. В роботі побудовано спільну множину довіри для дохідності та ризику портфеля цінних паперів з найменшим рівнем  $VaR$ , використання якої істотно спрощує перевірку гіпотези (9) та економить час інвестора.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Markowitz H. Portfolio selection / H. Markowitz // Journal of finance. – 1952. – №7. – P. 77 – 91.
2. Merton R. C. An analytical derivation of the efficient frontier / R. C. Merton // Journal of financial and quantitative analysis – 1972. – №7. – P. 1851 – 1872.
3. Okhrin Y. Distributional properties of optimal portfolio weights / Y. Okhrin, W. Schmid // Journal of econometrics. – 2006. – №134. – P. 235-256.
4. Schmid W. On the existence of unbiased estimators for the portfolio weights obtained by maximizing the Sharpe ratio / W. Schmid, T. Zabolotsky // ASTA - Advances in statistical analysis. – 2008. – №92. – P. 29 – 34.
5. Basel committee on banking supervision // Operational risk consultative document, supporting document to the New Basel Capital Accord. – January 2001. – 30 p.
6. Jorion P. Value at Risk: the new benchmark for managing financial risk / P. Jorion. – New York: McGraw-Hill Professional. 2002. – 544 p.
7. Duffie D. An overview of Value-at-Risk / D. Duffie, J. Pan // Journal of derivatives. – 1997. – №4(3) – P. 7 – 49.
8. Alexander G. J. Economic implication of using a mean-VaR model for portfolio selection: a comparison with mean-variance analysis / G. J. Alexander, M. A. Baptista // Journal of economic dynamics & control. – 2002. – №26. – P. 1159 – 1193.
9. Jobson J. D. Estimation of Markowitz efficient portfolios / J. D. Jobson, B. Korkie // Journal of the American statistical association. – 1980. – №75. – P. 544-554.
10. Jobson J. D. Performance hypothesis testing with the Sharpe and Treynor measures / J. D. Jobson, B. Korkie // The journal of finance. – 1981. – №36. – P. 889-908.
11. Заблоцький Т. М. Оцінка ваг валютного портфелю з найменшим рівнем VaR / Т. М. Заблоцький // Вісник НБУ. – 2011. – №8. – С. 31-33.
12. Заблоцький Т. М. Розподіл характеристик портфелю акцій з найменшим рівнем VaR / Т. М. Заблоцький // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2011. – №85. – С. 165-178.
13. Заблоцький Т. М. Планування ризику при портфельному інвестуванні в українську економіку / Т. М. Заблоцький // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія економіка. – 2012. – № 19. – С. 423-428.
14. Заблоцький Т. М. Планування дохідності портфеля акцій з найменшим рівнем VaR / Т. М. Заблоцький // Вісник Львівського університету, серія економічна. – 2012. – Вип. 47. – С. 18-27.
15. Заблоцький Т. М. Спільний розподіл дохідності та дисперсії портфеля акцій з найменшим рівнем VaR / Т. М. Заблоцький // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2012. – №86. – С. 107-119.
16. Bodnar T. Econometrical analysis of the sample efficient frontier / T. Bodnar, W. Schmid // The European journal of finance. – 2009. – №15. – P. 317-335.

## СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ПІДВИЩЕННЯ ДІЄВОСТІ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ

***Анотація.** Розглянуто сутність регіональної політики як наукової категорії, що відображає систему заходів для вдосконалення оподаткування та спрямована на забезпечення інтересів держави щодо регіонів і внутрішніх інтересів самих регіонів. Окреслено основні цілі регіональної податкової політики та внесено пропозиції щодо напрямків формування податкоспроможності регіонів.*

**Ключові слова:** регіон, регіональна податкова політика, оподаткування, податкоспроможність, ресурси

Voznyuk O.

## CURRENT CONCEPTS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE TAX MECHANISM

***Summary.** The essence of regional policy as a scientific category that reflects the measures to improve tax and aims to ensure the interests of the state to regional and domestic interests of the regions. The basic objectives of the regional tax policy and made proposals for fiscal trends shaping regions.*

**Keywords:** region, regional tax policy, taxation, podatkospromozhnist, resources

### 1. Вступ

Зближення рівнів соціально-економічного розвитку в регіонах повинно відбуватися за допомогою досить потужних економічних регуляторів, насамперед податків. Обмежене використання податкового механізму в регулюванні процесів соціально-економічного розвитку є перешкодою на шляху соціально-економічного розвитку всіх, а особливо депресивних регіонів.

Серед сучасних учених, які вивчають в Україні питання оптимізації розвитку регіонів, стратегічних пріоритетів регіонального розвитку у кризовий та посткризовий період, варто назвати Л. Г. Мельник, Т. С. Максимову, В. М. Гончарова, Б. Н. Кузик, Л. Л. Тарангул, В. Е. Хаустова, Н. В. Апатову, Н. М. Ветрову, С. П. Наливайченко, М. Н. Нагорську.

Метою даної роботи є дослідження ефективності системи регіонального оподаткування та її залежності від реалізації всіх можливостей регіону зі сплати податків з урахуванням його життєвих інтересів, проведення оцінки ефективності розвитку регіонів та визначення необхідності перегляду державної регіональної політики, статусу регіону в її межах, принципів взаємовідносин суб'єктів влади національного та регіонального рівня, їх повноважень і компетенцій.

### 2. Вплив регіональної політики на ефективність розвитку регіону

Необхідною умовою послаблення міжрегіональних диспропорцій та розвитку депресивних регіонів є досягнення територіальної справедливості в оподаткуванні, що відзначається у регіональній політиці багатьох країн. Однак і нині

залишається не до кінця вирішеним питання пріоритетів у забезпеченні такої справедливості. Чи повинна вона орієнтуватись на депресивні регіони, для підвищення рівня соціального та економічного розвитку яких потрібна підтримка з боку держави, а по суті – з боку інших, “сильних” регіонів, чи, як у випадку з Донецьким чи Придніпровським районами України, ідею справедливості необхідно віднести до регіонів, які віддають у державний бюджет левову частку своїх надходжень, залишаючись один на один зі своїми дуже складними економічними, соціальними та екологічними проблемами?

Ефективність системи регіонального оподаткування залежить від реалізації всіх можливостей регіону зі сплати податків з урахуванням його життєвих інтересів, тобто вилучення в бюджети різних рівнів грошових ресурсів без відчутного зиску для соціально-економічного розвитку самого регіону, процесів відтворення, вирішення економічних, соціальних, екологічних проблем [11.] Очевидно, що для сталого соціально, економічно та екологічно збалансованого розвитку будь-якого регіону важливим є забезпечення саме такої системи оподаткування, при якій з регіону вилучалася б тільки “лишка” грошей, тобто щоб заплановані надходження податків та зборів відповідали його податкоспроможності, яка залежить від численних природних і соціально-економічних властивостей регіону та формується під впливом різноманітних об’єктивних і суб’єктивних внутрішніх і зовнішніх факторів.

Коротко окреслимо основні цілі регіональної податкової політики та охарактеризуємо значення найважливіших з них для потреб регіонального розвитку. До конкретних цілей РПП необхідно, на нашу думку, віднести наступні [4]:

- зближення рівнів соціально-економічного розвитку;
- підтримку вітчизняного виробника, укріплення його позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- податкове стимулювання не тільки експортоорієнтованих, але й імпортозамінюючих виробництв;
- сприяння активізації інвестиційних ресурсів;
- забезпечення територіальної справедливості оподаткування;
- податкове стимулювання галузей соціальної сфери, які забезпечують покращення якості життя населення;
- зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування та забезпечення їх фінансової самостійності.

Значну роль регіональна податкова політика відіграє в забезпеченні сприятливого інвестиційного клімату регіонів для досягнення істотних зрушень у соціально-економічному розвитку регіонів, зростання їх податкоспроможності та активізації інвестиційних процесів.

Сприятливий інвестиційний клімат у регіонах передбачає стабільні, середні за обсягом податки, невисоку вартість робочої сили, її високий кваліфікаційний рівень, наявність сучасної та потужної виробничої, фінансової, соціальної, комунальної інфраструктури тощо.

Коли ми говоримо про механізми, які забезпечують інвестиційну привабливість регіонів, то однією з основних умов, що сприяють прийому інвестицій є ефективне податкове законодавство та нормативно-правові акти, які передбачають конкретні шляхи податкового регулювання економіки [5.] Такі правові механізми повинні забезпечувати не лише державні органи влади, але й органи місцевого самоврядування, оскільки пошуки капіталовкладень у соціально-економічний розвиток свого регіону, створення сприятливого податкового клімату для інвесторів є важливою функцією органів місцевої влади.

Таким чином, регіональна податкова політика є важливим інструментом впливу на розміщення продуктивних сил регіонів, їх фінансове забезпечення, нарощування інноваційного та інтелектуального потенціалу, економічний розвиток депресивних регіонів тощо. Вона має проводитися з урахуванням загальнодержавних принципів і підходів до реалізації оподаткування, а також враховувати особливості розвитку регіонів, відмінності в їх природнокліматичних і соціально-економічних умовах, наявність просторових диспропорцій у розвитку виробництва, виробничої і соціальної інфраструктури, а також історично сформовану специфіку виробничого розвитку.

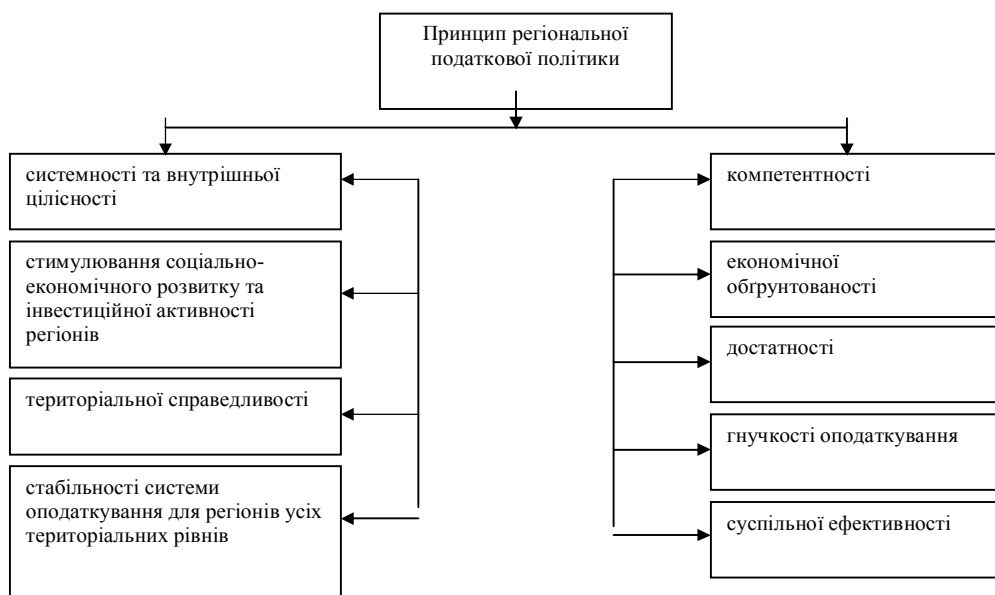
### 3. Забезпечення фінансової стійкості регіонів та її вплив на макроекономічну ситуацію

Враховуючи вищезазначені цілі та принципи, регіональна податкова політика покликана вирішувати ряд завдань. Найважливіші з них наступні.

По-перше, створення правової бази для реалізації цілей РПП. Це стосується, насамперед, розробки нових і прийняття Верховною Радою вже існуючих Законів: „Про адміністративно-територіальний устрій”, „Про місцеве самоврядування”, „Про фінансове вирівнювання регіонів”, Податкового кодексу України, Концепції міжбюджетних відносин [12.]

По-друге, на основі об’єктивних критеріїв органами державної влади необхідно встановити і в законодавчому порядку закріпити перелік тих регіонів, які потребують фінансової допомоги з боку держави. Даний перелік повинен бути проведений з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів та їх податкоспроможності.

До принципів РПП необхідно віднести наступні [рис.1.]:



*Рис. 1. Принципи регіональної податкової політики*

По-друге, на основі об'єктивних критеріїв органами державної влади необхідно встановити і в законодавчому порядку закріпити перелік тих регіонів, які потребують фінансової допомоги з боку держави. Даний перелік повинен бути проведений з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів та їх податкоспроможності.

По-третє. Оскільки реалізація значної частини завдань, а саме: надання послуг населенню та забезпечення ефективного функціонування тих господарських одиниць, які надають комунальні, житлові, транспортні та інші послуги, потребує залучення значної кількості коштів, основним джерелом яких є податки, то важливим завданням РПП є використання податкових інструментів, які б стимулювали соціально-економічний розвиток регіонів, серед них: надання податкових пільг окремим товаровиробникам, повне звільнення від оподаткування тих підприємств, які на початку відчувають фінансові труднощі, але виготовляють конкурентноспроможну продукцію, надання пільгових модифікацій малому та середньому бізнесу [10]. Вирішальним фактором для прискорення регіонального розвитку є створення об'єктивної системи податкових пільг у регіонах з особливим режимом оподаткування для стимулювання залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій.

По-четверте. Забезпечення фінансової стійкості регіонів, що значною мірою обумовлена фінансовою стійкістю бюджетів і досягається за рахунок вибору таких джерел податкових доходів, які б сприяли реалізації повноважень, покладених державою на місцеві органи влади.

На сьогодні фінансова стійкість регіону забезпечується в умовах не сформованості і правого неврегулювання фінансових відносин між державою та регіонами при реалізації регіональної політики розвитку. До основних напрямів державного регулювання у сфері забезпечення фінансової стійкості регіону потрібно віднести: участь фінансових ресурсів держави у забезпеченні потреб регіонів; фінансову підтримку регіонів (бюджетні дотації, субсидії та інше); створення фінансових умов для формування вільних економічних зон у регіонах з потенціалом зростання; розміщення державних замовлень на поставку продукції загальнодержавної ваги; забезпечення умов для залучення вітчизняних інвестицій у слаборозвинені регіони; вирівнювання умов підприємницької діяльності у регіонах; забезпечення територіальної справедливості оподаткування з “адресною” підтримкою регіонів, міст і галузей – “локомотивів” їх росту; збільшення податкових надходжень, зокрема надходжень від місцевих податків і зборів; підвищення рівня доходно-витратної збалансованості забезпечення самодостатності місцевих і регіональних бюджетів [2.]

Від фінансової стійкості регіонів залежить удосконалення не тільки фінансового приросту країни, а й її макроекономічної ситуації в цілому. Якщо незбалансованість фінансових потреб і власних фінансових ресурсів в одному-двох регіонах є закономірною і дає поштовх для перерозподілу ВВП не тільки у галузевому, але й у територіальному аспектах, то наявність у країні багатьох фінансово “нестійких” регіонів суттєво деформує її фінансовий простір, не сприяє забезпеченню територіальної справедливості регіонального розвитку та стає загрозливою для соціально-політичної стабільності.

Таким чином, РПП повинна бути спрямована як на вдосконалення системи оподаткування регіонів, так і реформування та модернізацію податкової служби на регіональному рівні [14.] Це викликає необхідність виділення РПП як самостійного напрямку державної регіональної політики та вимагає розробки її теоретико-методологічних засад.



#### 4. Податкоспроможність регіону

Основною категорією, яка має велике значення для ефективного регіонального розвитку, є „податкоспроможність регіону”.

Під податкоспроможністю розуміється здатність територіально-адміністративної одиниці (області) акумулювати податкові доходи до бюджетів усіх рівнів при наявності в них певних можливостей (умов і ресурсів), масштабів економічної діяльності та рівня суспільної ефективності функціонування господарства [1.]

Важливо зазначити, що показник податкоспроможності використовується в практиці багатьох зарубіжних країн [7].

Податкоспроможність є базовою, іманентно властивою для регіону характеристикою, що відображає його можливості щодо сплати в бюджет країни грошових ресурсів після задоволення потреб власних відтворювальних процесів. Тобто податкоспроможність у кількісному вимірі є різницею між обсягами ВВП регіону та власної регіональної “відтворювальної” частки. Оскільки для економічного зростання регіону необхідне не просте, а розширене відтворення для нарощування його національного багатства та всіх процесів життєдіяльності суспільства, формалізовано податкоспроможність можна відобразити таким чином:

$$P_{\text{спр}} = \text{ВВП}_{\text{рег}} - P_{\text{в}} \text{ рег} \quad (1)$$

$P_{\text{спр}} \text{ р}$  – податкоспроможність регіону;

$\text{ВВП}_{\text{рег}}$  – валовий внутрішній продукт регіону;

$P_{\text{в}} \text{ рег}$  - потреби на відтворювальні процеси в регіоні.

Таким чином, ефективність системи регіонального оподаткування обумовлена ступенем реалізації всіх можливостей регіону зі сплати податків платниками з урахуванням його життєвих інтересів [9.]

Якщо розглядати зазначену категорію стосовно певного часового інтервалу та ступеня реалізації можливостей регіону щодо сплати податків, то є підстави говорити про потенційну та реальну податкоспроможність. Тобто це означає наявність досить різних підходів до визначення цієї категорії залежно від реального чи потенційного її значення. На нашу думку, реальна податкоспроможність відбиває фактичні можливості податкових вилучень у платників податків, які знаходяться на території певного регіону для забезпечення дохідної частини бюджетів різних рівнів у даний історичний час, при певному рівні розвитку продуктивних сил та існуючому законодавстві. Її оцінка набуває особливого значення для визначення територіальної справедливості оподаткування та доцільності надання регіонам підтримки.

Разом з тим, застосування показника реальної податкоспроможності для забезпечення цілей регіонального розвитку явно недостатнє, оскільки з часом він змінюється і не відповідає вимогам політики розвитку. Тому важливим є розуміння сутності «потенційної податкоспроможності» - набагато складнішої категорії як щодо визначення, так і розрахунку [3, 13.] Під потенційною податкоспроможністю регіону слід розуміти його можливості щодо мобілізації податкових доходів до бюджетів різних рівнів за умови задіяння всіх регіональних ресурсів.

Потенційна податкоспроможність є справжнім каталізатором економічної розбудови та відродження вітчизняного виробництва, причому між ними існують найтісніші не тільки прямі, але і зворотні зв'язки. Адже саме стан вітчизняного виробництва є визначальним для формування потенційної податкоспроможності країни чи регіону. Така ж взаємозалежність визначає відношення потенційної податкоспроможності з багатьма суспільно-територіальними властивостями регіонів.

В умовах, коли Україна упродовж усіх років незалежності не має загально-визначеної та визнаної стратегії свого подальшого соціально-економічного розвитку, чіткої політики державного регулювання, у стратегічному вирішенні, перш за все, ефективного законодавчого забезпечення ринкових перетворень, які дадуть можливість задіяти ресурси зростання у довгостроковому відношенні, стан як реальної, так і потенційної податкоспроможності у всіх регіонах є незадовільним. Причини цього у першому і другому випадках різні. На обмеження реальних податконадходжень впливає кризовий стан у вітчизняній економіці, неплатежі, значні обсяги тіньової економіки, державний борг[6.]

Основними причинами низької потенційної податкоспроможності є фінансова нестабільність, низька інвестиційна привабливість, нерациональне використання усіх ресурсів.

В основі формування податкоспроможності регіону лежить податкова база, яка є сукупністю податкових баз платників податків і зборів (юридичних і фізичних осіб), зареєстрованих на даній території. Вона визначається з метою оцінки реальних можливостей адміністративно-територіальних одиниць щодо мобілізації коштів до бюджету за звітний період. При її розрахунку в податковій практиці визначають обсяг поточних нарахувань за відповідний період і сплату поточних платежів, які не нараховуються.

Потенційна база оподаткування формується за рахунок: поточних нарахувань податків і зборів (обов'язкових платежів); фактичної сплати поточних платежів, які не нараховуються; повернення переплат із бюджету; суми коштів, на яку скорочено податкову заборгованість податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджету, що утворилися за рахунок несвоєчасної сплати платежів.

Розширена база оподаткування у традиційному розумінні передбачає збільшення податкових надходжень за рахунок детінізації економіки, скорочення податкових пільг, податкової заборгованості тощо.

## 5. Висновок

При визначенні напрямів розширеної бази оподаткування необхідно врахувати ще такі важливі моменти:

1. Інтенсивний розвиток продуктивних сил, розширення і більш ефективного використання вже існуючих та створення нових виробничих потужностей підприємств і фірм, зокрема в малих і середніх містах України, з метою їх економічного зростання, покращення якості життя населення і підвищення податконадходжень;

2. Сприяння, зокрема “податкового” стимулювання, розвитку підприємницької діяльності у сфері побутово-транспортної інфраструктури в межах транснаціональних транспортних коридорів, що буде важливим фактором соціально-економічного розвитку відповідних територій і сприятиме розширенню бази оподаткування;

3. Розвиток різностороннього прикордонного співробітництва, спрямованого на підвищення економічної активності населення, підвищення його добробуту, зайнятості, розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, а значить – збільшення кількості суб'єктів оподаткування [8.]

Вищезазначені джерела податкових доходів є тими потенційними ресурсами, які можуть формувати у перспективі потенційну базу оподаткування та податковий потенціал.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon.rada.gov.ua/laws/laws/show/2456-17>>.
2. Бак Н.А. Регулювання міжбюджетних відносин як складова бюджетного регулювання // *Фінанси України*. – 2002. – № 5. – С. 78-81
3. Бондаренко В. Л. Узагальнена класифікація податків [Електронний ресурс] / В. Л. Бондаренко // *Вісник ДонДУЕТ*. – 2006. – № 21. – Режим доступу: <[http://www.donduet.edu.ua/docs/vestnik/2006/Vest\\_TIR\\_\(21\)\\_2006/FID/bondarenko.doc](http://www.donduet.edu.ua/docs/vestnik/2006/Vest_TIR_(21)_2006/FID/bondarenko.doc)>.
4. Гридчина М.В., Вдовиченко М.І., Калина А.В. Налоговая система Украины: учебное пособие. – 2-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 128с.
5. Іщук С.О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С.О.Іщук, Т.В. Кушнір // *Регіональна економіка*. – 2010. – №3. – С. 70-78.
6. Кравців В.С. Концептуальні засади реформування адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування в Україні / В.С.Кравців, П.В.Жук // *Регіональна економіка*. – 2010. – №4. – С. 7-15.
7. Ковальчук Ю. Я. Особливості дослідження фіскально-економічних систем: досвід цивілізаційної еволюції / Ю. Я. Ковальчук // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 159-169.
8. Луніна І. Шляхи реформування міжбюджетних відносин в Україні // *Збірник наукових праць Українського фінансово-економічного інституту*. – 1999. – № 3(6). – С. 100-103.
9. Ребар О.В. Державне регулювання розвитку депресивних територій / О.В.Ребар // *Формування ринкових відносин в регіоні: [зб. наук. праць]*. – 2009. – № 9 (100). – С.125-130.
10. Саперович Н. В. Податковий механізм як складова фінансової системи // *Актуальні проблеми економіки*. – 2002. – №2. – С.25-32.
11. Сидорець О.В. Деякі аспекти фінансового вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів // *Фінанси України*. – 2001 – №9. – С.110.
12. Симоненко В.К. Адміністративне регулювання – найважливіший фактор реформ // *Економіка України*. – 2010. – № 11. – С. 4- 15.
13. Смірнова Т. О. Фінансовий механізм міжбюджетних відносин як чинник макро-економічної стабілізації та стимулювання економічного зростання / Т.О. Смірнова, О. Й. Вівчар // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 224-237.
14. Тарангул Л. Л. Удосконалення податкової політики у контексті соціально-економічного розвитку регіонів / Л. Л. Тарангул // *Фінанси України*. – 2004. – № 6. – С. 8-16.

## ФОНДОВИЙ РИНОК ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ КРАЇНИ

*Анотація.* Висвітлено поняття фондового ринку у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі. Досліджено функціональні особливості ринку цінних паперів. Виявлено основні бар'єри, що заважають розвитку фондового ринку, та умови, які необхідні, для його ефективного функціонування.

**Ключові слова:** фондовий ринок, ринок цінних паперів, фінансові ресурси

Trofimchuk M.

## STOCK MARKET AND ITS FUNCTIONING FEATURES IN THE ECONOMIC SPACE OF THE COUNTRY

*Summary.* The definition of the stock market in domestic and foreign economic literature is highlighted. Functional features of the securities market are researched. The major barriers in the development of the stock market and the conditions which are necessary for its effective functioning are found.

**Keywords:** stock market, securities market, financial resources

### 1. Вступ

Ефективно функціонуючий фондовий ринок, являючись невід'ємною складовою фінансової системи країни, приймає активну участь в розвитку економіки держави, відіграє значну роль в економічних трансформаціях, як центр накопичення та перерозподілу фінансових ресурсів, забезпечує функціонування дієвого механізму стимулювання розвитку інвестиційної та виробничої сфер економіки. Таким чином фондовий ринок виступає трансформатором заощаджень в інвестиційні ресурси, що дає можливість інвесторам не тільки зберігати накопичений капітал, а й примножувати його. Фондовий ринок на протязі всього періоду свого існування привертав увагу наукових кіл, був предметом досліджень та обговорень. Фінансова криза, що розпочалась у 2008 році і характеризувалась масовим падінням біржових індексів, фактично всіх бірж світового ринку цінних паперів, спонукала переглянути та вдосконалити принципи функціонування такої інституції як фондовий ринок.

Проблемам функціонування ринку цінних паперів у своїх працях приділяли увагу такі зарубіжні науковці як М. Алексєєв, Т. Берднікова, Д. Блейк, З. Боді, С. Майєрс, Р. Мертон, Я. Міркін, Л. Росс, Дж. Сорос. Серед вітчизняних дослідників цієї сфери варто виділити П. Беленького, О. Василика, М. Козоріз, В. Корнєєва, А. Кошєєва, О. Мендрула, О. Мозгового, В. Оскольського, А. Пересаду, О. Редькіна, В. Шелудька.

Незважаючи на вагомість наукових доробків вищевказаних вчених, як в теоретичному, так і в практичному плані все ще невирішеним залишається ряд проблем, що зумовлює актуальність подальших досліджень у цій сфері. Тому метою

даного дослідження є висвітлення сутності фондового ринку з точки зору зарубіжних та вітчизняних вчених, економістів, визначення функціональної спрямованості ринку цінних паперів, виявлення основних умов, що забезпечують ефективне функціонування фондового ринку.

## **2. Детермінація поняття «фондовий ринок» в економічній літературі**

Для більш повної характеристики фондового ринку як невід'ємної складової фінансової системи країни необхідно розглянути сутність самого поняття «фондовий ринок» та «ринок цінних паперів». У західній економічній літературі фактично не існує узагальненого визначення поняття «ринок цінних паперів», а простежується сегментація фінансового ринку в залежності від виду та строковості фінансових інструментів, які здійснюють на ньому свій обіг.

Британський вчений-економіст Д. Блейк, аналізуючи фінансовий ринок, виокремлює грошовий ринок, ринок акцій, ринок облігацій та ринок похідних фінансових інструментів [5, с.15]. Схожих позицій дотримуються й інші вчені. Так Ф. Мішкін та С.Д-ж. Ікінс у «Фінансові ринки та інституції» проводять дослідження грошового ринку (з такими інструментами, як казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти), ринку облігацій, ринку акцій та ринку іпотечних сертифікатів, при цьому автори об'єднують вищезазначені ринки поняттям «ринки капіталів», що містять цінні папери з різним строком обігу [12, с. 217, 245, 295].

Дослідник та активний учасник фондового ринку Дж. Сорос у своїй праці «Алхімія фінансів» підкреслює, що порівняно з іншими ринками, фондовий ринок найбільше відповідає критеріям досконалої конкуренції: централізоване ведення торгів, однорідна продукція, низькі витрати на проведення операцій та транспортування, миттєвий зв'язок, велика кількість учасників для того, щоб жоден з них у випадку звичайного перебігу подій не міг вплинути на ціни на ринку, а також спеціальні правила проведення внутрішніх операцій поряд із заходами, що забезпечують всім учасникам доступ до релевантної інформації. Якщо існує місце, де теорія досконалої конкуренції повинна втілитися в життя, то це фондовий ринок [7, с. 55].

Шарп У., Александер Г., Бейлі Дж., зазначають, що фондові ринки існують для того, щоб звести разом покупців і продавців цінних паперів, додаючи, що через такі ринки реалізується механізм обміну фінансовими активами [9, с. 8].

Російські та вітчизняні науковці мають дещо інші погляди стосовно поняття ринку цінних паперів. Так Берднікова під ринком цінних паперів (фондовим ринком) розуміє частину фінансового ринку (поряд з ринком позичкового капіталу, валютним ринком та ринком золота). На фондовому ринку обертаються специфічні фінансові інструменти – цінні папери. Мета ринку цінних паперів – акумулювати фінансові ресурси та забезпечити можливість їх перерозподілу шляхом проведення різними учасниками ринку різноманітних операцій з цінними паперами, тобто здійснювати посередництво в русі тимчасово вільних грошових коштів від інвесторів до емітентів цінних паперів [1, с. 9-10]. Міркін Я.М. зазначає, що ринок цінних паперів являється ринком, на якому відбувається перерозподіл грошових ресурсів між постачальниками (інвесторами) та споживачами (емітентами) на основі обігу цінних паперів в якості товару, таким чином це визначає функції фондового ринку в макроекономіці, механізм ціноутворення, склад учасників та сегментацію [4, с. 11].

Більшість вітчизняних науковців теж не розмежовують поняття «ринок цінних паперів» та «фондовий ринок». Проте в економічній енциклопедії під редакцією Мочерного С. міститься трактування вищезазначених понять.

Усинець-Ходаківська В., Костюкевич О., Лятамбор О. під фондовим ринком розуміють сукупність його учасників та правовідносин між ними, щодо розміщення обігу та обліку цінних паперів і похідних деривативів. Українське законодавство трактує ринок цінних паперів (фондовий ринок) як сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [3].

### **3. Функціональна складова фондового ринку**

З функціональної точки зору Марк Левінсон, розглядаючи фондовий ринок як складову фінансового ринку зазначає, що фінансові ринки мають різні форми і здійснюють свою діяльність у різний спосіб, проте всі вони (чи то високоорганізована Лондонська фондова біржа, чи неформальні обмінні пункти в африканських країнах) виконують такі функції [11, с. 2]:

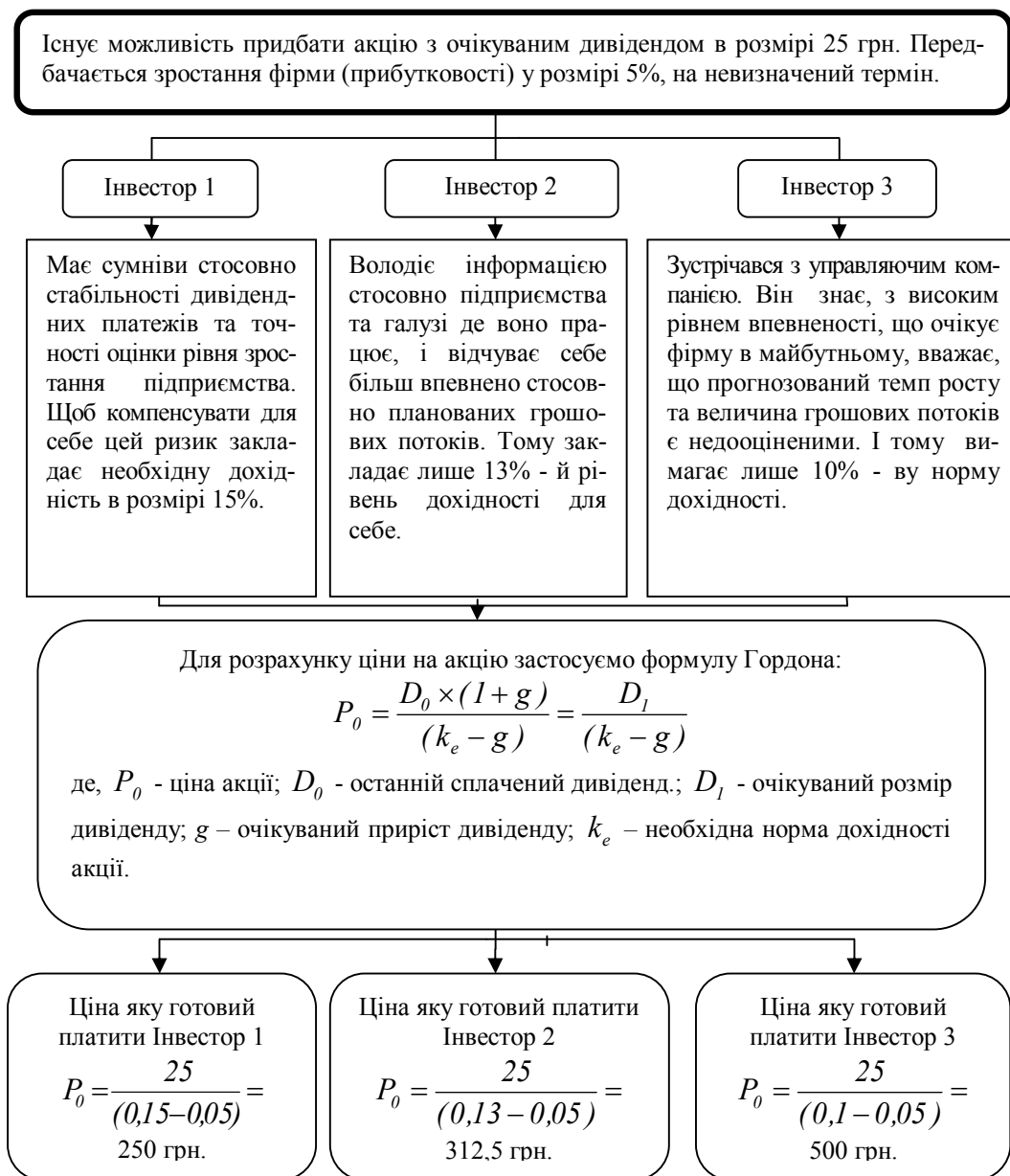
*1. Встановлення ціни.* Ціна унції золота чи однієї акції є не більшою і не меншою ніж та, за яку продавець готові її продати, а покупець — придбати. Ринок цінних паперів як елемент сформованої системи економічних відносин обслуговує виробничі відносини в частині мобілізації, накопичення і розподілу грошових ресурсів, призначених для розширеного відтворення. Участь ринку цінних паперів у системі виробничих відносин виражається через сукупність економічних відносин між інвесторами, емітентами та професійними учасниками ринку цінних паперів з приводу отримання дивідендів, інших фіксованих доходів, пов'язаних з володінням цінними паперами, фінансових результатів від операцій купівлі-продажу цінних паперів. Ефективність перерозподільної функції ринку цінних паперів підвищується, якщо ринкова ціна на цінні папери емітента встановлюється в умовах справедливого ціноутворення.

Крім цього варто зазначити, що на величину ціни інструментів фондового ринку значною мірою впливає інформація стосовно того чи іншого паперу, а також організації-емітента. Ситуація, коли один з учасників торгівельних операцій володіє більш повним і точним обсягом інформації, називається асиметричність інформації.

Обидві сторони, що приймають участь в угоді, мають певну інформацію про можливі майбутні результати такої угоди. Інформація вважається асиметричною, якщо одна сторона володіє певною істотною інформацією стосовно об'єкта угоди, яка не доступна для іншої сторони [10, с. 12].

Вплив інформації на процес формування ціни на акцію компанії наведений на рис. 2. Отже, як показує рис.2, той хто володіє достовірною і точною інформацією, може з більш високим рівнем точності оцінити фінансовий інструмент фондового ринку. Тому наявність правдивої, не викривленої інформації, її доступність для всіх учасників торгівельного процесу, є необхідною умовою для існування ефективних конкурентних відносин між гравцями фондового ринку і тому це обумовлює необхідність забезпечення ефективного державного контролю в цій сфері.

2. *Оцінка активів.* Ринкові ціни представляють собою найкращий спосіб визначення, вартості фірми, її активів, або майна. Це важливо не тільки для тих, хто здійснює купівлю та продаж бізнесу, а й для регуляторних інституцій. Специфіка функції оцінки активів ринку цінних паперів полягає в тому, що ціна цінного паперу є грошовою оцінкою капіталу, так як після обміну її на гроші інвестора ніякої іншої вартості у неї не з'являється.



**Рис. 2. Вплив рівня проінформованості на формування цін на акції**

*Примітка:* складено автором самостійно

У капітала є тільки одна мета – безмежне зростання, а тому і загальна оцінка (ціна) цінного паперу в якості оцінки капіталу звичайно має тенденцію до зростання [2, с. 31].

3. Арбітраж. Тобто це означає регулювання (за допомогою конкретних фондових операцій) різних суспільних процесів. Наприклад, шляхом проведення операцій з цінними паперами регулюється обсяг грошової маси в обігу. Продаж державних цінних паперів на ринку скорочує обсяг грошової маси, а їх купівля державою, навпаки, збільшує цей обсяг.

Ринок цінних паперів як інструмент ринкового регулювання відіграє важливу роль. До допоміжних функцій фондового ринку можна віднести використання цінних паперів у приватизації, антикризовому управлінні, реструктуризації економіки, антиінфляційній політиці [ 1, С.11 ].

4. *Залучення капіталу.* Фірми часто потребують фінансові ресурси на будівництво нових об'єктів, заміну обладнання або розширення свого бізнесу. Такі інструменти фондового ринку як акції, облігації надають можливість це зробити. Як приклад, активна політика з емісії акцій компанією «Apple», дала їй змогу значно наростити величину капіталу за останні роки (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

#### Взаємозв'язок між емісією акцій та зростанням капіталу компанії “Apple”

Показники	2009	2010	2011	2010/2009	2011/2010
				Δ	Δ
Кількість акцій, млн.шт.	899,806	915,97	929,277	16,164	13,307
Акціонерний капітал, млрд. дол. США	31,64	47,791	76,615	16,151	28,824
Загальна величина капіталу, млрд.дол.США	47,501	75,183	116,371	27,682	41,188

*Примітка:* складено автором на основі [6].

5.*Проведення комерційних операцій.* На фондовому ринку завдяки наявності різних учасників здійснюється укладанням комерційних угод (купівлі - продажу) , та отримання прибутку на основі коливань курсів цінних паперів. В процесі укладання угод між учасниками торговельних операцій, стосовно купівлі-продажу інструментів фондового ринку, мають місце транзакційні витрати.

#### 4. Моделі, бар'єри та умови розвитку фондового ринку

Функціональна складова фондового ринку та наявність тих чи інших учасників на ньому обумовлена певною моделлю ринку цінних паперів. Історично обумовлено існування трьох основних моделей фондових ринків табл.1.2.



Таблиця 1.2

## Коротка характеристика основних моделей ринків цінних паперів

Основні параметри	Англо – американська (англосаксонська, небанківська) модель	Європейсько-континентальна (германська, банківська) модель	Змішана модель
1. Країни де наявна модель	США, Англія, Канада, Австралія	Німеччина, Франція, інші європейські країни	Японія, Україна, Росія
2. Інструменти ринку	Найвний великий різновид інструментів, проте найбільш вагомими є акції.	Боргові інструменти, переважно облігації. Ринок акцій розвинений не в достатній мірі.	Висока частка пайових цінних паперів, обсяги випуску боргових зобов'язань активно зростають
3. Роль банківського сектору	Поділ банків на інвестиційні та комерційні, останні відокремлені від фондового ринку.	Комерційні банки здійснюють свою діяльність як на ринку традиційних банківських послуг, так і в якості професійних учасників ринку цінних паперів.	Участь як банківських структур, так і посередників ринку цінних паперів, створення дочірних структур інститутційних інвесторів та банківських конгломератів
4. Рівень державного регулювання	Незначний рівень регулювання, проте на лібералізованих ринках проводиться строгий нагляд, що забезпечує чесне ведення бізнесу і знижує ризики.	Рівень впливу держави на ринок цінних паперів значно вище ніж в англо-американській моделі.	Характерне як державне регулювання так і вплив саморегулювних організацій

*Примітка:* складено автором на основі [4, с. 16-22; 5, с. 41 ]

Особливості функціонування та розвитку фондового ринку залежать не тільки від моделі ринку, а й від державної фінансово-економічної політики. Успішні умови, які забезпечують ефективний розвиток ринку цінних паперів, запропоновані Б. Садвіксом у «Equity Market Development in Developing Countries» рис. 3. Як видно з рисунку, умови що забезпечують ефективний розвиток ринку цінних паперів є багаточисленними та різноманітними, тому їх створення учасниками ринку без активного державного втручання, що передбачає сприяння та стимулювання його розвитку, є неможливим. Здійснюючи діяльність та знаходячись під впливом того чи іншого середовища, суб'єкти ринку цінних паперів стикаються з рядом перешкод (бар'єрів), до яких можна віднести наступні:

1. Бар'єри інформаційного поля – сукупність факторів, що перешкоджають ефективному обміну інформацією між учасниками фондового ринку (закритість доступу до інформації, неповне та недостовірне розкриття інформації, несвоечасність надання необхідних даних, неправомірне розповсюдження інсайдерської інформації);

2. Бар'єри адміністративно-правового поля – нормативно-правові обмеження з боку органів, що здійснюють регулювання ринку цінних паперів, (адміністративне регулювання відносин між учасниками ринку, встановлення різних вимог до учасників ринку, що є запереченням принципу конкурентності);

3. Бар'єри фінансового характеру – економічні обмеження кількості учасників ринку, що забезпечується за рахунок високої вартості виходу на ринок (підвищений розмір комісійної винагороди брокерів, біржових та депозитарних зборів, висока вартість отримання інформації для прийняття управлінських рішень, неефективна система оподаткування);

4. Бар'єри організаційного характеру – відмінності в організації роботи учасників ринку (відмінності в правилах та умовах проходження лістингу, не ринкові критерії допуску учасників до торгів, неузгодженість стратегії розвитку фондових бірж);

5. Бар'єри технологічного характеру – відмінності в технологіях, що дозволяють заключати та виконувати угоди (різне програмне забезпечення торговельних процесів на організаторах торгівлі, різні способи розкриття інформації торговельними системами);

Часові бар'єри – різний час проведення торговельних, затримка відправки заявок на купівлю і продаж цінних паперів.

6. Бар'єри регулятивного характеру – представляють неефективність системи регулятивних заходів, введення надлишкових органів, що виконують функції контролю та регулювання діяльності учасників ринку цінних паперів.

### **Висновок**

Таким чином, підводячи підсумок проведеного дослідження, стосовно сутності поняття «фондовий ринок («ринок цінних паперів») можна сказати, що це сукупність установ, організацій та учасників, які взаємодіють між собою з приводу торгівлі цінними паперами, здійснюючи тим самим перерозподіл грошових ресурсів в економіці. Ринок цінних паперів називають «фондовим», оскільки основна ціль виходу підприємств на нього – залучення до свого фонду додаткових фінансових ресурсів за рахунок продажу частки підприємства або отримання позики.

Фондовий ринок, виконуючи функцію перерозподілу грошових ресурсів, являє собою систему економічних відносин, які включають в себе зв'язки, що встановлюються між суб'єктами економічної діяльності в результаті торгівлі, міграції робочої сили, руху грошових ресурсів і науково-технічної діяльності. Забезпечення ефективного розвитку та стабільного функціонування ринку цінних паперів, подолання бар'єрів, що перешкоджають такому розвитку, створення необхідних умов, які б сприяли становленню та стабільній діяльності фондового ринку, можливо лише за активної та тісної взаємодії учасників ринку та органів державної влади.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 270 с.
2. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2007. – 379 с.
3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-IV від 23.02.2006 / Верховна Рада України [Електронних ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
4. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг : учебное пособие / Я.М.Миркин. – М., 2002. – 88с.
5. Павлов В.І. Формуванні інституційної системи ринку цінних паперів в Україні : [монографія] / В.І. Павлов, Н.М. Кондрацька. – Рівне.: НУВГП, 2011. – 294с.
6. Річна фінансова звітність корпорації «Apple». Офіційний веб-сайт компанії «NASDAQ OMX» [Електронних ресурс]. – Режим доступу: <http://files.shareholder.com/downloads/AAPL/2057622651x0xS1193125-10-23 80 44/320193 /filing.pdf>.
7. Сорос Дж. Алхимия Финансов / Джордж Сорос. пер. с англ. - М. : ИНФРА-М, 2001. – 416с.

зростання заощаджень, як ключового джерела інвестицій	стійке зростання економіки	наявність середнього класу та акціонерних товариств	наявність національного підприємництва	зростання популяриності інвестування в цінні папери	слабка чи помірна інфляція
політична стабільність	впевненість населення в «завтрашньому дні» (стимул для інвестування)	наявність економічних свобод, вільних від централізованого планування		відсутність загрози націоналізації	
наявність законів, які покликані захищати інтереси інвесторів та підприємств	однакові умови функціонування державних та приватних компаній	здатність судової системи швидко та справедливо вирішувати ділові конфлікти			
наявність альтернатив банківським кредитам	відсутність банківського контролю над фінансовою системою і не фінансовими компаніями	наявність фахівців фондового ринку		наявність системи збору, обробки та розповсюдження інформації	
можливість купити акції за справедливою ціною	наявність недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та інших організацій які формують інституційний сектор ринку				
саморегулювання професійних учасників ринку цінних паперів	сприяння держави у розвитку ринку цінних паперів	державне регулювання інвестиційного бізнесу		перехід до системи фінансової звітності, що захищає інтереси акціонерів та кредиторів компанії	
незалежність центрального банку країни від законодавчої та виконавчої гілки влади	гнучкість відсоткових ставок, особливо на цінні папери			помікрювана валютна політика, що базується на розумінні наслідків валютних обмежень для міжнародних інвестицій	
рівне оподаткування доходів конкуруючих фінансових інструментів	помірне оподаткування підприємств			податкові пільги для довгострокових інвесторів	
податкові стимули для компаній, що здійснюють перший випуск цінних паперів	відсутність подвійного оподаткування			забезпечення диверсифікації та збереження інституціональних інвестицій	
можливість національних компаній розміщувати свої цінні папери на закордонних ринках і навпаки	залучення прямих іноземних інвестицій			участь у міжнародних організаціях, що сприяють розвитку фондового ринку	

*Рис. 3. Умови ефективного розвитку ринку цінних паперів  
Складено автором на основі [13, с. 58-59]*

8. Унинець-Ходаківська В. П., Ринок фінансових послуг: теорія і практика. Вид. 2-ге, доп. і перероб: Навчальний посібник./ В. П. Унинець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.

9. Шарп У. Інвестиції. / У. Шарп, Г. Александр, Дж Бэйли. пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2001. – XII. – 1028с.

10. Bradfield, J. Introduction to the economics of financial markets / James Bradfield. Oxford University Press, Inc. New York, USA, 2007. – 490p.

11. Levinson M. Guide to financial markets. Profile Books Ltd. London, Great Britain, 2005. – 250p.

12. Mishkin F., Eakins S. Financial Markets and Institutions. Pearson Addison-Wesley (USA), 2006. –730p.

13. Sudweeks B. Equity Market Development in Developing Countries. New York: Praeger Publishers, 1989. – 207p.

## 4. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І КОНТРОЛЬ

УДК 657.6:657.21

Куцик П. О.

### ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

***Анотація.** Розглянуто систему внутрішнього контролю розрахункових операцій в управлінні будівельним підприємством. Запропоновано основні напрями удосконалення організації контролю. Охарактеризована методика внутрішнього контролю діяльності будівельних підприємств.*

**Ключові слова:** внутрішній контроль, розрахункові операції, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, будівельне підприємство

Kutsyk P.

### INTERNAL CONTROL PAYMENT TRANSACTIONS IN THE MANAGEMENT OF BUILDING ENTERPRISE

***Summary.** Considered the system of internal control payment transactions in management of building enterprise. Proposed main directions of improvement the organization of control. Internal control method of building enterprises is described.*

**Keywords:** internal control, payment transactions, accounts receivable, accounts payable, enterprise

#### 1. Вступ

У сучасних умовах господарювання системне функціонування підприємств вимагає суттєвого перегляду організаційно-методичних засад внутрішнього контролю, незалежно від його виду діяльності та організаційно-правової форми.

Розрахункові операції є важливою складовою фінансово-господарської діяльності підприємства, які нерозривно пов'язані з вхідними та вихідними грошовими потоками, що складають основу процесу забезпечення безперервної діяльності. Невчасне надходження грошових коштів і здійснення розрахунків за зобов'язаннями призводить до зниження ліквідності, платоспроможності та ділової активності підприємства.

Правильна побудова розрахункових операцій у будівельних підприємствах забезпечує стійкість оборотності оборотних засобів, зміцнення договірної і розрахункової дисципліни та поліпшення фінансового стану. З іншого боку, раціональна організація розрахункових операцій, правильність постановки суворого обліку попереджають негативні наслідки за цими операціями. Своєчасне проведення розрахунків між замовниками, забудовниками та підрядниками є запорукою виконання будівельно-монтажних робіт і вчасного спорудження об'єктів будівництва насамперед житлового.

## **2. Стан вивчення проблеми**

Питання щодо системи контролю розрахункових операцій у своїх працях частково досліджували вчені Т. А. Бутинець [1], Р. О. Костирко [4], Я. Д. Крупка, В. Ф. Максимова, Г. О. Москалюк [6], Л. В. Нападовська, К. І. Редченко [11], В. П. Пантелєєв, С. М. Петренко [9], В. О. Озеран [8], В.О. Шевчук [13] та ін. Проте слід зазначити, що в сучасній економічній літературі залишається невирішеними питання організації та методичного забезпечення контролю розрахункових операцій у житловому будівництві, що підвищує актуальність проведеного нами дослідження. Тому, потребують дослідження питання внутрішнього контролю розрахункових операцій в системі управління будівельним підприємством, визначення регламентних процедур контролю з розподілом контрольних функцій за центрами відповідальності.

## **3. Організаційні аспекти контролю розрахункових операцій**

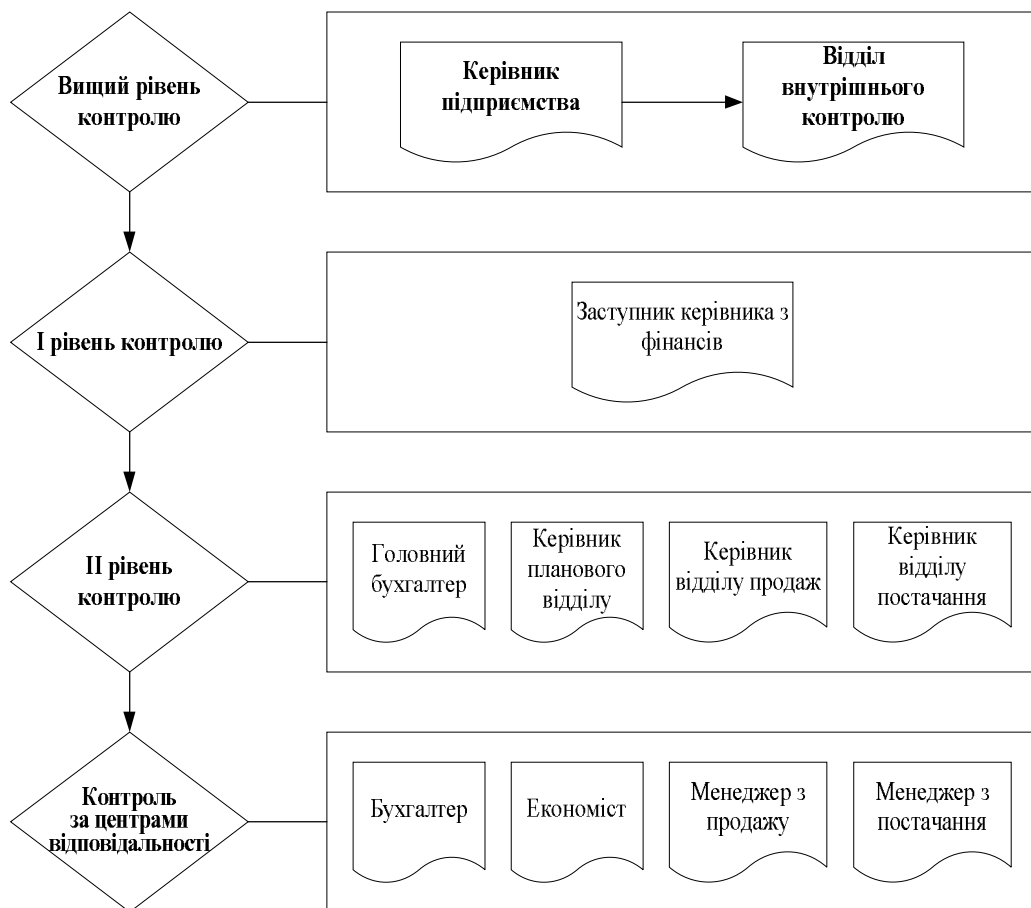
Внутрішній контроль – самостійна функція управління, яка виступає засобом налагодження зворотних зв'язків, завдяки чому управлінський персонал підприємства чітко простежує хід виконання прийнятих ним рішень. Це дає змогу своєчасно реагувати на відхилення в роботі підконтрольних центрів відповідальності від заданої мети й відповідно коригувати їх діяльність.

Раціональність та оптимальність внутрішнього контролю, як складної багатоврівневої системи, забезпечують не окремі операції або процедури, а системний підхід до організації як кожного етапу, так і контрольного процесу в цілому, а також адаптування завдань, інформаційної бази та порядку проведення контрольних процедур до особливостей об'єкта контролю [13].

Метою внутрішнього контролю розрахункових операцій на будівельних підприємствах є достовірне та своєчасне відображення даних у носіях облікової інформації. Система контролю на об'єкті дослідження передбачає здійснення перевірки за дотриманням планових показників, налагодження системності за строками оплати платежів, контроль за виконанням умов договору зі сторони контрагентів, пошук резервів зростання ліквідності, платоспроможності та ділової активності підприємства в процесі реалізації функцій управління.

Завданням внутрішнього контролю розрахункових операцій на будівельному підприємстві є контроль за достовірністю формування інформації про розрахункові операції в системі бухгалтерського обліку та звітності.

Внутрішній контроль розрахункових операцій на досліджуваних підприємствах функціонує не системно, про що свідчить відсутність належного інформаційного забезпечення, відлагодженої системи контролю за центрами відповідальності відповідно до організованої системи обліку. Проблеми її функціонування ускладнюються і через відсутність єдиного підходу до організації контролю за розрахунковими операціями, а також перекладання контрольних функцій інших структурних підрозділів на бухгалтерію підприємства. Для вирішення вищезазначених проблем пропонуємо побудову системи внутрішнього контролю відповідно до структурної побудови будівельних підприємств (рис. 1).



**Рис. 1. Організація внутрішнього контролю розрахункових операцій на будівельному підприємстві**

Центрами відповідальності за розрахунковими операціями виступають бухгалтерія, планово-економічний відділ, відділи постачання та продажу. Безпосередній контроль за розрахунковими операціями здійснюватимуть працівники кожного структурного підрозділу, які виконуватимуть контрольні функції з покладеними на них посадовими обов'язками.

Ефективне проведення внутрішнього контролю супроводжується фордуванням інформаційного забезпечення, яке використовується для виконання контрольних процедур [9]. Інформаційну базу внутрішнього контролю розрахункових операцій формують: документи фінансово-розрахункового планування (програми, плани, кошториси, бюджети, прогнози баланси тощо); носії первинної та зведеної облікової інформації (в тому числі управлінська звітність).

#### **4. Методичні аспекти контролю розрахункових операцій**

Основними напрямками контролю розрахункових операцій на будівельних підприємствах є: дотримання вимог чинного законодавства при укладанні контрактів (договорів); стан розрахунків між замовником і підрядником та правиль-

ність відображення фінансово-господарських операцій, пов'язаних з будівництвом у бухгалтерському обліку та звітності; правильність визначення вартості будівництва (вартість будівельно-монтажних робіт); організацію будівництва, авторський нагляд, виконання проектно-вишукувальних робіт; витрати, пов'язані з комплектацією матеріалами й обладнанням тощо) [2].

Ефективно відлагоджена система контролю таких процесів дає змогу не лише якісно вести облік, а й ефективно здійснювати управління за рухом вкладених грошових коштів, що не завжди використовуються за цільовим призначенням, а така ситуація веде до нестачі грошових вкладень та ризику недобудови об'єкта будівництва.

На початковому етапі впровадження контролю на будівельному підприємстві слід перевірити обґрунтованість та ефективність обраної стратегії відносин з контрагентами. Важливим є порядок класифікації партнерів підприємства, оскільки правильний розподіл відображає сутність розрахункових операцій, що є основою прийняття адекватних управлінських рішень.

Попередній контроль розрахункових операцій полягає у ретельному підборі клієнтів з метою мінімізації імовірності виконання ними зобов'язань. Для цього відділу внутрішнього контролю необхідно розробити критерії та показники, що сформулюють систему відбору надійних партнерів. Також здійснюється моніторинг системи обліку розрахункових операцій, визначається їх відповідність чинному законодавству та затвердженому Положенню про облікову політику підприємства.

Поточний контроль розрахункових операцій здійснюється з метою запобігання виникнення недоліків на стадії формування та здійснення розрахункових операцій будівельного підприємства. Одним з головних етапів поточного контролю є діагностика їх юридичного оформлення (укладання договорів) та економічного обґрунтування. Для цього контролюють відповідність змісту договорів чинному законодавству, повноту відображення прав й обов'язків сторін і відповідальність за порушення невиконання умов договору, строки та умови розрахунків.

Під час здійснення контролю розрахункових операцій з метою документального підтвердження виду, обсягу та вартості виконаних підрядником будівельних робіт, стану розрахунків за виконані роботи необхідно провести зустрічні звірки. Результативність контролю розрахункових операцій залежить від моніторингу та аналізу величини дебіторської й кредиторської заборгованості та їх впливу на фінансовий стан підприємства [6]. На даному етапі визначають допустимий розмір дебіторської заборгованості з метою недопущення у зниженні грошових потоків та виникненні безнадійних боргів, що безпосередньо впливає на економічну безпеку підприємства [5, с. 235]. Також визначають оптимальне співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю, що є важливим для їх оборотності.

При виконанні умов договору підряду в частині здійснення робіт і проведення розрахунків за виконання роботи здійснюється перевірка дотримання кошторису в цілому та в частині виконання окремих видів робіт (за етапами їх виконання) та термінів розрахунків за виконаними роботами [10]. У випадку якщо будівельне підприємство отримує кошти під будівництво від фонду фінансування будівництва (управитель, пайовик), то зобов'язане здійснювати контроль

за цільовим використанням таких коштів за етапами будівництва. При перевірці відповідності використання коштів, отриманих як цільове фінансування об'єктів будівництва, з'ясується, чи не фінансувалися за виділені кошти інші об'єкти будівництва, чи не витрачалися кошти на придбання будівельних матеріалів й інших товарно-матеріальних цінностей, які не пов'язані з проведенням запланованого обсягу робіт, та на потреби, що не стосуються даного об'єкта будівництва. Також доцільним є складання та подання замовнику будівництва звіту про цільове використання коштів виділених на будівництво (за етапами будівництва), оскільки управитель веде облік за об'єктами будівництва і в інтересах довіритель з'являється контроль за цільовим використанням таких коштів, що, у свою чергу, зобов'язаний забезпечити забудовник.

Основні етапи внутрішнього контролю розрахункових операцій на будівельному підприємстві відображено у табл. 1.

*Таблиця 1*

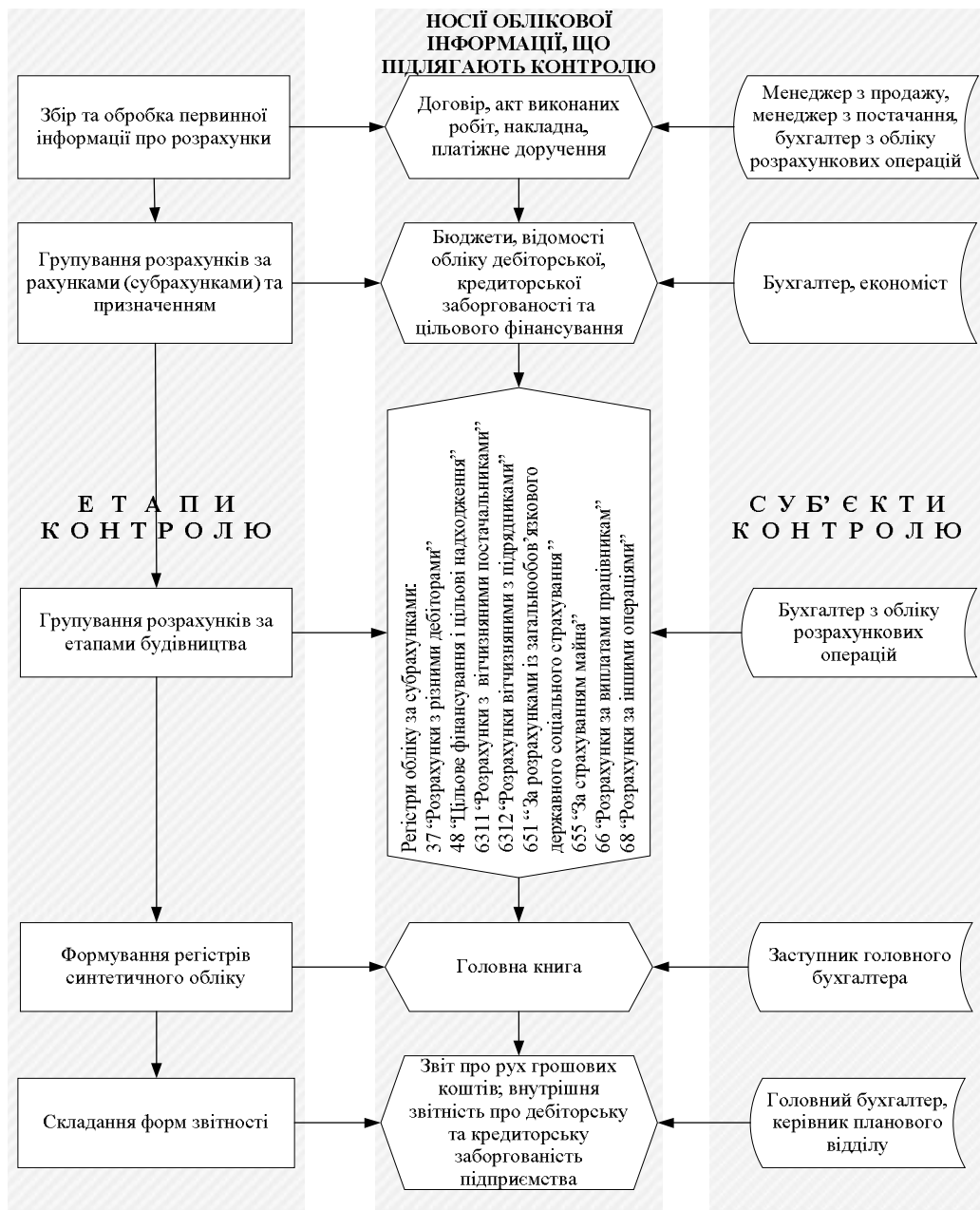
**Етапи внутрішнього контролю розрахункових операцій  
на будівельному підприємстві**

<b>Напрями контролю</b>	<b>Джерела інформації</b>	<b>Користувачі інформації</b>
Контроль цільового фінансування і цільового надходження грошових коштів	Договір, виписки банку, бюджету, кошториси, розрахунки, робочі таблиці	Керівництво підприємства, плановий відділ, бухгалтерія
Контроль руху грошових коштів	Бюджети, розрахунки, таблиці, додатки	Керівництво підприємства, плановий відділ, бухгалтерія
Контроль за формуванням дебіторської заборгованості	Відомість контролю дебіторської заборгованості, додатки, інформація ринку покупців	Керівництво підприємства, відділ продаж, плановий відділ, бухгалтерія
Контроль за формуванням кредиторської заборгованості	Відомість контролю кредиторської заборгованості, додатки, інформація ринку постачальників та підрядників, робочі таблиці	Керівництво підприємства, відділ постачання, плановий відділ, бухгалтерія
Контроль розрахунків за страхуванням	Законодавство про страхування майна, кошториси, розрахунки	Плановий відділ, бухгалтерія, керівництво підприємства
Контроль розрахунків за виплатами працівникам	Бюджети, кошториси Розрахунки, Відомість нарахування заробітної плати	Керівництво підприємства, бухгалтерія,

З метою здійснення контролю розрахункових операцій на будівельних підприємствах нами запропонована методика, що подана на рис. 2.

Важливою складовою ефективною системи внутрішнього контролю розрахункових операцій є наявність внутрішньої звітності, що надає управлінському персоналу вчасну інформацію для прийняття адекватних рішень. До видів і форм такої звітності за розрахунковими операціями доцільно віднести бюджети руху грошових потоків, дебіторської і кредиторської заборгованостей; відомості контролю про стан розрахунків з дебіторами та постачальниками й підрядниками та іншими розрахунковими операціями підприємства.





**Рис. 2. Методика внутрішнього контролю розрахункових операцій на будівельному підприємстві**

Вказані носії дають змогу отримувати своєчасну та достовірну інформацію необхідну для оперативного контролю щодо визначення тенденцій зміни у розрахункових операціях підприємства, формуванні чистого грошового потоку за відповідний період. Використання в господарській діяльності вище зазначених документів покращить ефективність рішень і якісно вдосконалить систему внутрішнього контролю за розрахунковими операціями будівельних підприємств.

## 5. Висновки

Таким чином, запровадження до діючої системи контролю пропозицій з удосконалення організації і методики внутрішнього контролю розрахункових операцій у житловому будівництві дасть змогу створити адекватну систему управління. При цьому, найважливішою передумовою ефективного здійснення контролю розрахункових операцій є впровадження на підприємстві системи обліку і контролю на основі виділення центрів відповідальності, що дозволяє делегувати повноваження та відповідальність за результати діяльності, а також оперативну управляти розрахунками підприємства.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бугинець Т. А. Внутрішній контроль виробничої діяльності підприємства: управлінський підхід / Т. А. Бугинець // Вісник ЖДТУ : зб. наук. праць. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – № 1(43). – С. 28-32.
2. Головацька С. І. Внутрішній контроль будівельних підприємств: управлінський та організаційний аспекти / С. І. Головацька : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=42440>.
3. Деякі питання виконання підготовчих і будівельних робіт : постанова Кабінету Міністрів України від 13.04.2011 р. № 466 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/466-2011-p>.
4. Костирко Р. О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація : [монографія] / Р. О. Костирко. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. – 728 с.
5. Куцик П. О. Аналітичні аспекти управління дебіторською заборгованістю та її прогнозуванням / П. О. Куцик // Торгівля, комерція підприємництво : зб. наук. праць / [ред. кол. : В. В. Апопій, Ю. А. Дайновський, С. В. Скибінський та ін.]. – Львів : Львівська комерційна академія, 2010. – Вип. 11. – С. 234-239.
6. Москалюк Г. О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості : напрями удосконалення і розвитку / Г. О. Москалюк : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1899>
7. Носач Л. Л. Вплив стану дебіторської та кредиторської заборгованостей на рух грошових потоків підприємств оптової торгівлі / Н. Л. Носач, О. Власова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі : зб. наук. праць. – Харків : ХДУХТ, 2009. – Вип. 1 (19). – С. 262-267.
8. Озеран В. О. Контроль у системі управління діяльністю підприємств / В. О. Озеран, М. Ю. Чік // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” (Сер. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку). – Львів, 2012. – № 722. – С. 172-176.
9. Петренко С. М. Контрольно-аналітичний механізм в управлінні бізнесом підприємства : [монографія] / С. М. Петренко, І. В. Сіменко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – 232 с.
10. Поліщук І. Р. Удосконалення внутрішнього контролю операцій з нерухомістю: організаційно-методичний підхід / І. Р. Поліщук, І. А. Юхименко-Назарук // Вісник ЖДТУ : збір. наук. праць (Сер. Економічні науки). – Житомир : ЖДТУ, 2011. Вип. 4 (58). – С. 111-115.
11. Редченко К. І. Контроль і аудит на стратегічному рівні управління підприємством : [монографія] / К. І. Редченко. – Львів : ЛКА, 2011. – 360 с.
12. Сьомченко В. В. Грошові кошти та розрахунки як об'єкт бухгалтерського обліку і контролю / В. В. Сьомченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/.../54.pdf](archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/.../54.pdf)
13. Шевчук В. О. Проблеми ідентифікації об'єктів контролю господарських систем / В. О. Шевчук // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : тези доп. 9-ї міжнар. наук. конф. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – С. 10-11.

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ З ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

***Анотація.** У статті визначено місце бухгалтерського обліку в підготовці магістрів зі спеціальності 8.18010014 "Управління фінансово-економічною безпекою". Вказані фахівці здатні вирішувати проблеми зміцнення національної безпеки України, утворення недержавного сектору безпеки підприємництва, як складової частини національної безпеки держави, що відповідає сучасним вимогам і міжнародним стандартам.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, фінансово-економічна безпека, фахівці з безпеки, процес підготовки фахівців

Davidyuk T., Borymska K.

## ACCOUNTING IN TRAINING SPECIALISTS OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY

***Summary.** The article defines the place of accounting in training the master's degrees in the field 8.18010014 "Management of financial and economic security." These specialists are able to solve the problems of strengthening the national security of Ukraine, the formation of private security sector businesses, as component part of national security of our state which would answer modern requirements and international standards.*

**Keywords:** accounting, financial and economic security, specialists of security, the process of training specialists

### 1. Вступ

Сучасні умови діяльності підприємств є складними та небезпечними через наявність загроз, зумовленими дією як зовнішнього, так і внутрішнього середовища діяльності суб'єктів господарювання. Очевидним є той факт, що підприємницька діяльність є привабливою для таких антисуспільних явищ, як корупція, організована злочинність, промислове шахрайство, рейдерство, недобросовісна конкуренція, поширення комерційної таємниці та будь-яких інших видів витоку конфіденційної інформації через дії власного персоналу, конкурентів. Вкрай важко оцінити масштаби втрат підприємств, установ та організацій унаслідок таких явищ.

За результатами всесвітнього огляду економічних злочинів [1] у 2011 році в Україні: у 36 % підприємств зафіксували випадки економічної злочинності; третина підприємств не проводять оцінку ризиків шахрайства; незаконне привласнення майна (73 %), корупція та хабарництво (60 %) залишаються найпоширенішими видами економічної злочинності в Україні; кількість внутрішніх шахрайських операцій суттєво зросла; більшість українських респондентів, які зафіксували випадки шахрайства оцінюють збитки в розмірі до 5 млн. дол. США; 40 % злочинів були скоєні вищим керівництвом підприємств; кожен п'ятий працівник, який скоїв економічний злочин на підприємстві, не поніс покарання.

Тому створення умов цивілізованого розвитку підприємництва потребує захисту прав та інтересів підприємств, установ, організацій та напрацювання механізмів протистояння зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Вищевикладене свідчить про більш диференційований й спеціалізований підхід до підготовки фахівців, появу нових перспективних спеціальностей, однією з яких є спеціальність 8.18010014 “Управління фінансово-економічною безпекою”. Саме такі фахівці будуть спроможні на високому професійному рівні організувати та здійснювати заходи захисту комерційної таємниці й інтелектуальної власності, забезпеченню надійності персоналу, організації отримання інформації про конкурентне середовище, здійснення заходів з профілактики злочинів і протидії корупції, шахрайству, недобросовісній конкуренції та рейдерству.

Проте при підготовці таких фахівців у вищих навчальних закладах України виникають проблеми, пов’язані з різними підходами до самого поняття “фінансово-економічна безпека”, різними уявленнями про компетентнісні характеристики таких фахівців, а отже і методичними підходами до підготовки магістрів зі спеціальності “Управління фінансово-економічною безпекою” в сучасних умовах господарювання підприємств і розвитку вітчизняної системи вищої освіти.

## **2. Аналіз останніх досліджень та публікацій**

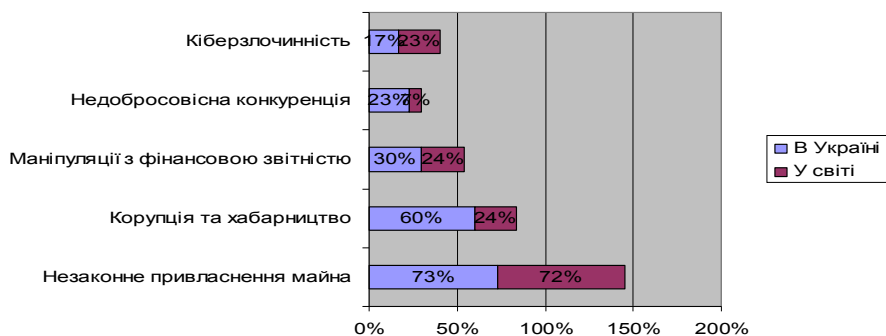
Проблемі управління фінансово-економічною безпекою підприємств присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них: І. П. Вознюк, В. М. Геєць, Н. М. Головай, К. С. Горячева, В. П. Дономарьов, А. В. Заїчковський, Т. О. Іванюта, Ю. Г. Кім, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, Г. Б. Козаченко, М. П. Лазаренко, О. М. Ляшенко, Н. О. Микитюк, К. В. Ніколаєнко, О. М. Підхомний, Л. І. Пославська, О. Г. Череп. Комплексний підхід до дослідження проблем обліково-інформаційного забезпечення в системі управління економічною безпекою підприємства розглядають лише окремі спеціалісти з бухгалтерського обліку, зокрема: І. А. Білоусова, С. М. Галузіна, Л. В. Гнилицька, Я. Д. Крупка, Є. М. Лапченко, Т. В. Момот, В. Ф. Палій, М. Г. Чумаченко, В. О. Шевчук та ін.

Враховуючи викладене, метою дослідження є визначення підходу до вивчення відповідних дисциплін (зокрема, бухгалтерського обліку) при підготовці фахівців з фінансово-економічної безпеки у вітчизняних вищих навчальних закладах з урахуванням здійснених наукових досліджень і розробити науково обґрунтовані рекомендації щодо їх вирішення.

## **3. Економіко-правові передумови підготовки фахівців з фінансово-економічної безпеки**

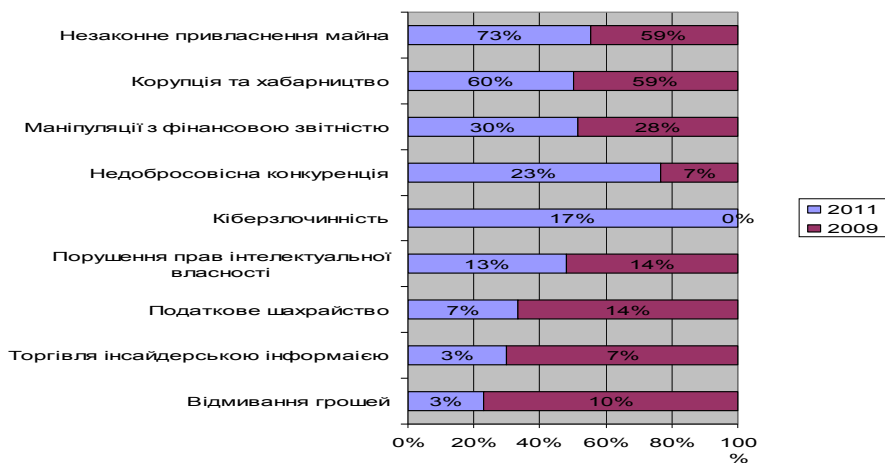
XXI століття можна охарактеризувати як етап, для якого проблема економічної безпеки підприємницьких структур стає не тільки темою наукових дискусій, але й предметом практичної діяльності підприємств. Невипадково значна частина правопорушень, зокрема рейдерських захоплень, відбуваються лише на тих підприємствах, які є фінансово стабільними, або навмисно “доведені” до банкрутства.

У 2011 році найбільш поширеним видом економічних злочинів в Україні було незаконне присвоєння майна (73 %), на другому місці – хабарництво та корупція (60 %), на третьому – маніпуляції з фінансовою звітністю (30 %) (рис. 1).



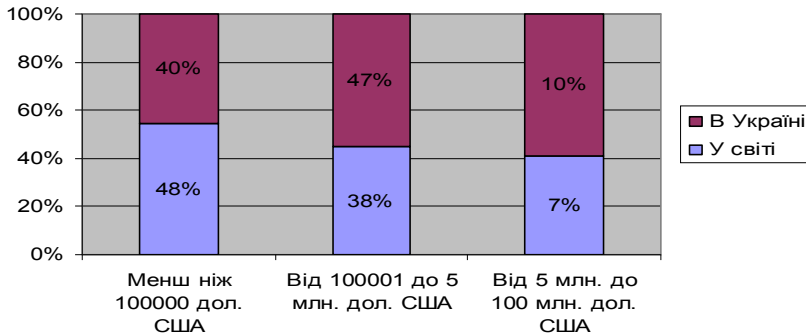
**Рис. 1. Найпоширеніші економічні злочини в Україні та світі [1]**

Кількість випадків незаконного присвоєння майна та недобросовісної конкуренції зроста майже на 15 % у порівнянні з 2009 роком. При цьому хабарництво і корупція та маніпуляції з фінансовою звітністю залишилися на тому ж рівні. У 2011 році помічене несуттєве збільшення частоти цих видів зловживань та збитків в них порівняно з 2009 роком (рис. 2).



**Рис. 2. Порівняння видів шахрайств в Україні в 2009 і 2011 роках**

Від економічної злочинності підприємства найбільше страждають підприємства, що надають фінансові послуги, роздрібна торгівля, виробництво споживчих товарів, промислове виробництво та професійні послуги. Серйозні економічні злочини на підприємствах України, збитки, від яких в 2011 році оцінені в 5 млн. доларів США, в переважній більшості скоюють власні співробітники, в меншій – зовнішні винуватці зловживань (клієнти, агенти, посередники, постачальники). Випадки шахрайства, які скоюють співробітники, зазвичай призводять до більших збитків, ніж при зловживаннях зовнішніх сторін. Наслідком економічних злочинів є не лише фінансові збитки (рис. 3), але й погіршення настроїв у трудовому колективі, зниження вартості акцій та бренду, погіршення ділових відносин з партнерами.



**Рис. 3. Фінансові збитки від економічних злочинів в Україні та світі у 2011 році**

На вітчизняних підприємствах більшість злочинів виявляють служба корпоративної безпеки та (або) служба внутрішнього аудиту. Напевне, саме тому відчутно зріс попит на управлінців різних рівнів, які мають спеціальну підготовку в такій специфічній сфері діяльності, як фінансово-економічна безпека. Науково обгрунтоване формування та використання фінансових ресурсів може забезпечити динамічний, інноваційний розвиток підприємства, який відповідає сучасним умовам і запобігає негативним впливам й загрозам. Саме тому підготовку фахівців з фінансово-економічної безпеки потрібно здійснювати з позицій різних економічних наук – бухгалтерського обліку, контролю, аналізу господарської діяльності та фінансів. Такий підхід дозволить теоретично глибше вивчити фінансово-економічну безпеку і реалізувати системну побудову науково обгрунтованих положень в практичній діяльності підприємства.

Існуючі публікації з даної проблеми дозволяють зробити висновок про відсутність концепції економічної безпеки підприємств, установ, організацій та шляхів її забезпечення. Якщо говорити про економічну безпеку в масштабах держави, то у серпні 1996 року Кабінетом Міністрів України була затверджена Концепція економічної безпеки, в якій під економічною безпекою розуміли “стан економіки, суспільства та інститутів державної влади, при якому забезпечується реалізація і гарантований захист національних економічних інтересів, прогресивний соціально-економічний розвиток України, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих внутрішніх та зовнішніх процесів”. Значне місце приділено подоланню економічних загроз національній безпеці в Концепції державної політики національної безпеки України.

У 2008 році Радою центральної спілки споживчих товариств України ухвалено постанову “Про Концепцію економічної безпеки споживчої кооперації України”. Так, Концепцією передбачено наступне визначення економічної безпеки: “стан захищеності суб’єктів господарювання від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів, при якому забезпечується стійка реалізація основних господарських інтересів та цілей статутної діяльності”. Також серед концепцій, направлених на забезпечення економічної безпеки, варто згадати і про Концепцію технічного захисту інформації в Україні, затверджену Постановою Кабінету Міністрів у 1997 році.

Тож переважним є підхід до економічної безпеки не як до економічної, а як юридичної або технічної категорії, що жодною мірою не відповідає сутності економічних явищ і становить сутність самостійних напрямків забезпечення безпеки, таких як правовий захист інтересів суб'єктів економічної діяльності, технологічна й інформаційна безпека.

За безпеку підприємств досить часто відповідають фахівці, які мають попередній досвід роботи в правоохоронних органах, що безсумнівно є надзвичайно корисним для їх професійної діяльності. Проте сучасні умови вимагають також поглиблених знань таких фахівців в економічній і фінансовій сферах, що сприятиме комплексному процесу управління фінансово-економічною безпекою підприємств. На кожному сучасному підприємстві є підрозділи з внутрішньої та фінансово-економічної безпеки, вакансії на яких заповнюються кадрами споріднених спеціальностей. Також відсутня підготовка фахівців, які б мали сучасну глибоку фундаментальну та практичну підготовку в галузі управління фінансово-економічною безпекою й водночас могли б займати керівні посади для здійснення ефективної організації такої роботи.

#### **4. Система підготовки фахівців з фінансово-економічної безпеки та місце обліку в ній**

Починаючи з 2007 року, відбулось активне обговорення питання щодо необхідності створення вітчизняної системи освітньої підготовки фахівців з безпеки підприємств, наукове забезпечення розвитку недержавної системи безпеки, адаптація міжнародних стандартів у цій галузі. Вперше це питання було розглянуто Радою Українського союзу промисловців і підприємців з корпоративної безпеки у лютому 2007 року. Також в 2007 році експертною радою Українського союзу промисловців і підприємців з корпоративної безпеки запропоновано створити в Україні систему підготовки фахівців з безпеки. Тож Україна стала першою країною на пострадянському просторі, де почали здійснювати підготовку таких фахівців.

Якщо говорити про розвинені країни світу, то підготовку фахівців з економічної безпеки компаній здійснюється за спеціальністю “security management” (менеджмент безпеки), яка може містити ряд спеціалізацій (приватний детектив, менеджер із забезпечення безпеки персоналу, менеджер з конкурентної розвідки за ОКР “бакалавр” та “магістр”). У США таких фахівців готують понад 30 вищих навчальних закладів, у Великобританії – 10, Німеччині – 7, Франції – 9, Латвії – 3 [5].

Наказом Міністерства освіти і науки України № 356 від 25.06.07 “Про затвердження Змін до Переліку напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у ВНЗ за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями” було введено нову спеціальності – 8.18010014 “Управління фінансово-економічною безпекою” за освітньо-кваліфікаційним рівнем “магістр” [3]. Робочою групою під керівництвом віце-президента Українського союзу промисловців і підприємців В. В. Крутова та директора Навчально-наукового інституту менеджменту безпеки Київського університету економіки та права “Крок” П.Я. Пригунова був розроблений і запропонований Галузевий стандарт освітньо-кваліфікаційної характеристики та освітньо-професійної програми підготовки магістра за спеціальністю 8.18010014 “Управління фінансово-економічною безпекою” кваліфікації 2414.2 “Професіонал з фінансово-економічної безпеки” та кваліфікації 2414.2 “Аналітик з питань фінансово-економічної безпеки”, та затверджений наказом МОН України від 13.12.2011 р. за № 1423. У варіативній частині ОКХ визначено типові функції, знання та вміння, необхідні

для виконання своїх обов'язків, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки підприємства, в ОПП ж наведено перелік та зміст дисциплін відповідних кваліфікацій.

Потреба у підготовці фахівців зі спеціальними ґрунтовними знаннями з питань фінансово-економічної безпеки у різних сферах економічної діяльності підприємства призвела до того, що до Класифікатора професій України було внесено зміни, які надають керівникам підприємств можливості віднині вводити на підприємстві відповідні посади. Так, зокрема, посади таких професіоналів-фахівців передбачені у Класифікаторі професій України (ДК 0003:2010), у другому розділі якого введена група професій за № 2414.2 “Професіонал з фінансово-економічної безпеки” та № 2414.2 “Аналітик з питань фінансово-економічної безпеки”. Ці професії та посади відповідали міжнародним стандартам “Сек’юриті менеджменту” (“Security management”).

Підготовку фахівців з безпеки підприємств, установ, організацій в Україні<sup>36</sup> здійснюється за такими спеціальностями (табл. 1).

Таблиця 1

**Напрями та спеціальності, в межах яких здійснюється підготовка фахівців з безпеки за ОКР “бакалавр”, “спеціаліст” і “магістр”**

№ з/п	Напрямок підготовки (спеціальність)	ОКР
1	6.170101 “Безпека інформаційних та комунікаційних систем”	бакалавр
2	6.170102 “Системи технічного захисту інформації”	бакалавр
3	6.170103 “Управління інформаційною безпекою”	бакалавр
4	6.170203 “Пожежна безпека”	бакалавр
5	7.04010603 та 8.04010603 “Екологічна безпека”	спеціаліст, магістр
6	7.17010101 та 8.17010101 “Безпека інформаційних і комунікаційних систем”	спеціаліст, магістр
7	7.17010201 та 8.17010201 “Системи технічного захисту інформації, автоматизації її оброблення”	спеціаліст, магістр
8	7.17010301 та 8.17010301 “Управління інформаційною безпекою”	спеціаліст, магістр
9	7.17010302 та 8.17010302 “Адміністративний менеджмент у сфері захисту інформації”	спеціаліст, магістр
10	7.17020301 та 8.17020301 “Пожежна безпека”	спеціаліст, магістр
11	8.17020302 “Управління пожежною безпекою”	магістр
12	8.18010014 “Управління фінансово-економічною безпекою”	магістр

Спеціальність “Управління фінансово-економічною безпекою” користується попитом серед представників державних органів, що запобігають зловживанням у сфері економіки та здійснюють боротьбу з економічною злочинністю (служба безпеки України, міліція, податкова служба, Державна фінансова інспекція тощо); працівникам приватних компаній, охоронних структур, банківсько-фінансових установ, які опікуються проблемами економічної безпеки підприємства.

<sup>36</sup> Постанова КМУ від 13.12.2006 р. № 1719 “Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у ВНЗ за ОКР “бакалавр”, Постанова КМУ від 27.07.2010 р. № 787 “Про затвердження переліку, спеціальностей за якими здійснюється підготовка фахівців у ВНЗ за ОКР “спеціаліст” і “магістр””



Відповідно до Національного класифікатора професій та затвердженого галузевого стандарту вищої освіти зі спеціальності 8.18010014 “Управління фінансово-економічною безпекою” випускники програми можуть працювати на вищому та середньому рівнях управління у лінійних та функціональних підрозділах організацій (що здійснюють економічну діяльність) різних форм власності та організаційно-правових форм, у тому числі у закладах освіти, науково-дослідних установах, зокрема на посадах: керівника підприємства; аналітика, професіонала з питань фінансово-економічної безпеки; професіонала з корпоративного управління, наукового співробітника (фінансово-економічна безпека підприємств, установ та організацій); економічного радника, консультанта з економічних питань, фахівця з організації майнової та особистої безпеки; економіста з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності; економічного радника; консультанта (оглядача) з економічних питань.

Незважаючи на введення таких професіоналів-фахівців у Класифікатор професій України та затвердження галузевих стандартів на підготовку фахівців даної категорії, ще є ряд питань, які потребують вирішення, зокрема:

- підміна економічної категорії різними явищами, які в тій чи іншій мірі розглядаються авторами як складові економічної безпеки;
- розбіжності у підходах до визначення економічної безпеки, що носять авторський характер, який часто не узгоджується з діючими нормативно-правовими документами та методичними розробками;
- недостатність методологічного забезпечення діяльності з дослідження проблеми економічної безпеки та її забезпечення;
- відсутність науково-обґрунтованих рекомендацій з включення до організаційної структури суб’єкта господарювання фахівців з економічної безпеки, їх статус, функції та посадові обов’язки.

Першим навчальним закладом, що розпочав підготовку спеціалістів з безпеки вже з 2007-2008 навчального року, став університет економіки та права “КРОК” (м. Київ).

У 2013-2014 навчальному році підготовку магістрів за спеціальністю “Управління фінансово-економічною безпекою” здійснюватимуть 16 вищих навчальних закладів України. З них шість закладів розташовані у містах Києві та Харкові, чотири заклади – у Львові та Сумах, по одному закладу – в обласних центрах Донецької, Кіровоградської, Луганської, Запорізької, Тернопільської областей і АР Крим (табл. 2).

Тож, як свідчать дані табл. 1, ліцензійний обсяг ВНЗ України, що здійснюють підготовки магістрів зі спеціальності 8.18010014 “Управління фінансово-економічною безпекою” (на денній та заочні формі навчання) становить 587 чол. Підготовка фахівців даної спеціальності передбачає півторарічне навчання студентів за освітньо-кваліфікаційним рівнем “магістр”. Такий фахівець є функціональним працівником системи управління, що об’єднує посаду, спеціальність та кваліфікацію. За своїм змістом і характером він вимагає різносторонньої, комплексної та інтегрованої підготовки.

Це свідчить про зацікавленість ВНЗ України в організації підготовки фахівців у галузі економічної безпеки, але без вирішення організаційних питань цей напрям не може ефективно розвиватися. Навчання працівників підприємств, установ, організацій, – відмічає Е.І. Низенько, – повинне передбачати наявність не лише теоретичних знань, але й практичних навичок, умінь [4]. Про недостатній рівень та якість підготовки фахівців з економічної безпеки відмічає в своїй

праці В.В. Крутов [2]. Автор стверджує, що більшість ВНЗ не формують системного підходу у фахівців з фінансово-економічної безпеки і не забезпечують вирішення сучасних проблем щодо їх підготовки для діяльності у сфері безпеки.

Таблиця 2

**Моніторинг підготовки магістрів за спеціальністю 8.18010014  
“Управління фінансово-економічною безпекою” ВНЗ України**

№ з/п	Навчальний заклад	Ліцензований обсяг, чол. (денна/заочна)	Кафедра відповідальна за підготовку фахівців
1	Харківський національний економічний університет	50/30	Інформація відсутня
2	Київський національний університет технологій та дизайну	50/0	Кафедра фінансів
3	Тернопільський національний економічний університет	50/0	Кафедра фінансово-економічної безпеки
4	Сумський державний університет	50/0	Кафедра адміністративного, господарського права та фінансово-економічної безпеки
5	Харківська національна академія міського господарства	30/30	Кафедра фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
6	Донецький національний технічний університет	30/30	Кафедра фінансів і банківської справи
7	Запорізький національний університет	30/0	Кафедра фінансів і кредиту
8	Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля	30/0	Кафедра менеджменту та економічної безпеки
9	Українська академія банківської справи НБУ (м. Суми)	30/0	Інформація відсутня
10	Феодосійська фінансово-економічна академія Київського університету ринкових відносин	25/0	Кафедра фінансів та управління фінансово-економічною безпекою
11	Національний університет “Львівська політехніка”	25/0	Кафедра адміністративного та фінансового менеджменту
12	Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (м. Київ)	25/0	Фінансово-економічний факультет
13	Кіровоградський національний технічний університет	25/0	Інформація відсутня
14	Львівський державний університет внутрішніх справ	15/15	Кафедра фінансово-економічної безпеки
15	Харківський національний університет радіоелектроніки	15/0	Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою
16	Університет економіки та права “КРОК”, м. Київ	2/0	Навчально-науковий Інститут менеджменту безпеки
<b>Разом</b>		<b>587 чол.</b>	<b>х</b>

Головна мета підготовки магістрів з “Управління фінансово-економічною безпекою” – поєднати економічну підготовку і знання у сфері інформаційної та економічної безпеки.

Кого ж зараховують на навчання в магістратуру за цією спеціальністю? Так, зокрема, в університет економіки та права “КРОК” (м. Київ) та в Запорізькому національному університеті приймаються громадяни України, які мають базову (рівень бакалавра за галузями знань “Економіка та підприємництво”, “Менеджмент”, “Право”, “Інформаційна безпека”) або повну вищу освіту (рівень спеціаліста, магістра чи вища освіта, здобута до запровадження в Україні ступеневої вищої освіти, незалежно від спеціальності).

В Харківському національному економічному університеті та Східноукраїнському національному університеті ім. В. Даля на навчання приймаються особи з дипломами бакалавра, спеціаліста, магістра галузей знань “Менеджмент і адміністрування”, “Економіка та підприємництво”, “Право”, “Соціально-політичні науки”, “Цивільна оборона”, “Гуманітарні науки”, “Інформаційна безпека”, “Соціальне забезпечення”, “Військові науки, національна безпека, безпека державного кордону” та ін.

Аналіз наведених даних свідчить, що в переважній більшості для підготовки фахівців з фінансово-економічної безпеки використовуються спеціальності галузі знань “Економіка та підприємництво”. Тобто навчальні заклади надають перевагу підготовці аналітиків з фінансово-економічної безпеки, які здійснюють не лише кафедри управління фінансово-економічною безпекою, але й кафедри з фінансів, менеджменту та бухгалтерського обліку.

Здобуття даної спеціальності найбільш актуальним є для наступних категорій потенційних абітурієнтів. По-перше, це молоді фахівці, які закінчують навчання за освітньо-кваліфікаційними рівнями бакалавра, спеціаліста, магістра та планують свою подальшу професійну діяльність у сфері фінансово-економічної безпеки. По-друге, це працівники державних, банківських установ, страхових компаній та служб безпеки підприємств, які мають досвід роботи у цій сфері, проте потребують відповідного оновлення знань чи перекваліфікації. Адже доволі часто у правоохоронних структурах працюють ті, хто має лише юридичну освіту, але їм доводиться працювати на посадах, де потрібно протидіяти економічній злочинності. Тому постає необхідність в отриманні додаткової освіти у сфері економічної безпеки, яка допоможе більш кваліфіковано виконувати свою роботу. Напевно, тому цю спеціальність часто розглядають як один із варіантів підвищення кваліфікації.

Якщо виходити з того, що за допомогою освіти студент отримує теоретичну підготовку з обраної спеціальності й виробляє практичні навички, то на сьогодні можна сміливо констатувати: підготовка всебічно освічених фахівців у сфері забезпечення економічної безпеки – неможлива. Можна говорити лише про підготовку фахівців за окремими напрямками цієї діяльності. Якщо проаналізувати діяльність освітніх установ, що пропонують послуги з підготовки фахівців у сфері економічної безпеки, то даний висновок отримає практичне підтвердження. Випускники отримують кваліфікацію юристів (цивільне право) чи економістів без вказівки на підготовку з питань забезпечення економічної безпеки.

Наступною важливою проблемою, яка вимагає вирішення, є відсутність посад в організаційній структурі підприємств, установ, організацій для фахівців у

сфері забезпечення економічної безпеки. Через це випускники не можуть бути працевлаштовані у відповідності з отриманою кваліфікацією і змушені йти працювати туди, де є вакансії юристів та економістів. Тож навчальні заклади, виходячи зі своїх можливостей або внутрішніх поглядів, більше концентруються на юридичний, економічний або технічний напрями. Проте, кваліфікований спеціаліст повинен володіти системними знаннями: і економічними, і юридичними, і технічними з невеликим акцентом на економічну складову, щоб він міг правові положення або технічні рішення оцінювати в грошовому еквіваленті. Він повинен добре розбиратися як у питаннях виробничого менеджменту, так і в різних аспектах управління персоналом. Всебічні знання дозволять йому врахувати вплив різноманітних факторів на економічне становище в економічних категоріях, оцінити стан економічної безпеки на поточний момент, перспективи та напрями його трансформації, запропонувати комплекс заходів з підтримання або підвищення рівня економічної захищеності, а також керувати виконанням заходів щодо забезпечення економічної безпеки різних структур і контролювати їх результати. Звичайно, збереже своє значення і підготовка фахівців з більш вузькими напрямками та спеціальностями, наприклад “Облік і аудит”, але в будь-якому випадку реалізація триєдиного підходу сприятиме підвищенню якості підготовки фахівців.

В умовах сьогодення безпека підприємств полягає, насамперед, у площині фінансово-економічних і правових відносин та відповідних інтересів, що вимагає від фахівців знань з економіки, теорії управління та менеджменту, бухгалтерського обліку, фінансів, права. Такі фахівці повинні мати уявлення про специфіку здійснення господарської діяльності, знати економічні та правові механізми управління та функціонування підприємств і на цій базі знань організувати систему безпеки. Галузевим стандартом вищої освіти України для кваліфікацій “Професіонал з фінансово-економічної безпеки” та “Аналітик з питань з фінансово-економічної безпеки” передбачено такий перелік нормативних дисциплін: 1) теорія безпеки соціальних систем; 2) комплексне забезпечення фінансово-економічної безпеки; 3) інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки; 4) правове забезпечення безпеки суб’єктів господарської діяльності в Україні; 5) стратегічний та інноваційний менеджмент у сфері фінансово-економічної безпеки; 6) обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки на підприємстві; 7) професійна психологія; 8) наукове та методичне забезпечення діяльності фахівців з фінансово-економічної безпеки; 9) охорона праці в галузі безпеки; 10) цивільний захист.

Фахівці з безпеки підприємств, установ, організацій повинні володіти комплексною системою знань в економічній, юридичній, фінансовій, правоохоронній, управлінській, психологічній сферах.

Проте, якщо для підготовки магістрів за кваліфікацією “Професіонал з фінансово-економічної безпеки” більше уваги варто приділяти юридичній, управлінській та психологічній сферам, оскільки Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників “Безпека господарської діяльності підприємства, установи, організації” (розроблено Державною установою Науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин Міністерства соціальної політики) передбачає, що професіонал: визначає зовнішні та внутрішні загрози й ризики у сфері фінансово-економічної безпеки підприємства; проектує систему підготовки керівного скла-

ду та персоналу підприємства щодо проведення ефективних заходів із зниження рівня небезпек, загроз та ризиків; бере участь у створенні та використанні нових технологій щодо зниження загроз і ризиків діяльності підприємства, забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Для підготовки ж магістрів за кваліфікацією “Аналітик з питань з фінансово-економічної безпеки” більше уваги варто приділяти економічній та фінансовій сферам, оскільки Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників “Безпека господарської діяльності підприємства, установи, організації” передбачає, що аналітик сприяє здійсненню інформаційно-аналітичного та обліково-аналітичного забезпечення щодо оцінки рівня реальних і потенційних загроз фінансово-економічної безпеки підприємства шляхом: пошуку і оцінки джерел інформації, аналізу даних, необхідних для проведення економічних розрахунків; моніторингу поточного економічного і фінансового стану господарюючих суб'єктів на предмет надійності ресурсного потенціалу, стабільності і стійкості їх діяльності; моніторингу економічних процесів, збір, аналізу і оцінки інформації, що має значення для забезпечення економічної безпеки; виявлення економічних ризиків і загроз економічній безпеці; обробки масивів статистичних даних, економічних показників, що характеризують соціально-економічні процеси відповідно до поставленого завдання, аналізу, оцінки, інтерпретації отриманих результатів і обґрунтування висновків; оцінки економічної ефективності проектів; моделювання економічних процесів для аналізу і прогнозування загроз економічній безпеці; інформаційно-аналітичного забезпечення попередження, виявлення, припинення, розкриття і розслідування економічних та податкових злочинів; моніторингу взаємозв'язку економічних процесів і динаміки правопорушень та злочинів.

Основою економічної та інформаційної безпеки підприємства є облікова інформація. Бухгалтерський облік як елемент системи фінансово-економічної безпеки підприємства є основним процесом при обробці, аналізі і систематизації даних фактів господарської діяльності. Тому організація бухгалтерського обліку на підприємстві є досить важливим етапом у роботі підприємства, оскільки надалі від неї залежатиме ефективне функціонування підприємства і його безпека. Про те, що кваліфікація “Аналітик з питань з фінансово-економічної безпеки” має багато спільного з бухгалтерським обліком, свідчить захищена в 2013 році докторська дисертація Л. В. Гнилицької на тему “Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства”, яка була виконана на перетині двох спеціальностей: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) та 21.04.02 – економічна безпека суб'єктів господарської діяльності.

Можна виділити наступні основні джерела загрози економічної безпеки підприємства, що формуються в системі її бухгалтерського обліку: порядок внутрішнього регулювання бухгалтерського обліку на підприємстві; функціонування облікової системи; порушення вимог законодавства України; персонал підприємства та ін.

Саме тому до переліку нормативних варто додати дисципліни: “Бухгалтерський облік у системі економічної безпеки підприємства”, “Інтелектуальна власність”, “Бухгалтерська експертиза”, “Звітність підприємства”, “Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті”. Адже аналітик повинен бути тим фахівцем, який здатен до аналітичних досліджень і узагальнень у сфері забезпечення

фінансово-економічної безпеки підприємства, який досконало володіє методами обліку та аналізу, здатен прогнозувати процеси і розробляти перспективні програми ефективного розвитку підприємства. Це, по-перше, сприятиме інтеграції навчального процесу у єдине ціле та забезпечить єдність організації та змісту теоретичного навчання і практики; по-друге, фахівці, виконуючи посадові обов'язки, застосовуватимуть отримані знання та вміння з безпеки, де питання безпеки є їх складовою, а також ті, що є безпосереднім предметом діяльності таких фахівців.

Метою внесення змін до нормативних дисциплін є формування у магістрантів знань про економічну безпеку як найважливішу умову забезпечення безперервності діяльності суб'єктів господарювання у найближчому майбутньому, і роль бухгалтерського обліку в успішному функціонуванні системи економічної безпеки підприємства. Вивчення цих дисциплін повинно забезпечити освоєння магістрантами понять економічної безпеки підприємства та господарських ризиків, розуміння особливостей функціонування бухгалтерської інформаційної системи і сутності бухгалтерських ризиків, оволодіння методами управління бухгалтерськими ризиками.

Такий рівень підготовки можливий у межах ступеневої освіти, де є можливість варіативності професійної, фундаментальної, гуманітарної підготовки та індивідуального творчого підходу до навчання студентів.

## 5. Висновки

Розглянута вище порівняно невелика частина проблем, пов'язаних з підготовкою фахівців у галузі забезпечення економічної безпеки підприємницьких структур. Розв'язання зазначених проблем сприятиме комплексному і системному підходу до навчального процесу. Адже на зміст і напрям навчального процесу визначальний вплив мають умови майбутньої діяльності фахівців з управління фінансово-економічною безпекою, ефективність роботи випускника на практичній роботі.

На нашу думку, серйозна зміна ситуації можлива тільки в тому випадку, якщо будуть поставлені і вирішені такі першочергові завдання: розробка теоретико-методологічних засад та концепції безпеки підприємницької діяльності як економічної категорії; формування методологічного та методичного забезпечення досліджень у галузі економічної безпеки та її забезпечення, в тому числі з посиленням вивчення обліково-аналітичного забезпечення; створення навчально-методичного об'єднання для координації освітньої діяльності у сфері підготовки фахівців з економічної безпеки підприємництва; розробка навчально-методичних матеріалів для всебічного забезпечення навчального процесу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Всесвітній огляд економічних злочинів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.pwc.com/uk\\_UA/ua/press-room/assets/GECS\\_Ukraine\\_ua.pdf](http://www.pwc.com/uk_UA/ua/press-room/assets/GECS_Ukraine_ua.pdf).
2. Крутов В. В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва / В. В. Крутов. – К. : Вид-во “Фенікс”, 2008. – 406 с.
3. Про затвердження Змін до Переліку напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у ВНЗ за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями : наказ Міністерства освіти і науки України № 356 від 25.06.07 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0727-07>.
4. Низенко Э. И. Обеспечение безопасности предпринимательской деятельности / Э. И. Низенко. – К. : МАУП, 2003. – 123 с.
5. Соснин А. С. Менеджмент безопасности предпринимательства : [учеб. пособ.] / А. С. Соснин, П. Я. Прыгунов. – К. : Изд-во Европ. Ун-та, 2004. – 555 с.

## НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** Розглядаються теоретичні, методологічні та практичні аспекти здійснення контролю витрат. У процесі дослідження сформовано пропозиції, спрямовані на удосконалення внутрішньогосподарського контролю витрат в автотранспортних підприємствах з огляду на специфіку їх діяльності.*

**Ключові слова:** контроль, внутрішньогосподарський контроль, витрати, автотранспортні підприємства

Paslavska O.

## AREAS OF IMPROVEMENT INTERNAL CONTROL COSTS IN TRANSPORT ENTERPRISES

***Summary.** The article examines the theoretical, methodological and practical aspects of controlling costs. The study formed proposals aimed at improving the internal control costs in transport enterprises due to the specificity of their activity.*

**Keywords:** control, internal control, costs, road transport companies

### 1. Вступ

Діяльність автотранспортних підприємств неможлива без застосування контролю як системного спостереження і перевірки процесів функціонування відповідних об'єктів з метою виявлення відхилень від установлених параметрів. Надання автотранспортних послуг вимагає наявності економічних і фінансових ресурсів, які охоплюються відповідною системою контролю, що включає контроль за діяльністю працівників, контроль використання матеріальних ресурсів, фінансів, технологій тощо.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ внутрішнього контролю витрат зробили вітчизняні науковці та фахівці з країн СНД, серед яких: І. А. Белобжецький, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, Н. Г. Виговська, Є. В. Калюга, М. Д. Корінько, Р. О. Костирко, М. В. Кужельний, В. Ф. Максимова, Є. В. Мних, Л. В. Нападовська, В. П. Пантелеєв, С. М. Петренко, Б. Н. Соколов, Л. В. Сотникова, Л. О. Сухарева, В. О. Шевчук та інші.

Незважаючи на доволі вагомий науковий напрацювання, зміна умов господарювання автотранспортних підприємств породжує нові проблеми як теоретичного, так і практичного характеру щодо організації внутрішньогосподарського контролю витрат. Так, проф. Ф. Ф. Бутинець зазначає, що „сьогодні питання обліку та контролю витрат з метою зниження собівартості продукції знаходиться поза увагою керівників підприємства та бухгалтерів. Забезпечити рентабельність роботи підприємства у першу чергу прагнуть за рахунок високих відпускних цін, а не за рахунок економії виробничих ресурсів” [1, с. 308].

Слід зазначити, що в економічних дослідження здебільшого розглядаються організаційні аспекти та процедури внутрішнього контролю. Тому питання організаційного та методичного забезпечення контролю витрат є на сьогодні досить актуальними.

Метою статті є дослідження та вдосконалення теоретичних, методичних та практичних аспектів внутрішньогосподарського контролю витрат автотранспортних підприємств. Для досягнення мети необхідно розглянути і вирішити наступні завдання: дослідити праці вітчизняних науковців, що стосуються сутності внутрішнього контролю; виділити найбільш проблемні ділянки внутрішньогосподарського контролю витрат автотранспортних підприємств; запропонувати шляхи усунення виявлених недоліків та напрямки удосконалення внутрішньогосподарського контролю витрат автотранспортних підприємств.

## **2. Сутність внутрішньогосподарського контролю**

Внутрішньогосподарський контроль як одна із функцій управління має максимально сприяти досягненню цілей підприємства. При дослідженні сутності такого контролю вчені звертають увагу як на організацію, так і на відмінності у трактуванні.

Аналіз розробок з питань з внутрішнього контролю показує, що однозначної інтерпретації його сутності ще не існує. Це пояснюється складністю та багатогранністю внутрішнього контролю як спеціальної галузі наукових знань і сфери практичної діяльності.

На думку О. В. Павелко, „сутність поняття „контроль” не має однозначності у тлумаченнях вітчизняних науковців, адже кожен автор вкладає своє особисте бачення у даний термін” [9, с. 143].

Проф. Є. В. Мних стверджує, що „контроль як практична діяльність не матиме жодних перспектив розвитку без усвідомлення сутності та змісту як системи внутрішнього контролю, так і її окремих елементів” [4, с. 46], а тому одним із основних напрямків економічних досліджень на сьогодні має бути формування єдиного підходу до сутності контролю, що здійснюється на підприємстві.

Проблематика підсилюється і тим фактом, що для опису сутності контролю дослідники застосовують різну термінологію. Використовуються такі визначення як внутрішній економічний контроль, внутрішній фінансово-господарський контроль, внутрішній фінансовий контроль, господарський контроль та інші. Проте найчастіше у науковій літературі зустрічаються поняття „внутрішній контроль” та „внутрішньогосподарський контроль”, які є дещо змішаними як в економічній літературі, так і в практичній діяльності.

Погляди окремих авторів на поняття „внутрішній контроль” і „внутрішньогосподарський контроль” представлені в табл. 1.



Таблиця 1

**Дефініції понять „внутрішній контроль” і „внутрішньогосподарський контроль” у літературних джерелах**

Джерело	Визначення
<i>Внутрішній контроль</i>	
Корінько М. Д. [5, с. 53]	Внутрішній контроль – це система заходів, визначених керівництвом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання усіма працівниками своїх обов’язків щодо забезпечення та здійснення господарських операцій
Костирко Р. О. [6, с. 24]	Внутрішній контроль полягає у комплексному дослідженні законності і доцільності господарських операцій та оцінки фактичного стану об’єкта контролю з метою реагування на відхилення від нормативів для досягнення цілей управління
Пантелеєв В. П. [11, с. 37]	Внутрішній контроль – система фінансового та інших видів контролю, що передбачає наявність організаційної структури, методів і способів роботи, а також внутрішні ревізійні заходи, здійснювані керівництвом для того, щоб контрольований об’єкт функціонував ефективно і продуктивно
Петренко С. М. [12, с. 26]	Внутрішній контроль – це система контрольних та експертних дій суб’єктів підприємства, залежних від власника капіталу та незалежних від виконавчої дирекції з ціллю сприяння раціональному використанню засобів, предметів праці та самої праці в підприємницькій діяльності
<i>Внутрішньогосподарський контроль</i>	
Бутинець Ф. Ф. [2, с. 11]	Внутрішньогосподарський контроль являє собою незалежну оцінку відповідальності діяльності підприємства поставленим задачам
Калюга Є. В. [3, с. 26]	Внутрішньогосподарський контроль – це систематичне спостереження за ефективністю використання активів і зобов’язань підприємства, законністю та доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей
Максімова В. Ф. [7, с. 7]	Внутрішньогосподарський контроль є особливою формою управлінської діяльності
Нападовська Л. В. [8, с. 18]	Внутрішньогосподарський контроль, що забезпечує систему управління, можна визначити як процес, що використовується для дієвого й ефективного виконання організаційної стратегії
Пантелеєв В. П. [10, с. 13]	Внутрішньогосподарський контроль підприємства є організованою власниками підприємства та уповноваженими ними особами системою стеження, нагляду і перевірки ефективності формування й використання ресурсів підприємства, законності та доцільності господарських операцій, збереження матеріальних цінностей і грошей, виявлення резервів, запобігання безгосподарності, втратам та крадіжкам

У наведених визначеннях внутрішнього і внутрішньогосподарського контролю йдеться про заходи щодо контролю, який проводиться силами працівників підприємства і спрямований на врегулювання економічних відносин на самому підприємстві. З огляду на господарський характер таких відносин, а також на те, що при здійсненні цих відносин виникають внутрішньогосподарські відносини, буде доречним для усунення неоднозначності поняттєвого апарату при вивченні внутрішнього контролю користуватися терміном „внутрішньогосподарський контроль”.

Щодо змістового навантаження цього поняття, то під внутрішньогосподарським контролем пропонуємо розуміти систему постійного стеження і перевірки функціонування об'єктів контролю з метою встановлення правильності, законності, обґрунтованості та економічної доцільності здійснення господарських операцій та прийняття управлінських рішень.

### **3. Методика внутрішньогосподарського контролю витрат автотранспортних підприємств**

Діяльність підприємств автомобільного транспорту надзвичайно різноманітна. Сюди включаються: перевезення вантажів і пасажирів, транспортно-експедиційне обслуговування, технічне обслуговування та ремонт рухомого складу, придбання, зберігання і використання паливно-мастильних матеріалів та запасних частин. Все це зумовлює необхідність належної організації обліку та контролю як ресурсів автотранспортних підприємств, так і самого процесу надання послуг із перевезень.

Основними завданнями внутрішньогосподарського контролю витрат автотранспортних підприємств, на наш погляд, є:

- систематичне дослідження динаміки витрат і факторів, які на неї впливають;
- виявлення відхилень фактичних показників витрат від запланованих або нормативних;
- аналіз виявлених відхилень;
- розроблення коригуючих заходів та планування витрат.

Автотранспортні підприємства України мають певний досвід здійснення внутрішньогосподарського контролю витрат, проте цей контроль має ряд недоліків. Основною проблемою контролю витрат автотранспортних підприємств є відсутність системного підходу. Недостатня кількість кваліфікованих у цій сфері працівників, а також нераціональний розподіл функцій контролю між окремими службами підприємства (покладання контрольних функцій переважно на бухгалтерський апарат, у той час як значна роль має належати функціональним відділам) призводить до того, що внутрішньогосподарський контроль витрат має фрагментальний характер.

Дослідження здійснення внутрішньогосподарського контролю на автомобільному транспорті дозволяє зробити висновок, що найбільшим недоліком на кожному з етапів його проведення є відсутність належного попереднього планування та недосконалість систем норм та нормативів, які є базою для контролю за витрачанням ресурсів. Однак, саме ці заходи виступають дієвими механізмами в проведенні контролю. Тому важливо налагодити таку систему управління в галузі, котра дозволила б ефективно поєднати розрахунок прогресивних норм витрат, своєчасне виробниче та фінансове планування, а також складання оперативної звітності для виявлення відхилень. Це дозволить створити необхідне інформаційне середовище для здійснення якісного поточного та наступного контролю.

Для своєчасного виявлення відхилень витрат автотранспортних підприємств, гнучкого фінансового планування та оперативного відображення інформації про результати діяльності, необхідно налагодити нормування витрат, яке буде відповідати сучасним умовам господарювання.

Зазначимо, що внутрішньогосподарський контроль повинен мати характер цілісної, єдиної системи взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих прийомів і методів, які охоплюють увесь комплекс контрольних процедур, починаючи з формування інформаційної бази, проведення контрольних дій та закінчуючи узагальненням та реалізацією результатів контролю.

Внутрішньогосподарський контроль витрат доцільно проводити за наступними напрямками:

- використання методу обліку витрат;
- визнання витрат та поділ їх за групами і видами;
- формування витрат за економічними елементами;
- правильність ведення аналітичного обліку витрат;
- формування собівартості перевезень;
- правильність визначення витрат звітного періоду.

Основним та найбільш трудомістким етапом внутрішньогосподарського контролю витрат автотранспортних підприємств є дослідний етап. З метою забезпечення правильного визначення собівартості автотранспортних перевезень, витрат звітного періоду, та, відповідно, фінансових результатів суб'єкта господарювання особливого значення набуває поточний контроль за методами обліку та правильністю визнання витрат.

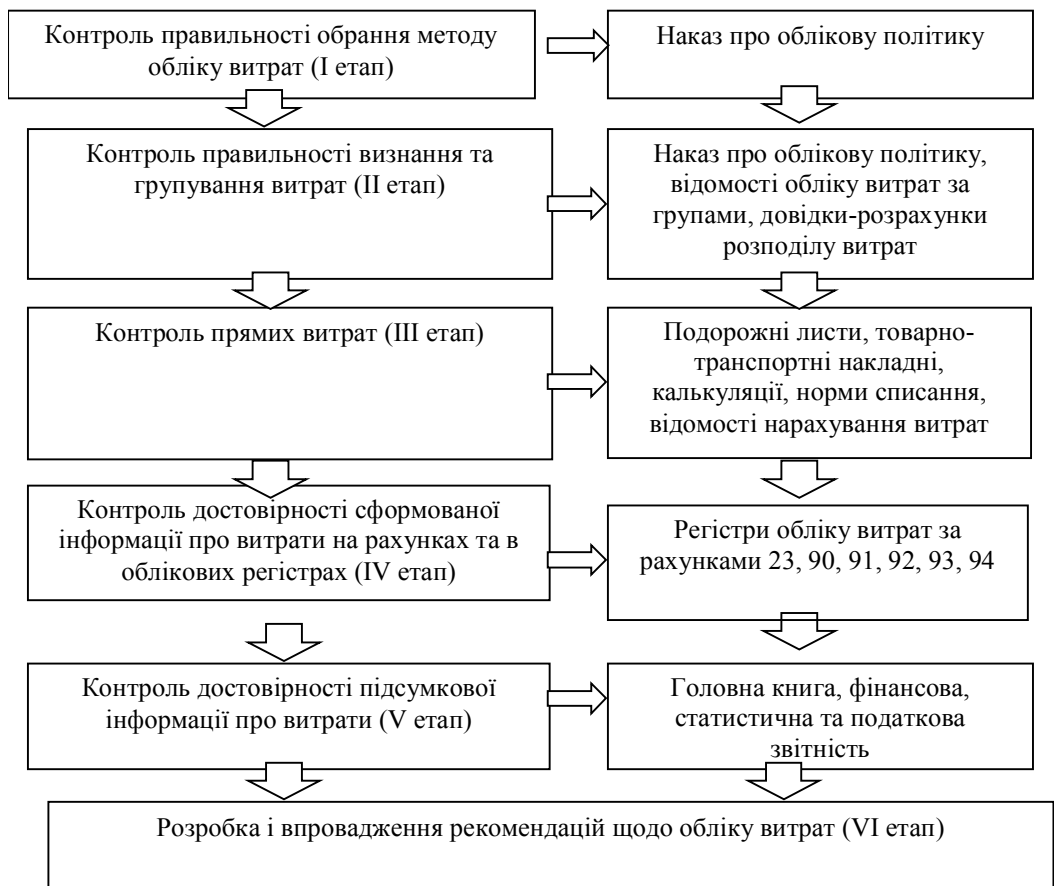
Оскільки внутрішньогосподарський контроль прямих витрат доцільно здійснювати в розрізі калькуляційних статей, то особливу увагу слід звернути на можливі випадки коливання сум витрат за окремими періодами, виявлення фактів неправильного списання і включення в собівартість перевезень або витрати операційної діяльності витрат, які не пов'язані з ними.

Особливу увагу під час контролю витрат необхідно приділити перевірці первинних документів, на підставі яких накопичуються та списуються витрати, а також перевірці фактично списаних сум на собівартість перевезень і на витрати звітного періоду.

З огляду на вищевказане, пропонуємо здійснення внутрішньогосподарського контролю витрат автотранспортних підприємств здійснювати за методикою, поданою на рис. 1.

Окрім того, вважаємо за доцільне в автотранспортних підприємствах запровадити систему бюджетів, які повинні складатися як для підприємства в цілому, так і для його структурних підрозділів, що виступають центрами витрат та сферами відповідальності. У зазначених структурних одиницях слід проводити нормування витрат, їх планування та контроль, що є необхідним для кожного бюджетного центру.

В сфері управління витратами гнучке бюджетування сприятиме більш економічному використанню ресурсів і забезпечить пошук шляхів зниження витрат за рахунок оперативного контролю за результатами діяльності та своєчасному усуненню непродуктивних відхилень.



**Рис. 1. Методика внутрішньогосподарського контролю витрат автотранспортних підприємств**

#### 4. Висновки

Ефективна система внутрішньогосподарського контролю витрат повинна забезпечувати зниження собівартості послуг, і, як наслідок, отримання позитивного результату діяльності підприємства, а також запобігати порушенню законодавства. Як показав аналіз діючої практики, в автотранспортних підприємствах можливості внутрішньогосподарського контролю витрат використовуються недостатньо.

Запропонована методика здійснення внутрішньогосподарського контролю витрат спрямована не лише на вдосконалення ведення обліку витрат, а й на формування такої звітності, яка міститиме реальні та достовірні дані про діяльність автотранспортних підприємств.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бугинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бугинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
2. Бугинець Ф. Ф. Контроль і ревізія: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бугинець, Н. Г. Виговська, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко; За редакцією проф. Ф. Ф. Бугинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – 544 с.
3. Калюга Є. В. Система внутрішньогосподарського контролю та удосконалення її ефективності на підприємствах / Є. В. Калюга // Вісник податкової служби України. – 2001. – № 33. – С. 26-31.
4. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства: монографія / [С. В. Мних, С. В. Бардаш, О. А. Шевчук та ін.]; за ред. Є. В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 452 с.
5. Корінько М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація: моногр. / М. Д. Корінько. – К.: ДП "Інформ.-аналіт. агенство", 2007. – 429 с.
6. Костирко Р. О. Організація внутрішнього контролю в управлінні витратами машиннобудівного підприємства: монографія / Р. О. Костирко, С. В. Щеголькова. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 296 с.
7. Максимова В. Ф. Контроль в управлінні економічними процесами на підприємстві: Навчальний посібник / В. Ф. Максимова. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2008. – 190 с.
8. Нападівська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: Монографія / Л. В. Нападівська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
9. Павелко О. В. Доходи і витрати основної діяльності будівельних підприємств у системі обліку та контролю: монографія / О. В. Павелко. – Рівне: НУВГП, 2012. – 236 с.
10. Пантелеєв В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: [моногр.] / Пантелеєв В. П.; Державна академія статистики, обліку та аудиту. – К.: ДП "Інформ.-аналіт. агенство", 2008. – 491 с.
11. Пантелеєв В. П. Словник бухгалтера та аудитора / В. П. Пантелеєв, О. С. Сніжко. – К.: ДАСАО, 2009. – 239 с.
12. Петренко С. М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем: монографія / С. М. Петренко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.

# 5. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

УДК 339.37

Шимко А. В.

## ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

***Анотація.** Розглядається необхідність застосування у діяльності роздрібних торговельних підприємств маркетингових технологій, що формуються відповідно до умов навколишнього середовища та специфіки діяльності фірми. Запропоновано методичний підхід до вибору і формування маркетингових технологій.*

**Ключові слова:** формування, маркетингові технології, роздрібна торгівля, роздрібні торговельні підприємства, ситуаційний підхід

Shymko A.

## BASIC PRINCIPLES OF MARKETING TECHNOLOGIES FORMING IN THE RETAIL TRADE

***Summary.** The necessity of using the marketing technologies in the activity of the retail enterprises, which are formed according to the conditions of the environment and specific of the enterprise activity are examined. The methodical approach to the selection and forming of marketing technologies is proposed.*

**Keywords:** forming, marketing technologies, retail trade, retail enterprises, situational approach

### 1. Вступ

Роздрібна торгівля є надзвичайно чутливою і мінливою до макроекономічних змін сферою діяльності. Вона безпосередньо відчула на собі всю гостроту кризи: різке падіння обсягів виробництва, лібералізацію цін, зниження доходів населення тощо. У той же час тут апробуються нові форми і технології торгівлі, постійно зростає конкуренція. Власники торгових закладів змушені збільшувати зусилля для привернення та утримання покупців, застосовувати нові методи ведення бізнесу, формувати та розвивати конкурентні переваги. Реалізація таких завдань можлива лише за умови здійснення маркетингової політики, адаптованої до умов, що склалися.

Разом з тим, впровадження маркетингових підходів у практичну діяльність роздрібних торговельних підприємств постійно стикається з цілою низкою проблем. Ці проблеми викликані частково наслідками фінансово-економічної кризи, але, в більшій мірі, вони пов'язані з відсутністю системного підходу до вивчення можливостей використання маркетингових технологій відповідно до специфіки діяльності конкретного торговельного підприємства.

Отже, у сучасних ринкових умовах для прибуткової діяльності роздрібні торговельні підприємства змушені приймати маркетингові рішення, які б відрізняли їх від підприємств-конкурентів, впроваджувати маркетингові технології, які були б адаптовані до їхніх можливостей та специфіки діяльності.

У даній статті поставлено за мету обґрунтувати необхідність адаптації маркетингових технологій до специфіки роздрібних торговельних підприємств та умов, у яких вони функціонують та запропонувати загальний методичний підхід до формування маркетингових технологій підприємств роздрібною торгівлі.

## **2. Аналіз основних літературних джерел**

В Україні на сьогодні існує досить потужна наукова база, яка дозволяє опрацьовувати теоретичні й практичні питання маркетингової діяльності відповідно до специфіки економічної ситуації у різних сферах. Серед українських та закордонних учених досить вичерпно розкривають проблематику та сутність управління маркетингом такі, як: Г. Абрамова, О. Азарян, Т. Амблер, І. Ансофф, Г. Армстронг, Г. Багієв, Л. Балабанова, Б. Берман, І. Бойко, С. Брю, Б. Вейтц, А. Войчак, С. Гаркавенко, Е. Голубков, Ю. Дайновський, Т. Данько, П. Дракер, П. Діксон, Е. Дихтль, Дж. Р. Еванс, Д. Еджок, П. Каллен, Д. Карич, Ф. Котлер, М.Конишева, Н. Куденко, К. Макконелл, Д.Мейкенз, Е. Ньюмен, М. Леві, М. Портер, В. Полторак, Г. Рогов, М. Салліван, С.Скибінський та ін. Проте, незважаючи на значний обсяг розробок та публікацій, деякі положення теоретичного та методичного характеру залишилися поза увагою науковців, існуючі розробки потребують адаптації з урахуванням практики господарювання підприємств роздрібною торгівлі. Зокрема, не отримали належної наукової розробки та потребують поглибленого дослідження методичні підходи до формування маркетингових технологій підприємствами роздрібною торгівлі. Як свідчить практика, саме оптимальне формування маркетингових технологій забезпечує стійкий розвиток підприємств роздрібною торгівлі, утримання завойованих ринкових позицій та підвищення конкурентоспроможності.

З урахуванням значущості ефективного формування маркетингових технологій, обрана тема є актуальною і своєчасною.

## **3. Сутність, значення та принципи формування маркетингових технологій підприємств роздрібною торгівлі**

Враховуючи сьогоднішній стан ринку роздрібною торгівлі успішність роздрібною торговельного підприємства значною мірою залежатиме від оптимально сформованих маркетингових технологій, що відповідатимуть ситуації на конкретному ринку, діям конкурентів, сильним і слабким сторонам підприємства тощо.

За таких умов, нами пропонується процес формування та впровадження маркетингових технологій розглядати як безперервний пошук ключових можливостей розвитку підприємств роздрібною торгівлі.

Формування маркетингових технологій підприємств роздрібною торгівлі – це процес обґрунтування і вибору певних інструментів, методів та послідовності їхнього застосування, необхідних для виконання завдань і досягнення цілей. Оптимально сформована маркетингова технологія враховує специфіку торговельного підприємства, його можливості, фактори зовнішнього середовища та дозволяє досягнути очікуваної прибутковості і результативності діяльності на ринку.

Формування маркетингових технологій має ґрунтуватися на таких принципах:

- відповідність умовам існуючого навколишнього середовища;
- вивчення та врахування потреб, мотивів та поведінки споживачів;
- відповідність наявним фінансовим, матеріальним та інтелектуальним ресурсам підприємства;
- результативність сформованих маркетингових технологій;
- наявність якісної інформації;
- забезпечення гнучкості й адаптивності формування маркетингової технології відповідно до змін у навколишньому середовищі;
- побудова системи контролю результативності маркетингових технологій;
- неперервність і послідовність намічених дій протягом тривалого часу.

#### **4. Методичний підхід до вибору і формування маркетингових технологій у роздрібній торгівлі**

Процес формування маркетингових технологій підприємств роздрібною торгівлі варто розглядати у розрізі трьох стадій: планування, адаптація і формування системи контролю (рис. 1).

Перша стадія – планування – включає три етапи: визначення цілей та завдань, що необхідно вирішити; вибір маркетингових технологій здатних забезпечити досягнення цих цілей; пошук та аналіз інформації щодо обраних технологій та можливості їхньої адаптації.

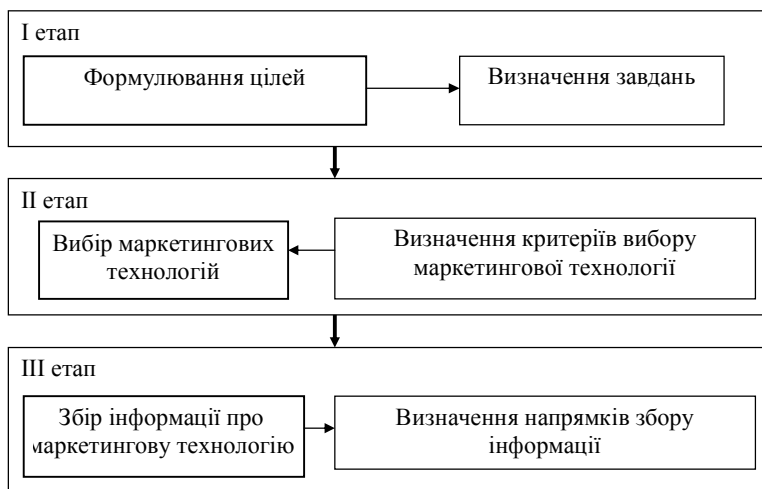
На першому етапі визначаються цілі та завдання формування маркетингових технологій. Цілі формування маркетингових технологій мають безпосередній зв'язок з основними цілями підприємства, до яких можна віднести: завоювання ринку (частка ринку, оборот, роль і значимість товару, захоплення нових ринків); рентабельність (прибуток, рентабельність товарообіг, ментальність власного капіталу); фінансову стабільність (кредитоспроможність, ліквідність, рівень самофінансування, структура капіталу); забезпечення соціальних факторів виробництва (задоволеність роботою, рівень доходу і соціального захисту, соціальна інтеграція, розвиток особистості); створення і закріплення позицій на ринку і престижу підприємства (незалежність, імідж, відношення до політичного клімату, громадське визнання)[1, с.31].

На основі сформульованих цілей визначаються завдання, які необхідно вирішити для їхнього досягнення та встановлюються критерії чи показники діяльності, за якими можна оцінити ступінь досягнення цілей.

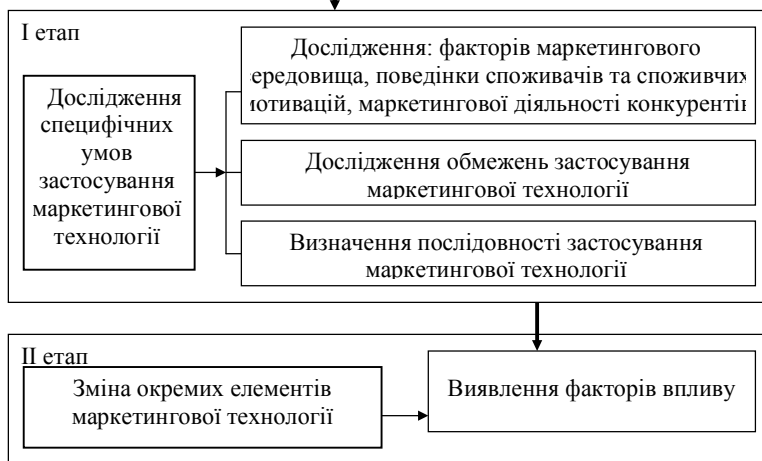
Пошук поточних і можливих проблем у досягненні цілей підприємства – важлива функція менеджерів і маркетологів підприємства. Необхідна інформація може надходити у результаті моніторингу даних, отриманих під час спостережень, опитувань і експериментів. Об'єктами моніторингу є споживачі, конкуренти, торговий персонал, експлуатаційні і сервісні організації. При цьому необхідно аналізувати наступні інформаційні блоки: відношення споживачів до підприємства, бажання споживачів, намірів споживачів придбати товар, реклаमाції споживачів, висловлювання споживачів у торговому залі, висловлювання конкурентів, оцінки експертів і торгового персоналу [2, с.22].



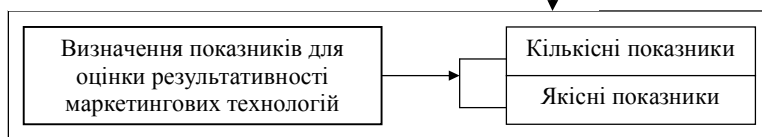
*Перша стадія - планування*



*Друга стадія - адаптація*



*Третя стадія – формування системи контролю*



***Рис. 1. Етапи формування маркетингових технологій підприємствами роздрібної торгівлі***

Другий етап передбачає вибір маркетингових технологій, що дозволять виконати поставлені завдання та досягти цілей. Враховуючи цілі та завдання підприємства на ринку, здійснюється підбір необхідних маркетингових технологій. Вибір маркетингових технологій та їх формування роздрібними торговельними підприємствами залежить від багатьох факторів (рис. 2).

Третій етап передбачає пошук та збір загальної інформації щодо обраної маркетингової технології, її роботи тощо. Інформація повинна бути зібрана за такими напрямками: ціль використання технології (у практиці конкурентів та в інших галузях); методи та інструменти, що використовуються при впровадженні маркетингової технології; основні етапи впровадження маркетингової технології.

Інформацію щодо маркетингової технології можна отримати провівши кабінетні дослідження, маркетингову розвідку та бенчмаркінг.



**Рис. 2. Фактори, що впливають на вибір маркетингової технології**

Маркетингова розвідка дозволить підприємству визначити, які маркетингові технології застосовують конкуренти, оцінити помилки, котрі вони здійснюють.

Бенчмаркінг ґрунтується на отриманні доступної, відкритої інформації про передовий досвід бізнесової діяльності партнерів і конкурентів на ринку та дозволяє залучити найбільш позитивні та доступні методи у розвитку власного бізнесу [3, с.212].

На другій стадії відбувається адаптація маркетингової технології до практичної діяльності конкретного підприємства.

Для того, щоб пристосувати маркетингову технологію до діяльності торговельного підприємства необхідно провести дослідження специфічних умов застосування цієї технології. На цьому етапі необхідно виявити фактори маркетингового середовища та передбачити динаміку їхнього впливу на діяльність підприємства. На нашу думку, доцільним є застосування для цього ситуаційного підходу, що дає можливість враховувати непередбачувані фактори, здійснювати аналіз проблеми та приймати правильні рішення щодо формування маркетингових технологій.

Найкращим методом дослідження внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства, у результаті якого визначаються його сильні й слабкі сторони, небезпеки й додаткові можливості, що чекають на підприємство залежно від того чи іншого варіанту розвитку подій є ситуаційний аналіз.

Професійно проведений ситуаційний аналіз дозволяє керівництву підприємства оцінити його реальне становище, визначити нові, найбільш перспективні напрямки розвитку діяльності, у тому числі, скласти перспективний план формування та впровадження маркетингових технологій.

Чим динамічнішими є фактори маркетингового середовища, тим більше потрібно ринкової інформації для правильного формування маркетингових технологій. Необхідно виділити ті фактори макро- та мікросередовища, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства, породжуючи як ринкові проблеми, так і відкриваючи нові ринкові можливості.

Формування маркетингових технологій повинно, у першу чергу, здійснюватись з врахування інтересів споживачів. Тому ситуаційний аналіз доцільно проводити за таким напрямками: вивчення моделі споживчої поведінки та факторів, що впливають на неї і на процес прийняття рішення про покупку; дослідження ставлення споживачів до підприємства, споживчих мотивацій; узагальнення і аналіз можливих змін у потребах споживачів.

Дослідження потребує і маркетингова діяльність конкурентів, їхні потенційні можливості. Необхідно визначити маркетингові стратегії і цілі конкурентів, проаналізувати використання ними маркетингових технологій, їхню специфіку, оцінити сильні і слабкі сторони.

Адаптація та впровадження маркетингової технології залежить безпосередньо і від потенціалу самого підприємства: фінансового, технічного та кадрового. На підприємстві не завжди є всі необхідні ресурси для впровадження нових технологій. Частину ресурсів, яких не вистачатиме, підприємство може поповнити за рахунок кредитів, або додаткового найму на роботу. Головне, аби наявні, з урахуванням поповнення, ресурси забезпечували досягнення цілей формування маркетингових технологій.

Застосування ситуаційного підходу до формування маркетингових технологій дозволить провести детальний аналіз можливих ситуацій і проблем у діяльності підприємства і на цій основі підібрати елементи та інструменти маркетингових технологій, що допоможуть їх розв'язати.

На другому етапі змінюються окремі елементи обраної технології у відповідності до виявлених умов.

Дослідивши умови зовнішнього середовища, специфіку досліджуваного ринку і можливості підприємства, можна виявити фактори, відповідно до яких буде змінюватися склад елементів маркетингової технології. Елементи маркетингових технологій набувають конкретних характеристик, з яких обираються ті, що можуть бути диференційовані у свідомості споживачів. Торговельне підприємство повинно управляти параметрами маркетингових технологій з метою найбільш ефективного впливу на ринок. У кожному конкретному випадку існує унікальне сполучення елементів маркетингової технології, яке дозволить підприємству бути краще пристосованим до запитів споживачів та конкурентоспроможнішим.

Необхідною умовою використання маркетингових технологій є можливість постійного моніторингу їхньої результативності. Тому необхідним є формування системи контролю результативності, що включатиме систему показників за яким можна оцінювати ефективність обраної маркетингової технології.

Наведений вище процес є загальним методичним підходом до формування маркетингових технологій. Використання такої логіки дає можливість комплекс-

но врахувати ринкові та галузеві умови діяльності підприємства, ресурсний потенціал, вплив основних конкурентів та сформувати результативні маркетингові технології, які створюють найкращі можливості для досягнення цілей та забезпечать розвиток роздрібного торговельного підприємства.

## **5. Висновки**

Отже, для успішної і ефективної торговельної діяльності підприємству необхідно не просто здійснювати окремі маркетингові дії, а застосовувати спеціально сформовану для даного підприємства маркетингову технологію або їхній набір. Такий підхід дасть можливість вчасно реагувати на зміну ринкових потреб та знайти і зайняти позицію, що якісно відрізнятиме підприємство від конкурентів. Загалом це дозволить підвищити якість маркетингових рішень; забезпечити економічну ефективність та результативність маркетингової діяльності; допоможе досягнути поставлених цілей та виконати намічені завдання у визначенні терміни і на необхідному рівні. Оптимально сформовані маркетингові технології закладають основу для подальшого зростання роздрібного торговельного підприємства.

Разом з тим, ефективність маркетингових технологій залежить не тільки від вдалого їх підбору, а й від адаптації до певних умов, що склалися на ринку і можливостей підприємства. Дослідження специфіки умов застосування маркетингових технологій має бути основою для підбору елементів обраних технологій. Саме це забезпечить максимальний економічний результат.

Враховуючи те, що роздрібні торговельні підприємства постійно перебувають у сфері складних і різноспрямованих відносин, обумовлених впливом значної кількості зовнішніх та внутрішніх чинників, життєво необхідним для них є застосування ситуаційного підходу до управління маркетинговими технологіями, що дозволяє приймати рішення на основі аналізу поточної ринкової ситуації та підбирати елементи й інструменти маркетингу, що найкраще відповідають потребам даного моменту.

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Багиев Г. Л. Маркетинг: [учебник для вузов] / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасович, Х. Анн. – М: ОАО Узд-во “Экономика”. 1999. – 703 с.
2. Коротков А. В. Управление маркетингом: учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по специальности 061500 “Маркетинг” / А. В. Коротков, И. М. Синяева. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.
3. Карпенко Н. В. Управление маркетингом на предприятиях малого та среднего бизнеса: монография / Н.В. Карпенко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 363 с.

## ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** Обґрунтовано організаційні процедури аналітичної роботи на основі стратегічних, функціональних, інноваційних, мотиваційно-професійних і технічних груп показників як підходу до реалізації діагностичної функції економічного аналізу маркетингової діяльності підприємств.*

**Ключові слова:** маркетингова діяльність, аналітична робоча група, програма аналітичного дослідження, аналітичний етап

Nadvynychnyi O.

## ORGANIZATION OF ECONOMIC ANALYSIS OF MARKETING ACTIVITY OF ENTERPRISES

***Summary.** Proved the organizational procedures of analytical work based on strategic, functional, innovative, motivational professional and technical groups of indexes as an approach to realization of diagnostic function of economic analysis of marketing activity of enterprises.*

**Keywords:** marketing activity, analytical workinggroup, program of analytical research, analytical stage

### 1. Вступ

Для ефективного здійснення економічного аналізу маркетингової діяльності підприємств та отримання своєчасного висновку про стан здійснення бізнес-процесу з конкретними рекомендаціями, які знайдуть своє практичне використання, необхідна чітка організація роботи аналітиків, яка забезпечується системним підходом до його здійснення. Економічний аналіз бізнес-процесів підприємства досить часто проходить в умовах часових обмежень, але чітка організація роботи аналітиків дозволяє легко пристосуватись до таких умов. До складових організації економічного аналізу бізнес-процесів підприємства слід віднести цілепокладання власника, керівника суб'єкту господарювання, кадрове, методичне, інформаційне, технічне забезпечення. Належний рівень організації аналітичного процесу забезпечується тільки комплексною дією зазначених складових, взаємодією власника, аналітиків, спеціалістів підприємства, на якому здійснюється економічний аналіз маркетингової діяльності, ринкових контрагентів, високою кваліфікацією, досвідом аналітиків, наявністю необхідної інформації та методичного забезпечення, застосуванням сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Проблеми адаптації організації і методики економічного аналізу до сучасних умов господарювання досліджувалися у працях вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них С. Б. Барнгольц [1], Ф. Ф. Бутинець [2], І. П. Житна, Л. М. Кіндрацька, В. В. Ковальов, Т. М. Ковальчук, М. Д. Корінько, І. Д. Лазаришина, Л. А. Лахтіонова, Є. В. Мних [4], О. В. Олійник, В. В. Осмолівський, І. М. Парасій-Вергунен-

ко, Г. В. Савицька, В. К. Савчук, В.І. Самборський, В. І. Стражев, М. Г. Чумаченко[7], І. Д. Фаріон, А. Д. Шеремет, С. І. Шкарабан та ін. Основи реалізації діагностичної функції економічного аналізу в частині економічного аналізу маркетингової діяльності підприємств досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Н. В. Войтоловський, Т. Є Дерев'янченко А. П. Калініна, І. І. Мазурова, Л. М. Крепкий, Г. В. Савицька, О. А. Степаненко [6], О. Є. Шапран [8].

Дослідження свідчать, що підприємства-виробники віконних профілів потребують розробки організаційно-методичних засад аналізу маркетингової діяльності з врахуванням власних галузевих особливостей. Їх відсутність негативним чином відображається на стані здійснення комплексного економічного аналізу бізнес-процесів підприємства. Однією з причин зазначеної відсутності є недостатня увага дослідників до реалізації діагностичної функції економічного аналізу в частині економічного аналізу маркетингової діяльності підприємств-виробників віконних профілів для виявлення проблем, встановлення причин їх появи; та організації економічного аналізу цього бізнес-процесу в цілому. Водночас реалізація оцінювальної та пошукової функцій економічного аналізу отримали ширше відображення в науково-практичній літературі. Результатом їх реалізації в практичній діяльності підприємств є підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності та аналізу потенційних можливостей удосконалення цього бізнес-процесу, використання потенціалу спеціалістів, у функціональні обов'язки яких входить здійснення маркетингової діяльності.

Враховуючи викладене, метою дослідження є обґрунтування організаційних засад здійснення економічного аналізу маркетингової діяльності підприємств.

### **3. Теоретичні аспекти організації економічного аналізу маркетингової діяльності підприємств**

Підходи до реалізації діагностичної функції економічного аналізу в частині аналізу маркетингової діяльності промислових підприємств було розглянуто в дисертаціях українських дослідників О. А. Степаненко [6] та О. Є Шапран [8]. Слід зазначити, що на підприємствах з системою внутрішнього контролю обов'язки з діагностування та моніторингу подолання проблем покладаються на підрозділ, який відповідає за його здійснення, а також на службу, яка відповідає за здійснення певного бізнес-процесу, у якому виникли проблеми, наприклад, у процесі здійснення маркетингової діяльності.

Вчені С. Б. Барнгольц і М. В. Мельник вказують, що на практиці розповсюдженим є застосування змішаної форми організації економічного аналізу, при якій забезпечується єдине методологічне керівництво нею і узагальнення її результатів на верхньому рівні управління діяльністю суб'єкта господарювання, а аналітична обробка інформації та підготовка варіантів управлінських рішень входить до обов'язків усіх структурних підрозділів [1, с. 179].

У нашому дослідженні основна увага зосереджена на особливостях організації економічного аналізу маркетингової діяльності проектним методом з формуванням комбінованої аналітичної групи, за участю працівників підприємства та залучених консультантів-аналітиків. Здійснення економічного аналізу маркетингової діяльності підприємств-виробників віконних профілів тільки фахівцями підприємства є проблематичним через відсутність необхідних досвідчених спеціалістів, організаційно-методичних процедур аналітичної роботи, зокрема підходу до

реалізації діагностичної функції економічного аналізу маркетингової діяльності, зацікавлення зі сторони працівників підприємства в інформаційній блокаді власника щодо проблем підприємства. В свою чергу, залучені експерти можуть:

- оцінити ефективність маркетингової діяльності без упередженості, виявити проблеми, до проявів яких спеціалісти підприємства звикли, і вже не ідентифікують їх як такі, або хочуть їх приховати від власника, або керівника підприємства, запропонувати шляхи удосконалення бізнес-процесу;

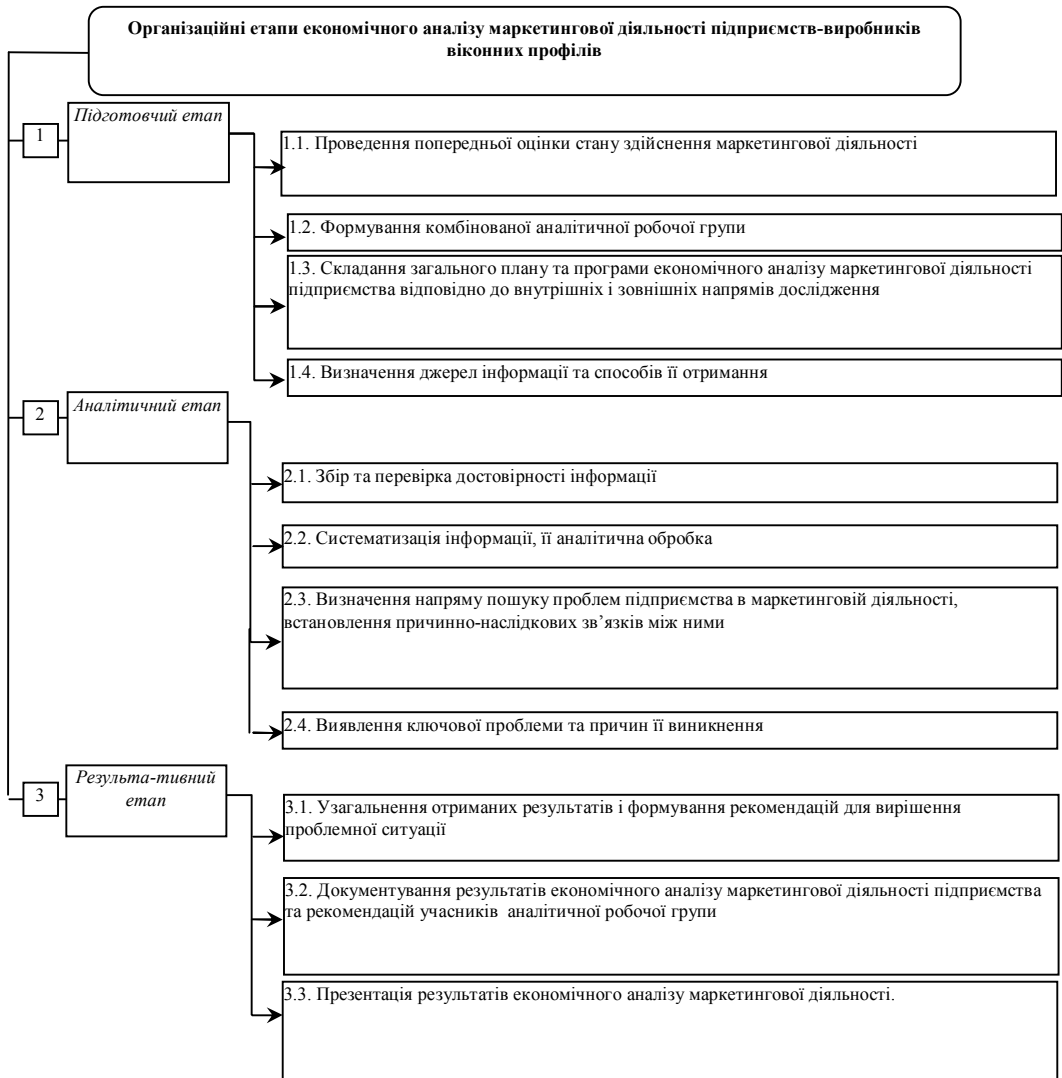
- будучи поза системою внутрішньокорпоративної субординації, відкрито інформувати замовника економічного аналізу маркетингової діяльності про причини виявлених проблем, не побоювань, що виявлені недоліки можуть бути пов'язані з їх поточною діяльністю, або діями в минулому.

Під організацією економічного аналізу маркетингової діяльності підприємства, розуміємо встановлений підприємством порядок і технологію виконання внутрішніх розпоряджень керівника при узгодженні способів здійснення з метою забезпечення максимальної ефективності використання праці аналітиків. Процес здійснення економічного аналізу маркетингової діяльності – це система послідовних змін етапів дослідження, які відбуваються в певному порядку (рис 1).

Підготовчий етап економічного аналізу маркетингової діяльності підприємства охоплює процес формування робочої групи, складання загального плану та програми аналітичного процесу.

Велике значення має адекватний відбір персоналу, який прийматиме участь у здійсненні економічного аналізу маркетингової діяльності підприємства з огляду на складність роботи, потребу спеціальних комунікативних навичок, компетентності аналітиків тощо. Залучені до проекту спеціалісти підприємства – це директори з маркетингу та збуту, начальник відділу маркетингу, працівники відділу маркетингу, фінансовий директор, працівники відділу внутрішнього контролю, головний економіст, економіст, бухгалтер-аналітик повинні знати свої функції бути ознайомленими з цілями та строками виконання робіт, загальним планом і програмою дослідження бізнес-процесу, підходами до застосування аналітичного інструментарію, особливо інструментів реалізації діагностичної функції економічного аналізу та загальною структурою робочої групи.

Вважаємо за необхідне на підготовчому етапі економічного аналізу маркетингової діяльності підприємства при формуванні робочої групи, учасниками якої є консультанти та спеціалісти підприємства, звернути увагу на встановлення робочих взаємозв'язків між учасниками цієї групи, адже не можна покладати тільки на кураторів всі обов'язки зі створення робочого середовища з позитивним психологічним мікрокліматом. Особливо актуальним є доброзичливе співробітництво під час реалізації діагностичної функції економічного аналізу в частині економічного аналізу маркетингової діяльності, коли здійснюється виявлення проблем та встановлення їх причин. Потребу в доброзичливих відносинах, умовах співробітництва на всіх стадіях діагностичного дослідження підкреслює З. Миколайчик [3, с. 131]. І. І. Мазур та В. Д. Шапіро зазначають, що нормальною реакцією працівника будь-якої фірми на питання незнайомої людини про внутрішню будову підприємства буде відмова від співробітництва, якщо не відверта, але в будь-якому випадку достатньо визначена [5, с. 179].



***Рис. 1. Організаційні етапи економічного аналізу маркетингової діяльності в умовах формування аналітичної робочої групи***

На підготовчому етапі, крім формування робочої групи, складається загальний план та програма економічного аналізу маркетингової діяльності підприємства, які затверджуються замовником. План та програма аналітичного дослідження складаються з врахуванням цілей замовника стосовно здійснення економічного аналізу маркетингової діяльності, особливостей здійснення бізнесу підприємством, організації управління та обліку, які впливають на графік здійснення аналізу бізнес-процесу, вибір аналітичного інструментарію для його здійснення тощо. План і програма економічного аналізу маркетингової діяльності охоплюють:



1) встановлення завдань здійснення аналізу зазначеного бізнес-процесу: оцінка стану здійснення маркетингової діяльності на підприємстві, трендовий аналіз показників ефективності бізнес-процесу; визначення проблем маркетингової діяльності підприємства, встановлення їх причин; визначення заходів для удосконалення бізнес-процесу, підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства;

2) визначення внутрішніх і зовнішніх напрямів здійснення аналізу маркетингової діяльності;

3) визначення переліку джерел інформації (внутрішні та зовнішні);

4) розподіл обов'язків з виконання аналітичних процедур між виконавцями, встановлення термінів виконання економічного аналізу маркетингової діяльності, аналітичний інструментарій, порядок його застосування, рекомендоване програмне забезпечення.

За наявності результатів раніше проведеного аналізу маркетингової діяльності фахівцями підприємства або залученими спеціалістами, аналітичною робочою групою обов'язково здійснюється вивчення одержаних результатів. Це необхідно для оцінки ефективності аналітичної роботи, здійсненої фахівцями підприємства, ознайомлення з висновками та рекомендаціями залучених фахівців, що дозволить врахувати при плануванні виявленні недоліки організації попередньо проведеного аналізу та сфери діяльності підприємства, які не досліджувалися взагалі, або тільки частково, що не відповідає потребам власників підприємства для прийняття управлінських рішень. Крім того, вивчення попередніх результатів проведеного аналізу маркетингової діяльності фахівцями підприємства стане мотиваційним інструментом для подальшого розвитку системи економічного аналізу в частині бізнес-процесів підприємства.

Розробка плану та програми є важливою процедурою підготовчого етапу аналізу маркетингової діяльності, яка дозволяє перейти до наступного – аналітичного етапу. Цей етап роботи аналітичної групи включає збір та перевірку достовірності інформації за напрямками економічного аналізу маркетингової діяльності, з наступним здійсненням систематизації накопиченої інформації, її аналітичної обробки для оцінки ефективності здійснення маркетингової діяльності. Слід зазначити, що реалізація діагностичної функції економічного аналізу в частині аналізу маркетингової діяльності здійснюється шляхом визначення проблем підприємства в маркетинговій діяльності, встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними, причин ключової проблеми.

Після завершення аналітичного етапу економічного аналізу маркетингової діяльності підприємств-виробників віконних профілів учасники комбінованої аналітичної робочої групи переходять до результативного етапу, на якому проходить узагальнення та обговорення отриманих результатів. Доцільно під час обговорення застосувати евристичні прийоми економічного аналізу для формування нестандартних рекомендацій для подолання проблем у здійсненні маркетингової діяльності та причин їх виникнення [2, с. 210]. Аналітична робоча група на основі результатів аналізу бізнес-процесу здійснює формування рекомендацій для вирішення проблемної ситуації, які разом з результатами економічного аналізу маркетингової діяльності підприємства проходять процедуру документування та знаходять своє подальше відображення в матеріалах презентації.

Оптимізація здійснення бізнес-процесів залежить від знань аналітика економічного аналізу, управління бізнес-процесами, основ менеджменту, психології, соціології, конфліктології. Аналітик бізнес-процесів обов'язково повинен знати: регламентацію здійснення бізнес-процесів на підприємстві; діючу затверджену організаційну структуру підприємства; національний стандарт ДСТУ ISO 9001-2001; поточні накази й розпорядження керівництва підприємства з питань аналізу й оптимізації бізнес-процесів; передовий вітчизняний і закордонний досвід удосконалення системи менеджменту підприємств; організаційно-методичні підходи до здійснення економічного аналізу; сучасні засоби комп'ютерної техніки й можливості їхнього застосування для виконання робіт з аналізу й оптимізації процесів.

#### 4. Висновки

Таким чином, аналітик бізнес-процесів несе відповідальність перед керівництвом підприємства за недостовірну інформацію про рівень здійснення бізнес-процесів відповідно до встановлених показників якості, несвоєчасне подання звітів про результати аналізу бізнес-процесів підприємства. Окрему увагу слід приділити особистісним якостям, серед яких одною з основних є комунікабельність - адже для повного й успішного виконання своїх функцій аналітик бізнес-процесів здійснює інформаційну взаємодію з усіма посадовими особами всіх структурних підрозділів підприємства в межах їхньої компетентності й повноважень. Крім того аналітик бізнес-процесів повинен демонструвати дисциплінованість, неупередженість, відповідальність, креативність, ініціативність, дипломатичність та коректність у відносинах з іншими спеціалістами підприємства та органами сертифікації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барнгольц С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта : [учеб. пособ.] / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 240 с.
2. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / [За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – Житомир : Рута, 2003. – 680с.
3. Миколайчик З. Решение проблем в управлении. Принятие решений и организация работ : [науч. издан.] / Пер. с польского / З. Миколайчик. – Х. : Гуманітарний центр, 2004. – 472 с.
4. Мних С. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації / С. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 1. – С. 55-61.
5. Реструктуризация предприятий и компаний : [справоч. пособ.] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. / [Под ред. И.И. Мазура]. – М. : Высшая школа, 2011. – 587 с.
6. Степаненко О. А. Діагностика в управлінні маркетинговою діяльністю підприємства / О. А. Степаненко // Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.02. – Одеса, 1999. – 20 с.
7. Чумаченко М. Проблеми розвитку економічного аналізу діяльності підприємства / М. Чумаченко // Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку : зб. тез 4-ої міжнародної науково-практичної конференції. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – С. 33-43.
8. Шапран О. Є. Діагностика комплексу маркетингу промислового підприємства / О. Є Шапран // Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. – Луганськ, 2010. – 19 с.

## ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА В ТОРГІВЛІ

***Анотація.** Розглянуті особливості формування ділових партнерських стосунків на торговельних підприємствах, охарактеризовано види ділового партнерства притаманні сфері торгівлі та визначено коло основних контрагентів, розглянуті види та особливості торгових посередників.*

**Ключові слова:** ділове партнерство, торгівля, контрагенти, торговельне підприємство, торговий посередник

Shavliuk A.

## FEATURES OF BUSINESS PARTNERSHIP IN TRADE

***Summary.** The article describes the features of forming business partnerships in commercial workplaces, describes types of business partnerships, that are inherent for trade and defines the range of the main contractors, describes the types and features of trade resellers.*

**Keywords:** business partnerships, trade, contractors, commercial enterprise, trade resellers

### 1. Вступ

Інтеграційні процеси за змістом та характером управлінської діяльності, трансформація організаційних структур управління, підвищення значущості їх інноваційної діяльності, популяризація інформаційних технологій та їх активне використання у торгівлі, розвиток мережних структур посилюють вимоги до якості та ефективності ділового партнерства підприємств торгівлі. Оскільки, в нинішніх жорстких конкурентних умовах вибір партнера впливає на всю діяльність підприємства та його подальше функціонування, то цей вибір має бути максимально ефективним.

Останніми роками економічна ситуація в країні є нестабільною, що призводить до банкрутства та припинення діяльності підприємств. В таких умовах дуже гостро постає проблема оперативного втручання та швидкого аналізу ситуації. Аналіз якісних характеристик механізму банкрутства в Україні, представлених у рейтингу Світового банку „Doing Business 2012“ [1], дає можливість відзначити те, що Україна у розділі „Припинення діяльності“ посідає 156 місце з-поміж 181 держави, при цьому за останні три роки її рейтинг за даним показником знизився на 13 пунктів.

Однією з основних причин припинення діяльності була збитковість підприємств, а за даними Держкомстату України [2] найбільше збитків за останні 5 років отримали підприємства, що займаються торгівлею (близько 60,7%). Ця збитковість була зумовлена більшою мірою дією зовнішніх факторів, в тому числі і прорахунками у формуванні бізнес-середовища на національному і світовому

ринках. Виходячи з цього, надзвичайно актуальним є підбір правильних партнерських стосунків на підприємствах торгівлі, вибір оптимального набору контрагентів, оскільки, саме торговельні підприємства підпадають під критерій найбільшої ризикованості у стосунках з контрагентами.

Метою статті є визначення основних ділових стосунків у розрізі контрагентів для підприємств торгівлі на сучасному етапі розвитку торговельних відносин в Україні. Спектр таких ділових стосунків та їх логічна систематизація дає підґрунтя для розроблення оптимальної організаційної стратегії підприємства і дає змогу визначити вектор розвитку підприємства, який є релевантним або таким, що випереджає зовнішні умови.

## **2. Аналіз основних літературних джерел**

Наразі проблематика ділового партнерства у торгівлі є малодослідженою науковцями. Проблеми ділового партнерства зводилися лише до двох напрямів: соціального партнерства, якому були присвячені роботи таких науковців, як В. В. Новак, Д. В. Неліпа, О. В. Мірошніченко, Т. С. Рожкова, Г. А. Трунова та стратегічного партнерства з іншими країнами, яке досліджували О. М. Знахоренко, І. І. Жовква, В. В. Мельник, В. І. Комарицький, Ю. О. Седляр

Питання партнерства з акцентуванням уваги на торговельних підприємствах висвітлювались Г. А. Братусь, О. В. Буткевич, А. П. Довгаль, Н. С. Краснокутською, О. В. Крутушкіною, В. О. Соболевим та ін.

Однак, незважаючи на наявність досить значної кількості робіт за обраною проблематикою, слід відзначити їх різноспрямованість. Крім того, майже повністю відсутні дослідження, присвячені виявленню особливостей саме ділового партнерства у сфері торгівлі, що і визначило спрямованість нашого дослідження.

## **3. Теоретичний та емпіричний коментар**

Світовий досвід свідчить, що модифікація різних моделей ділового партнерства, пов'язана з регіональними галузевими особливостями, менталітетом, кон'юнктурою ринку, забезпечує не тільки відтворювальний процес, а й надає мультиплікативний економічний ефект, зміцнює соціальну стабільність у суспільстві. Зазначене зумовлює особливу актуальність дослідження існуючих проблем становлення та розвитку ділового партнерства в економіці України [3, с. 36].

Але проблема становлення та розвитку ділового партнерства є нерозривно пов'язаною з питаннями вибору ділових партнерів для досягнення подальшої конструктивної взаємодії між економічними суб'єктами. Потреба у такій співпраці об'єктивно впливає з неможливості діяти в сучасному прогресивному економічному просторі одноосібно.

Оскільки, предметною областю ділового партнерства є всі види взаємовідносин економічних суб'єктів, які передбачають отримання економічної вигоди у вигляді прибутку, або ж соціального ефекту, доцільним є визначення ряду причин, які стимулюють до встановлення партнерських стосунків. До таких причин можна віднести наступні:

- економічні чи фінансові, за якими унеможлиблюється реалізація місії чи досягнення цілей господарювання, крім того виникає нестача власних матеріальних ресурсів у конкретний момент чи період діяльності економічного суб'єкта.

Така нестача може бути викликана як негативними, так і позитивними чинниками. В обох випадках підприємству не обійтись без залучення коштів;

- причини інформаційного характеру, які проявляються у великих обсягах інформації, з якою доводиться працювати, та необхідності її швидкої обробки. Інформаційне суспільство не стоїть на місці і потребує швидкого прийняття високоякісних рішень, при цьому всі дії мають бути чітко скоординовані і спрямовані на досягнення мети діяльності економічного суб'єкта. Така координація гарно прослідковується на діяльності транснаціональних компаній, де незважаючи на територіальну відокремленість поставлені цілі досягаються за допомогою усіх підрозділів;

- конкуренція, а саме, якщо підприємство чи організація не переймає досвіду інших шляхом співпраці та координації з ними, вона втрачає потенціал для розвитку. Не виключено, що даний економічний суб'єкт буде доволі успішно розвиватися самостійно, але темпи цього розвитку будуть дуже малими і рано чи пізно, під впливом конкуренції, прогрес перейде в регрес;

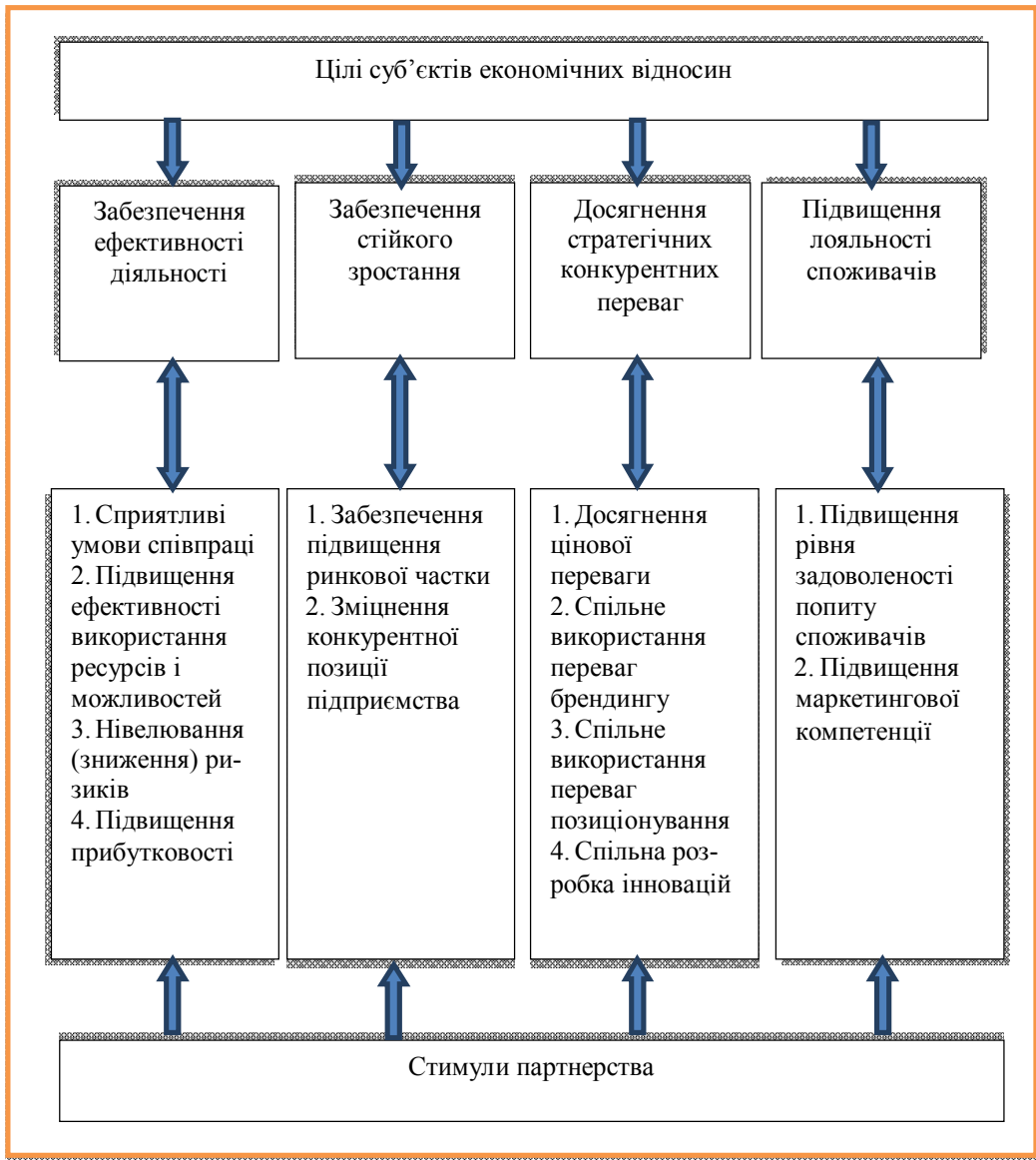
- ефект консолідованої співпраці, координація дій чи взаємовигідність – одна з найважливіших причин, оскільки, є два варіанти розвитку подій. Перший, коли економічні суб'єкти об'єднуються для реалізації якогось конкретного проекту, після завершення якого вони знову діють самостійно, але при цьому вигода для обох має фінансове чи матеріальне вираження. Прикладом такої взаємодії є приклад державно-приватного партнерства по будівництву об'єктів інфраструктури. В даному випадку, якщо укладається договір концесії на будівництво та експлуатацію дороги [4, с. 483], то з одного боку держава виконує свої соціально-економічні функції і отримує матеріальну вигоду у формі доріг, а з іншого – підрядник отримує дохід від експлуатації, залучивши свої кошти – відповідно фінансову винагороду.

Другою формою вираження є взаємовигідність через спільність інтересів, що полягає у здійсненні однорідної діяльності, тобто цілі та принципи функціонування економічних суб'єктів мають одну концептуальну основу. Принципом даної взаємодії є гасло “краще бути товаришем, ніж противником”.

Якщо розглянути ділове партнерство торговельного підприємства, представника середнього чи великого бізнесу, то його ділові зв'язки будуть надзвичайно різноманітними.

Першочерговими та найголовнішими партнерами є звичайно контрагенти: постачальники та покупці, при цьому, по-суті, не має значення чи це підприємство займається реалізацією товарів, чи його спеціалізація надання послуг. Але не потрібно забувати про інші взаємодії даного підприємства з іншими. Тут достатньо широкий діапазон – починаючи від можливого аутсорсингу, послуг бухгалтерії та зовнішнього аудиту, юридичної підтримки, банківських послуг, рекламних та піар компаній, та закінчуючи компаніями по доставці води, закупівлі канцелярії та вивозу сміття.

Насамперед, торговельне підприємство перш за все має акцентувати свою увагу на правильному виборі своїх партнерів. Для цього йому необхідно встановити чіткі критерії відбору. Відповідно до цього, виникають чіткі стимули партнерства, які, в свою чергу, мають відповідати цілям суб'єктів таких економічних відносин (рис. 1).



**Рис.1. Пріоритетні цілі економічних суб'єктів та комплекс стимулів партнерства, що активізують процеси їх досягнення**

Цілком справедливим судженням є те, що даний вибір залежить від сфери та масштабів діяльності суб'єкта, від його зв'язків, економічного стану, прибутковості бізнесу та низки зовнішніх факторів [5, с. 13].

В такому випадку партнери визначають свої інтереси і розробляють стратегію їх узгодження та реалізації (Табл. 1).

Першочерговим аспектом є якість наданих ними послуг, наступним, по сутності, має бути їх вартість і, як наслідок, той ефект, який вони приносять для компанії. Хоча деякі практики вважають цінові умови першочерговим фактором

[6, с. 57]. При чому ефект може бути в даному випадку не лише у вигляді прибутку, а й у вигляді репутації. Але при такій постановці питання, жоден економіст не дозволить собі упустити питання оптимального поєднання ціни та якості.

Таке трактування є досить справедливим, оскільки, якщо ми отримуємо один і той самий ефект при різних комбінаціях ціни та якості, то в деяких випадках, правильним буде вибір нижчих цін і, як наслідок, економія коштів.

*Таблиця 1*

**Етапи механізму формування і реалізації системи ділового партнерства**

<b>Етапи ділового партнерства</b>	<b>Зміст етапів</b>
1 етап	Визначення пріоритетних сфер партнерства. Порівняльний аналіз ринкового середовища, визначення сильних і слабких сторін партнерів.
2 етап	Визначення принципів ділового партнерства
3 етап	Визначення стратегічних інтересів партнерів
4 етап	Формулювання стратегічних цілей партнерства
5 етап	Розробка стратегії досягнення цілей партнерства
6 етап	Розробка програм реалізації цілей
7 етап	Оцінка ефективності реалізації цілей

Повертаючись до особливостей ділового партнерства підприємств торгівлі, можна визначити основних контрагентів, з якими вони взаємодіють [7, с. 235]:

- споживачі свого продукту (клієнти) – люди, компанії, організації;
- найближче бізнес-оточення – партнери, постачальники, контрагенти, підрядники, компанії, з якими здійснюються спільні програми або домовленості;
- влада – державні організації, суспільні організації, що виконують регулюючі або наглядові функції, міжнародні організації, іноді законодавчі органи влади – в цілях лобіювання власних корпоративних або галузевих інтересів;
- акціонери та інвестори – ті люди і організації, які є повними або частковими власниками підприємства і одержують від діяльності компанії прямий або опосередкований дохід;
- усередині підприємства – по ходу перебігу бізнес-процесів і зовні їхніх рамок, формально та неформально, по вертикалі і по горизонталі, між персонально і по групах, прямо та опосередковано;
- широка громадськість – суспільство в цілому або його окремі частини, переважно через засоби масової інформації або крупні заходи.

Відносини міжнародного торговельного партнерства заслуговують окремої уваги, оскільки саме вони є одним з важливих інструментів зовнішньої політики, який дедалі ширше використовується провідними країнами та інтеграційними об'єднаннями, оскільки дозволяє підвищити результативність їх дій на міжнародній арені. Довгострокове, випробуване часом партнерство стає гнучким механізмом взаємодії країн, об'єднаних навколо вирішення стратегічних завдань для реалізації власних національних інтересів і підвищення рівня стабільності у світі [8, с. 22].

Специфічні ділові стосунки підприємства торгівельної сфери зокрема встановлюють з торговельними посередниками. Така взаємодія об'єктивно виникає виходячи з того, що все частіше зустрічаються ситуації, коли підприємства стикаються із серйозними труднощами просування свого товару на ринок і його реалізації. Проведення заходів щодо організації збуту часто пов'язане з великими трудовитратами і вимагає налагоджених та сталих комерційних зв'язків, спеціальної кваліфікації і досвіду.

У зв'язку з цим у торговельних підприємств виникає необхідність вирішувати проблеми, що безпосередньо не пов'язані з професійною орієнтацією підприємства (участь в аукціонах, виставках, судах з конкурентами і споживачами, пошук нових ніш і можливостей на ринку тощо). Все це змушує підприємство з метою мінімізації та економії матеріальних і людських ресурсів, а також часу, звертатись до різних спеціалізованих організацій або підприємців, які виконують такі завдання краще і швидше та які, власне, є посередниками між виробником і споживачем [9, с. 3].

Сфера торгового обігу характеризується великим різноманіттям торгових посередників на ринку, які надають різноманітні послуги. До основних посередників, які діють у сфері товарного обігу України належать: дилери, дистриб'ютори, трейдери та брокери.

Дилери являються фізичні та юридичні особи, що спеціалізуються на торгівлі товарами певних видів, від свого імені і за власний рахунок здійснюють закупівлю і продаж товару. У сфері оптової та роздрібної торгівлі чинне законодавство регламентує функціонування дилерів з торгівлі транспортними засобами та їх складовими частинами.

Дистриб'юторами є оптові і роздрібні посередники, які здійснюють збут товарів на основі оптових закупівель у виробників, що надають послуги зі зберігання, доставки продукції, можуть організовувати на певній території збутову мережу. Дистриб'юторські фірми є учасниками зовнішньоторговельного обороту. Вони виступають реалізаторами закупленого по імпорту товару на території своєї країни. Для них показовим є довгостроковий характер відносин з іноземним постачальником [10, с. 81].

Трейдерами називають торгових посередників, що спеціалізуються на короткострокових угодах, коротких операціях, здійснюють торгівлю за дорученням клієнта, але від свого імені і за свій рахунок.

Брокерами являються особи, біржові працівники, учасники ринку, агенти ринкових відносин, які виступають у ролі посередника між продавцями і покупцями товарів, цінних паперів, валюти. Брокери сприяють укладанню угод "поєднуючи" між собою покупців і продавців, діють за дорученням своїх клієнтів та за їх рахунок, отримують плату або винагороду у вигляді комісійних при укладанні угоди [11, с. 56].

Узагальнення теоретичних напрацювань, реальної практики господарювання та його нормативно-правового регулювання в Україні дозволяє виділити наступні особливості торгових посередників:

- статус торговельного посередника можуть набувати суб'єкти підприємницької діяльності юридичні та фізичні особи (з певними обмеженнями);



- торгові посередники здійснюють діяльність у сфері оптової та роздрібно торгівлі різними видами товарів;

- для здійснення торговим посередником своїх функцій необхідно укладення посередницького договору, а у випадках, передбачених чинним законодавством, необхідно пройти ще й спеціальну реєстрацію;

- торговий посередник може вчиняти юридичні та фактичні дії в чужих інтересах згідно з укладеним договором;

- інтерес посередника полягає в отриманні винагороди за належним чином виконане доручення принципала;

- чинне законодавство України фрагментарно регламентує діяльність торгових посередників, не визначає чітко їх повноважень, в окремих випадках визначає одним терміном різних за статусом суб'єктів, наділяючи їх різними повноваженнями (функціями).

Класифікувати торгових посередників можна за низкою ознак: залежно від статусу посередника (колективний, індивідуальний), залежно від того чи діє посередник від свого імені або від імені клієнта, залежно від сфери їх дії (всередині країни, зовнішньоекономічна діяльність), залежна від того чи купує посередник товар у власність, залежно від кола повноважень посередника [12, с. 167-168].

Ділове партнерство у сучасному економічному просторі є рушійною силою розвитку та гарантом економічної стабільності торговельних підприємств. Виходячи з того, що коло ділових партнерів є достатньо широким та різнохарактерним, то для підприємства виникає необхідність правильного їх вибору та встановлення коректної та ефективної взаємодії, яка в майбутньому дозволить досягти ефективності управління торговельним підприємством і покращення результатів його діяльності.

#### **4. Висновки**

Розглянувши інтереси ділового партнерства, розробку стратегії їх узгодження і реалізації, визначивши етапи механізму формування і реалізації системи ділового партнерства, розглянувши види та особливості функціонування торгових посередників, можна дійти висновку, що ділові стосунки у сфері торгівлі є надзвичайно розгалуженими і різноманітними за своїм характером та цільовим спрямуванням.

Виходячи з цього, визначальним фактором успішної діяльності підприємства є правильний вибір контрагентів та налагодження з ними такої співпраці, яка б дозволяла підприємству виконувати свої цілі на ринку та досягти максимізації прибутку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рейтинг Світового банку „Doing Business 2012“ : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>
2. Державна служба статистики України. Фінанси : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М. С. Айрапетян // Государственная власть и местное самоуправление. – 2009. – № 2. – С. 35-42.
4. Сташишин А. Концесія як форма поєднання інтересів держави і ділових підприємств в умовах трансформації економіки України / А. Сташишин // Вісник Львівського університету. Серія економіка. – 2009. – С.479-491.
5. Мельник А. Державно-приватне партнерство в системі інституціонального забезпечення економічних процесів / А. Мельник, С. Підгаєць // Вісник ТНЕУ. – Тернопіль. – 2011. – №1. – С. 7-19.
6. Васильев А. Что продать и у кого купить? / Васильев А. // Мир продуктов. – 2008. – № 7 (48). – С. 56-59.
7. Крутушкіна О. В. Стратегічний комунікаційний аудит торговельного підприємства: сутність та методологія / О. В. Крутушкіна // Вісник ДонНУЕТ. – Донецьк. – 2009. – №3 (43). – С. 233-239.
8. Шемаєв В.В. Пріоритизація країн – зовнішньоекономічних партнерів України / В.В. Шемаєв // Проблеми науки. – Київ, 2012. – №5. – С.20-23.
9. Гришин С. М. Коммерческое представительство и посредничество в право-порядках Российской Федерации и стран континентальной Европы: автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. юрид. наук: 12.00.03 / С. М. Гришин. – М., 2011. – 25 с.
10. Балабан М. П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку: монографія / М. П. Балабан. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 153 с.
11. Резнікова В.В. Посередництво та представництво як суміжна правові категорії // Вісник господарського судочинства. – 2010. - №6. – С.55-57.
12. Буткевич О. В. Торгові посередники як основні суб'єкти торговельної діяльності // Вісник господарського судочинства. – 2012. - №6. – С.163-168.

## 6. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

УДК 339.924(477):65.012.8:33

Дубик В. Я.

### СТРАТЕГІЧНИЙ ВИМІР НАПРЯМІВ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

*Анотація.* Проаналізовано підходи і пропозиції до пріоритетного шляху гео економічного розвитку України у стратегічному вимірі, зроблено спробу узагальнити переваги і недоліки можливих напрямів інтеграції під кутом зору економічної безпеки нашої держави.

**Ключові слова:** глобалізація, євроінтеграція, Європейський союз, європейський вектор, євразійський вектор, економічна безпека, національна економіка, конкурентоспроможність

Dubyk V.

### STRATEGIC DIMENSION OF INTEGRATION DIRECTIONS AND GLOBALIZATION IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF ITS ECONOMIC SAFETY

*Summary.* The approaches and proposals to the priority of geo-economic development of Ukraine are analyzed. The advantages and disadvantages of the possible integration directions within the frame of state economic safety are summarized.

**Keywords:** globalization, European integration, European Union, European vector, Eurasian vector, economic safety, national economy, competitiveness

#### 1. Вступ

Проблема захисту життєздатності всіх складових суспільного виробництва, зокрема і самої держави загалом, в історичному вимірі завжди була пріоритетною. Тому, з огляду на глобалізаційні та інтеграційні тенденції розвитку початку XXI століття, особливе місце належить проблемі економічної безпеки держави щодо забезпечення її суверенітету, конкурентоспроможності, обороноздатності, підтримання соціальної злагоди в суспільстві, органічного входження кожної країни у систему світової економіки.

Глобалізація відкриває перед людством великі можливості в розширенні сфер обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями та капіталом, взаємодії у гуманітарній сфері, духовному збагаченні особистості.

Водночас для значної частини людства глобалізація має і суттєві загрози, зумовлюючи розмежування країн на “цивілізаційний центр” і “периферійну зону”, поглиблюючи їх диференціацію в соціально-економічному розвитку та економічний і технологічний розрив між багатими і бідними країнами [6, с. 585-586].

Оскільки рух України шляхом інтеграції мусить обов'язково кореспондуватися із сучасними глобалізаційними процесами, враховувати їх основні тенденції, позитивні сторони та суперечності, то вибір пріоритетного шляху геоекономічного розвитку в стратегічному вимірі із позицій економічної безпеки набуває величезної ваги.

Під таким кутом зору тема статті є актуальною як у теоретичному, так і практичному відношеннях.

## **2. Аналіз основних літературних джерел**

Зазначимо, що проблеми економічної безпеки держави в умовах глобалізації досліджуються у працях вітчизняних учених-економістів О. Білоруса [1], В. Гецця [3], Б. Губського [5], З. Варналія [6], О. Власюка [2], Д. Лук'яненка [9], В. Мунтіяна [11], В. Сіденка [12], І. Смірнова [14], С. Соколенка [15], А. Філіпенка [18], С. Фоміна [19; 20] та ін.

Вони у своїх працях розглядають інтеграційні процеси економіки України в умовах глобалізації, полемізують щодо зовнішньоекономічних пріоритетів нашої держави, аналізують позитивні та негативні наслідки світової та європейської економічної інтеграції.

Однак, ця проблема ще не одержала достатнього фундаментального й узагальнюючого відображення в економічній літературі, без яких неможливо формувати інституційне і нормативно-правове середовище та розробляти антикризові програми і національну стратегію розвитку.

Виходячи з теоретичної, практичної та наукової актуальності даної теми, автор ставить мету розглянути основні напрями інтеграції України у світову економічну спільноту, визначити найпріоритетніший і найперспективніший із них у контексті економічної безпеки країни.

Розглядаючи економічні аспекти глобалізації, наголосимо, що Україна внаслідок ринкової трансформації і лібералізації зовнішньої торгівлі опинилася в конкурентному середовищі. Сучасні тенденції економічного розвитку засвідчують, що на світовий ринок можуть успішно виходити не тільки потужні транснаціональні компанії, а практично кожен суб'єкт підприємницької діяльності, включаючи окремого громадянина. Це новий і ще недостатньо вивчений феномен, який надає специфічних рис глобальній економіці, що формується [10, с. 20]. Щоб успішно вирішити ці завдання, потрібно мати довгострокову національну концепцію і стратегію економічного розвитку країни. Тільки за таких умов Україна може претендувати на включення в глобальні та європейські інтеграційні процеси.

Виходячи з концептуальних положень і основних завдань зовнішньоекономічної політики нашої держави, сьогодні постають два стратегічні вектори інтеграції економіки України у світове господарство: курс на повноправне членство в Євросоюзі; розвиток глибоких інтеграційних зв'язків з Росією та іншими країнами СНД.

## **3. Курс на повноправне членство в Євросоюзі**

Україна визначила курс на інтеграцію до Європейського Союзу як стратегічну мету своєї зовнішньоекономічної політики. Пріоритет європейського вектору економічної інтеграції України обумовлений геополітичними, історично-культурними, суспільно-політичними факторами.

Географічно Україна знаходиться в Європі. Саме тут, у Карпатах, розташований географічний центр Європи. За територією вона майже вдвічі більша за Польщу чи Німеччину, більша за Францію та Іспанію. Крім того, це близько 50-ти мільйонів людей, що проживають на цій території. А ще – це культура, що ґрунтується на багатовіковій історії людей, які населяли ці землі впродовж тисячоліть. І саме історичний аналіз існування спільнот на нашій землі доводить правомірність віднесення їх культури до європейського типу, а не до азійського [7, с. 555].

Реалізація “Європейського вибору” України залежить від відповідного “українського вибору” з боку ЄС, тобто від його бажання приймати чи не приймати Україну до свого складу. Тому, якщо припустити, що Україна інтенсифікує курс економічних та політичних реформ і у віддаленому майбутньому відповідатиме всім копенгагенським критеріям вступу до ЄС (створення демократичного, громадянського суспільства, ефективної конкурентноспроможної ринкової економіки), то і в даному випадку може статися так, що деякі внутрішні проблеми, властиві самому ЄС стануть на перешкоді “європейському вибору” України.

Серед незалежних від України факторів, що негативно впливають на її євроінтеграційні перспективи назвемо такі:

- фактор переважаності ЄС. Деякі зарубіжні експерти вважають, що із збільшенням кількості членів Євросоюзу зменшуватиметься його ефективність, ускладнюватиметься процес ухвалення рішень. Показовою у цьому плані є думка Маргарет Тетчер. Вона у книзі “Уміння керувати державою” заявляє, що ЄС – це організація яка не піддається реформам і у майбутньому “через відсутність спільних інтересів, ця конструкція розвалиться” [19, с. 44];

- фактор реформування ЄС. Євросоюз сьогодні зіткнувся з великими проблемами. Ще й досі не створено спільного транспортного ринку, єдиного економічного простору, мобільного ринку праці, гальмується розвиток внутрішнього ринку товарів та послуг, сповільнилася реформа податкової і пенсійної систем;

- валютний фактор. Запровадження євро, як єдиної валюти, має свої досягнення і прорахунки. Передбачалося, що єдина валюта забезпечить економічну стабільність і ліквідує наслідки коливання національних курсів валют. Однак, виявилось, що після запровадження євро національні уряди втратили можливість регулювати торговельні і платіжні баланси, заохочувати зростання інвестицій і зайнятості. Велика Британія, Данія та Швеція ще й досі залишаються поза межами Європейського валютного союзу;

- німецький фактор. Розширення Євросоюзу на Схід активно підтримує тільки Німеччина. Це пояснюється тим, що вона намагається частково відновити те спільне геополітичне, цивілізаційне, культурне та економічне поле, яке до першої світової війни розумілося як “Німецька Середина Європа”. Зрозуміло, що посилення економічних і політичних позицій Німеччини не буде позитивно сприйняте іншими членами ЄС і призведе до нових протиріч.

Крім названих факторів є ще й інші, не менш важливі перешкоди. Це зростання націоналістичних та ізоляційних настроїв серед європейських народів, які гостро проявляються у теперішніх євроінтеграційних процесах. Посилення європейського націоналізму, зокрема у “старих” країнах-членах ЄС потрібно розглядати як реакцію населення цих країн на загрозу обмеження національного суверенітету. Особливо їх лякає посилення міграційних потоків з менш розвинутих країн та країн третього світу.

Підкреслимо, що в кожній з країн ЄС націоналізм має свої характерні особливості та відмінності, однак можна відмітити спільні риси, що об'єднують європейських націоналістів різних країн. До таких рис відносяться:

1. Антиглобалізм та антиамериканізм. Негативне ставлення до діяльності багатонаціональних та транснаціональних американських корпорацій та деяких міжнародних Організацій, що проводять політику глобалізації (СОТ, МВФ).

2. Євроскептицизм. Розглядання Євросоюзу в його нинішньому вигляді як одного із компонентів світового глобалізаційного проекту, спрямованого на знищення національних суверенітетів країн-членів та їх національних культур, на утвердження космополітизму, на подальшу денационалізацію та дехристиянізацію європейських народів.

3. Відстоювання концепції “Європи націй”, тобто Європи як співдружності незалежних, рівноправних країн на основі спільних християнських та європейських цивілізаційних цінностей.

4. Різке заперечення можливості подальшого збільшення членів ЄС, яке, на їх думку, планується космополітичною бюрократією та транснаціональними корпораціями заради своїх егоїстичних інтересів. Таке розширення Євросоюзу, вважають націоналісти, може призвести до глибокої економічної кризи у “старих” країнах-членах та до організаційного колапсу в межах Євросоюзу, особливо у зв'язку із можливим вступом до ЄС Туреччини.

5. Націоналісти, здебільшого із “старих” країн - членів ЄС, вимагають зупинити подальше розширення Євросоюзу, визнати східні кордони Польщі, Угорщини, Словаччини і Румунії остаточним східним кордоном Євросоюзу, іншими словами, виступають проти включення до ЄС навіть у віддаленому майбутньому не тільки Туреччини, а й України.

6. Вкрай негативне відношення до мігрантів з країн “інших цивілізацій”, зокрема Азії та Африки.

7. Традиціоналізм. Відстоювання традиційних релігійних, моральних, національних та культурних цінностей європейських народів. Негативне ставлення до модернізму, “мультинаціональної культури”, представників “нетрадиційної” сексуальної орієнтації, порнографії, вживання наркотиків, евтаназії і т.п.

8. Реваншизм. Незадоволення станом сучасних державних кордонів своїх країн та відстоювання права на їх “мирний перегляд” (вимоги, які висувають деякі націоналістичні партії та організації в Німеччині, Румунії, Угорщині) [20, с. 22-23].

У контексті державної безпеки України варто зазначити, що її інтеграція до ЄС можлива за умови досягнення європейських стандартів в обумовлених сферах одночасно із відмовою від частини державного суверенітету і добровільною передачею деяких повноважень державної влади наднаціональним виконавчим органам. Ця обставина характерна і для інтеграції України з Росією та іншими країнами СНД.

Щодо торгівлі, то останніми роками на частку ЄС припадало 22,5% зовнішньоторговельного обороту України. Структура українського товарного експорту до ЄС складається переважно з напівфабрикатів: відсоткове співвідношення виглядає таким чином: неблагородні метали та вироби з них – 33,9%; текстиль – 16,6% (такий відсоток маємо в основному за рахунок так званих “дальницьких схем”); хімічна продукція – 11,6%; машини, устаткування й меха-

нізми – 5,1 %; решта – на інші товари та послуги. Водночас частка України в зовнішньоторговельному обороті ЄС незначна: на неї припадає менше 1% загальної торгівлі ЄС. Обсяги прямих іноземних інвестицій країн ЄС в Україну також дуже малі, порівняно як з іншими країнами Центральної та Східної Європи, так і з врахуванням потреб України в капіталовкладеннях, і не мають істотного значення для національної економіки [6, с. 588].

Визначальним фактором економічної безпеки є конкурентоспроможність економіки. Виходячи з аналізу сучасного стану української економіки, потрібно вирішити такі проблеми:

- виділити із структури національного господарства для експорту ті товари, які є дефіцитом на європейському ринку, тобто мають особливі якості, а відтак цікавили б європейців;

- знижувати собівартість продукції за рахунок зменшення матеріаломісткості та енергоємності виробництва, а не завдяки дешевій робочій силі, зменшенню експортної ціни та протекціоністській політиці держави, що має місце сьогодні;

- потрібно вже сьогодні створювати спільні виробництва, передусім у деяких високотехнологічних галузях, де Україна може багато чого запропонувати, незважаючи на високу конкурентність і незацікавленість країн Євросоюзу у появі української продукції на європейських ринках.

Однак, перелічені вище перешкоди не повинні відлякувати Україну від її євроінтеграційних прагнень. Багато країн-членів ЄС (Польща, Литва) люблять інтереси нашої держави. Вони популяризують думку, що Україна повинна стати невід'ємною частиною Європи, і що процес її об'єднання без України не буде завершеним. Сьогодні Європа вже не відхрещується від нас, не акцентує на політичній нестабільності та великій залежності від Росії. Тому потрібно використати цей історичний шанс.

#### **4. Розвиток глибоких інтеграційних зв'язків з Росією та іншими країнами СНД**

Цей вектор зовнішньоекономічної політики України продиктований об'єктивними і суб'єктивними чинниками: сусідським становищем, єдністю економічних зв'язків, залежністю економіки України від російських енергоносіїв, живучістю старих стереотипів. Отже, Росія та інші країни СНД є і будуть стратегічними партнерами для України. Про це яскраво свідчить динаміка зовнішньої торгівлі товарами між ними. Якщо експорт в країни СНД у 2000 році становив 4459,7 млн. дол. США, то у 2011 році – 26177 млн. дол. США; імпорт відповідно 8029,6 млн. дол. США, і 37212,4 млн. дол. США. З них на долю зовнішньої торгівлі України з Росією припадає: експорту 3515,6 млн. дол. США в 2000 році і 19819,6 млн. дол. США в 2011 році; імпорту відповідно 5824,9 млн. дол. США і 29132,2 млн. дол. США [16, с.252].

Головний інтерес України щодо співробітництва на пострадянському просторі полягає у формуванні дієвого механізму регулювання економічних відносин, який враховує реальний стан економіки і потреби у заходах, спрямованих на забезпечення стійкого економічного зростання і міжнародної конкурентоздатності економіки.

Пріоритетами економічного співробітництва на пострадянському просторі для України є:

1. Підвищення стабільності і замкненості технологічних циклів на території України в усіх галузях національної економіки.

2. Забезпечення національної економіки дефіцитними ресурсами і створення на цій основі конкурентноздатної, орієнтованої на експорт продукції.

3. Відновлення і створення інтеграційних економічних зв'язків, які не містять позаекономічних ознак і спрямовані на економічну реконструкцію і європейську інтеграцію, випуск продукції, що буде мати збут поза межами національного ринку і ринку СНД.

4. Залучення капіталу з пострадянських країн у виробничі та переробні галузі національного АПК задля збільшення обсягів реалізації продукції на внутрішньому ринку країн СНД.

5. Стимулювання використання країнами СНД транспортної інфраструктури України, а також взаємопроникнення підприємств і ділових структур недержавних форм власності.

6. Збереження виробництва, технологій і кадрового потенціалу ВПК і оборонної промисловості [7, с. 615].

У межах СНД створено декілька об'єднань: ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова); Євразійське Економічне Співтовариство (ЄврАзЕС); Організація регіональної інтеграції (ОРІ); Єдиний економічний простір (ЄЕП); Митний союз. Утворення цих союзів свідчить про єдину основу і схожість економічних процесів у країнах Співдружності, а відтак передбачає теоретичну можливість спільного вирішення проблем економічного розвитку в країнах СНД на фундаменті лібералізації міждержавних економічних відносин, формування нової системи поділу праці, реструктуризації економіки у межах СНД. Проте досвід показує, а логіка економічних процесів підтверджує, що головною умовою інтеграції є не формальна, а реальна спільність інтересів. Такої спільності інтересів у межах Співдружності ще немає.

Позиція Росії щодо України має на меті залучити Україну до тіснішої інтеграції чи то в межах ЄврАзЕС, чи то – ОРІ, чи то – ЄЕП, чи то – Митного союзу. Що ж до створення просто зони вільної торгівлі без будь-яких товарних вилучень, то Росія вважає, що така зона “нічого не дасть” і, що потрібно йти до розвиненіших форм інтеграції [19, с. 50].

Однак, ринок Росії та інших країн СНД технологічно менш розвинутий, порівняно невимогливий і безумовно може забезпечити полегшені умови збуту української експортної продукції в режимі вільної торгівлі. Але світовий досвід конкурентної боротьби доводить, що орієнтація на подібні ринки є негативним фактором, що стримує виробничий прогрес, “продукує” технологічний занепад. Ринок ЄС, на думку експертів, має стимулювати протилежні тенденції: конкурентоспроможну продукцію, високі технології, інновації тощо.

Потрібно зважати і на той факт, що джерела економічного зростання в Україні і Росії принципово різні, і це визначає суттєві структурні відмінності їхніх економік. Економіка Росії, як і Казахстану, має чітко виражений сировинний напрям. Саме сировина, передусім нафта і газ, домінують в експорті цих країн. Їх сировинні комплекси споживають значну частку інвестицій. Зростання російської економіки на 3/4 забезпечується нафтогазовим комплексом.



В Україні головним джерелом збільшення ВВП є накопичення за рахунок таких важливих галузей як машинобудування, виробництво товарів широкого вжитку, будівництво, металургія, хімічна промисловість. Українська економіка, на відміну від російської, що розвивається за рахунок експорту енергоносіїв та низьких внутрішніх цін на них, обрала іншу стратегію розвитку, акцентуючи увагу на ринкових механізмах, технологічному оновленні, структурних змінах, але поки ці положення залишаються лише на декларативному рівні.

Виходячи із сировинної направленості економік Казахстану і Росії, економічна політика ЄП орієнтується на безкоштовне транспортування російських і казахстанських енергоносіїв у Європу через територію України і Білорусії та використання їхніх нафтопереробних потужностей.

За такого підходу можна говорити лише про використання українського виробничого потенціалу для обслуговування російської добувної промисловості й оборонного сектору, але не про укріплення української економіки як самодостатнього технологічного розвинутого комплексу.

## 5. Висновки

Отже, євразійський вектор економічної інтеграції варто розглядати у паралельній площині з головною стратегічною метою України – повноправне членство у Євросоюзі.

На саміті “Україна-ЄС” 25 лютого 2013 року у Брюсселі українська делегація підтвердила свій стратегічний євроінтеграційний курс. Зі свого боку Євросоюз готовий підписати угоду про асоціацію Україна – ЄС, включаючи поглиблену і всеохоплюючу зону вільної торгівлі в листопаді цього року під час саміту “Східного партнерства” у Вільнюсі. Для цього Україна повинна зробити поступ у трьох сферах: виправити недоліки у виборчому законодавстві; припинити вибіркове правосуддя та реформувати судочинство; виконати попередні домовленості двостороннього саміту 2011 року і Ради ЄС із закордонних справ від 10 грудня 2012 року щодо розвитку економіки.

І насамкінець зазначимо, що договір про ЗВТ+ з ЄС який є економічною частиною Угоди про асоціацію виключає можливість вільної торгівлі з Митним союзом. За таких умов Україні потрібно витримати політичний та економічний тиск Росії і реалізувати євроінтеграційні амбіції.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білорус О. Глобалізація і національна стратегія України / О. Білорус. – К.: Батьківщина, 2001. – 465 с.
2. Власюк О.С. Виклики та загрози фінансової безпеки України на середньострокову перспективу / О.С. Власюк // Фінанси України. – 2012. – №5. – С. 3-13.
3. Геєць В. М. Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні у 2009 р.: негативні наслідки та засоби їх пом'якшення: наук.-аналіт. доп. / ред.: В. М. Геєць; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009 – 159 с.
4. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
5. Губський Б. Європейський вектор інтеграційної політики України / Б. Губський // Економіка України. – 2003. – №5. – С. 19-28.

6. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
7. Крисаченко В. С. Українська політична нація: генеза, стан, перспективи / [авт. кол.: В. С. Крисаченко, М. Т. Степико, О. С. Власик та ін.]; за ред. В. С. Крисаченка. – К.: НІСД, 2003. – 632 с.
8. Лукінов І. Глобалізація і розвиток економіки України / І. Лукінов // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – Випуск 8-1.
9. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посібн. / Д. Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
10. Марчук С. Україна нова парадигма поступу / С. Марчук. – К.: Авалон, 2001. – 263с.
11. Мунтіян В. Глобалізація: витоки і перспективи / В. Мунтіян // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 2. – С. 28-35.
12. Сіденко В. Р. Вектори інтеграції України у світове господарство. / В. Р. Сіденко [та ін.] // Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
13. Сіденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие: монография / В. Р. Сіденко. – К.: Фенікс, 2008. – 376 с.
14. Смірнов І. Г. Соціальні виклики глобалізації: український контекст / І. Г. Смірнов // Зовнішня торгівля, економіка, фінанси, право. – 2012. – №1. – С. 61-70.
15. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 1999. – 568 с.
16. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: ТОВ “Август Трейд”, 2012. – 559 с.
17. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) “Шляхом європейської інтеграції” / [авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін]; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
18. Філіпенко А. С. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель / А. С. Філіпенко // Економіка України. – 2005. – №6. – С. 11-22.
19. Фомін С. Інтеграційні процеси та пошук зовнішньоекономічних пріоритетів України / С. Фомін // Євроекономічний вимір інтеграції. – 2004. – №2. – с.42-58.
20. Фомін С. Європейський дім: труднощі розширення / С. Фомін // Політика і час. – 2004. – №11. – с. 21-26.

## ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація.* Встановлено епістемологічний підхід до понять “економічна безпека”, “фінансова безпека” та “фінансово-економічна безпека”. Обґрунтовано необхідність підвищення фінансової складової економічної безпеки через розвиток обліково-аналітичного інформаційного забезпечення діяльності підприємства.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, фінансово-економічна безпека, економічна безпека, фінансова безпека, обліково-аналітичне інформаційне забезпечення

Davidyuk T.

## AN INCREASE OF FINANCIAL CONSTITUENT OF ECONOMIC SECURITY THROUGH THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATIVE PROVIDING OF ENTERPRISE ACTIVITY

*Summary.* Established epistemological approach to the concepts of "economic security", "financial security" and "economic and financial security." The necessity of increase of financial constituent of economic security through the development of accounting and analytical informative providing of enterprise activity is proved.

**Keywords:** accounting, financial and economic security, economic security, financial security, accounting and analytical informative providing

### 1. Вступ

На сучасному етапі розвитку економіки ускладнюються умови функціонування вітчизняних підприємств, що обумовлено низкою об'єктивних обставин, серед яких нестабільність податкового і регуляторного законодавства, інфляція, проблеми пов'язані з нестачею кредитних ресурсів, посилення конкуренції, зниження інвестиційної активності, уповільнення платіжного обороту, зростання числа збиткових підприємств.

За даними Державної служби статистики частка збиткових підприємств в Україні становить не менш третини та має тенденцію до зростання. Так, в 1999 р. ця частка досягла свого максимуму і склала 55,7%. Після значного зниження питомої ваги збиткових підприємств в 2000 р. на 18% до 37,7%, протягом 2001-2003 рр. знову спостерігається тенденція збільшення їх частки в загальній кількості суб'єктів господарювання. Надалі досліджуваний показник демонструє деяке зниження до 2006 р., після чого знову починає зростати – до 41% в 2010 р. [19]. Інтенсивність процесів банкрутства вітчизняних підприємств має стійку тенденцію до підвищення. В останні роки кількість розглянутих господарськими судами справ про банкрутство склала понад 13,6 тисяч [1].

Тож підприємства перебувають у пошуку ефективних управлінських рішень щодо забезпечення і зміцнення власної економічної безпеки. Тому одним з визначальних напрямків зростання ефективності, стійкості та спроможності управління підприємством є формування та удосконалення системи економічної безпеки через його фінансову складову.

## **2. Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Як самостійний об'єкт дослідження фінансова безпека підприємства почала розглядатися порівняно недавно. Теоретичними основами фінансової безпеки, як складової економічної безпеки займаються учені-економісти: Г. А. Андрощук, О. В. Арефєва, О. І. Барановський, І. А. Бланк, О. О. Бородіна, Е. М. Бойко, М. І. Бендіков та ін. Вагомий внесок в розвиток науки про фінансову безпеку на мікрорівні зробили учені і практики, серед яких: І. А. Бланк [2], А. Г. Загородній [10], Т. Г. Васильців [3], І. П. Мойсенко, О. М. Марченко [15], С. Ф. Покропивний [9], В. С. Пономаренко [22], Н. І. Реверчук [23], А. С. Соснін [25], В. І. Ярочкін [31], В. К. Сенчагов, Б. В. Губін [30] та інші.

Праці науковців поза сумнівом мають високу науково-теоретичну і практичну цінність, оскільки обґрунтовують категорійний та методологічний апарат і окреслюють основні напрями подальших наукових досліджень у цій сфері з метою поглиблення та всебічного розвитку розуміння економічної безпеки як однієї з категорій економічної науки. Проте економісти й досі не дійшли згоди щодо найбільш точного та найбільш повного формулювання поняття “фінансово-економічна безпека підприємства”. Незважаючи на важливість наукових досліджень, в них не знайшли відображення питання щодо ролі бухгалтерського обліку в реалізації фінансової складової економічної безпеки підприємства. Тому, **метою дослідження** є теоретичне обґрунтування понять “економічна безпека”, “фінансова безпека”, “фінансова складова економічної безпеки”, визначення важливості бухгалтерської звітності в забезпеченні фінансової складової економічної безпеки підприємства.

## **3. Обліково-аналітичне інформаційне забезпечення в системі економічної безпеки діяльності підприємства**

З переходом до ринкових відносин і зміною форм власності функції державних структур по забезпеченню безпеки підприємств, що стали економічно самостійними господарюючими суб'єктами значно звузилися. Підприємства отримали право самостійного встановлення правил відносин із суб'єктами ринкового середовища. Перед керівниками підприємств різних форм власності все гостріше поставали завдання захисту майна і персоналу, охорони інтелектуальної власності та комерційної таємниці, підтримки іміджу й економічної стійкості в конкретному середовищі, тобто забезпечення економічної безпеки.

Економічна безпека є універсальною категорією, що відображає захищеність суб'єктів економічних відносин на всіх рівнях: держави, суб'єктів господарювання, громадян. Переважна більшість вчених під економічною безпекою підприємства розуміють стан захищеності його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, сформоване адміністрацією та колективом шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного та соціально-психологічного характеру.

Необхідність забезпечення економічної безпеки підприємства зумовлена його прагненням до стабільності функціонування та досягнення головних завдань своєї діяльності. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від ефективної діяльності його керівництва, його здатності уникнути можливих загроз та ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Функціонуючи в умовах невизначеності, вітчизняні підприємства стикаються з різними небезпеками, з яких найбільшу загрозу становить саме фінансова небезпека. Термін “фінансова безпека” відносно новий, введений в науковий обіг тільки в останньому роки. Проблема комплексного підходу до розуміння терміну “фінансово-економічна безпека” є визначальною для побудови ефективної системи управління безпекою підприємства. Адже від ступеню фінансової складової економічної безпеки комерційної структури залежить стабільність і безпека підприємства, перспективи його розвитку та процвітання.

В ряді публікацій, присвяченим проблемам забезпечення безпеки підприємства вчені ототожнюють поняття “економічна безпека” та “фінансово-економічна безпека” підприємства. Проте економічна безпека підприємства звисно ж значно ширше за категорію фінансово-економічна безпека, оскільки остання є визначальною у системі економічної безпеки підприємства, адже переважна більшість правопорушень здійснюється на підприємствах у фінансово-економічній сфері.

Проаналізувавши літературні джерела, встановлено, що в економічній теорії фінансову безпеку підприємства розглядають або як одну зі складових економічної безпеки, або ж як самостійний об’єкт управління (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Систематизація підходів вчених до термінів “фінансова безпека” і “фінансово-економічна безпека”**

№ з/п	Автор	Визначення терміну
1	2	3
1	Бланк І. А. [2, с. 4]	Фінансова безпека підприємства – це кількісно і якісно де-термінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в нинішньому та перспективному періоді
2	Галасюк В., Сорока М. [4, с. 22]	Фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення ефективного використання корпоративних ресурсів
3	Реверчук Н.І. [23, с. 22-23]	
4	Горячева К. С. [6, с. 3]	Фінансова безпека підприємства – такий його фінансовий стан, який характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місій і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи

1	2	3
5	Кириченко О., Кім Ю. [12, с. 84]	Фінансова безпека підприємства – фінансовий стан і фінансова стабільність, здатні забезпечити підприємству нормальний ефективний розвиток його діяльності
6	Мойсеєнко І. П., Марченко О. М. [15, с. 18]	Фінансово-економічна безпека підприємства – це такий його фінансово-економічний стан, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах
7	Мунтіян В. І. [16, с. 121]	Фінансова безпека підприємства – стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений в кращих значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінних паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства та перспектив його технологічного і фінансового розвитку
8	Нікіфоров П. О., Куперівська С. С. [18, с. 88]	Фінансово безпечна компанія – це та, яка виважено і оптимально підходить до використання і управління своїми фінансовими ресурсами, здійснює чіткий їх контроль, оперативно реагує на будь-які загрози, внутрішні чи зовнішні, з метою їх мінімізації або уникнення без шкоди для загальної діяльності
9	Папехин Р. С. [20, с. 14]	Фінансова безпека – визначає певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам
10	Трухан О. Л. [26, с. 30]	Фінансово-економічна безпека підприємства трактується одночасно з двох позицій – статичної (як результат діяльності підприємства на певну дату) та динамічної (розвиток підприємства в умовах фінансово-економічної безпеки у короткостроковій та довгостроковій перспективі)
11	Кириченко О. А., Лаптев С. М., Пригунов П. Я., Захаров О. І. та ін. [27, с. 372]	Фінансова безпека – стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінних паперах підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного і фінансового розвитку
12	Чібісова І.В. [28]	Сутність фінансової безпеки полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз; здатністю підприємства забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, а також місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; а також спрямованістю на ефективний і сталий розвиток

У виданнях з економіки підприємства [9; 28] зазначено, що серед функціональних складових економічної безпеки саме фінансова є вирішальною, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є “двигуном” будь-якої економічної системи.

Т. Р. Данилишин та Ж. В. Галак відмічають, що фінансова безпека як складова економічної безпеки підприємства є найважливішою, оскільки від неї залежить вся діяльність підприємства [7, с. 13]. Серед підсистем економічної безпеки підприємства В. Л. Плєскач виділяє: 1) фінансова (основна); 2) внутрішньоекономічна; 3) зовнішньоекономічна (економіка зв’язків підприємства з зарубіжними партнерами); 4) соціально-економічна [21, с. 28].

Домінуючою складовою в системі економічної безпеки Л.С. Сорока визнає фінансову [24, с. 53]. П.Я. Кравчук [13] обґрунтував гіпотезу про доцільність виокремлення фінансово-економічного напрямку в системі загальної безпеки підприємства. Так, дослідник запропонував в складі корпоративної безпеки підприємства виділити фінансово-економічну безпеку з структурними сферами фінансової, економічної та маркетингової.

Отже, проаналізувавши наведені визначення, можна констатувати, що незважаючи на різницю у формулюванні, спільним для авторів є трактування фінансової безпеки як те, що відображає рівень фінансового стану підприємства, характеризується стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз та передбачає найбільш ефективне використання наявних ресурсів підприємства.

Цілком погоджуємось з Л. С. Сорокою, який відмічає про недоцільність отождошення фінансової безпеки лише із досягненнями певних економічних показників. У переважній більшості публікацій вітчизняних авторів використовується термін “фінансова безпека підприємства”, проте є й такі, що свідомо вживають поняття “фінансово-економічна безпека”, підкреслюючи тим самим взаємозалежність економічної та фінансової діяльності підприємства і визначальну роль фінансів у економічній системі.

Аналізуючи функціональні складові економічної безпеки підприємства, вчені виділяють такі: інтелектуальна, кадрова, фінансова, техніко-технологічна, політико-правова, екологічна, інформаційна.

Фінансова складова економічної безпеки підприємства може бути визначена як сукупність заходів щодо забезпечення найбільш ефективного використання капіталу підприємства, підвищення якості планування та здійснення господарської діяльності підприємства за всіма напрямками стратегічного й оперативного планування та управління технологічним, інтелектуальним і кадровим потенціалом підприємства, його основними й оборотними активами з метою максимізації прибутку та підвищення рентабельності бізнесу.

Забезпечення фінансової складової економічної безпеки господарюючих суб’єктів передбачає вжиття заходів, направлених на запобігання збитку від негативних дій на їх економічну безпеку за різними фінансово-економічними інтересами підприємства є: максимізація його ринкової вартості; зростання рівня рентабельності його активів та власного капіталу; достатність фінансових ресурсів на всіх етапах економічного розвитку; фінансова стійкість та стабільність; безпека операційно, фінансової та інвестиційної діяльності; позитивний імідж підприємства.

Фінансова безпека представляє такий стан, при якому підприємство: знаходиться у фінансовій рівновазі та забезпечується стійкість, платоспроможність і його ліквідність в довгостроковому періоді; задовольняє потреби у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; забезпечує достатню фінансову незалежність та захищеність фінансових інтересів власників підприємства; здатне протистояти існуючим та виникаючим небезпекам і загрозам, що призводять до фінансового збитку.

До об'єктів фінансово-економічної безпеки підприємства слід віднести: саме підприємство, його господарську систему та всі ресурси (фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові), основні та оборотні фонди; стейкхолдери підприємства (власники акцій акціонерного товариства та його контрагенти – партнери, конкуренти, покупці, постачальники тощо); колектив підприємства із його корпоративною культурою, а також кожен працівник підприємства зокрема; сукупність бізнес-процесів, які забезпечують функціонування підприємства та досягнення його стратегічних цілей.

У монографії Т. Г. Васильців [3] до об'єктів системи фінансово-економічної безпеки відніс: фінансово-економічні показники, фінансові ресурси, персонал, інформацію, техніку та технологію, нематеріальні та матеріальні активи, ресурси. Об'єктами захисту системи фінансово-економічної безпеки на підприємстві, – відмічають О. В. Іваненко та П. М. Четверіков, – є усі ті ресурси, на яких будується господарська діяльність та які підлягають охороні: фінансові, матеріальні, інформаційні, інтелектуальні, кадрові [11].

Забезпечення фінансової складової економічної безпеки передбачає уникнення таких факторів як: ухилення від сплати податків, несплата податків через втрату ліквідності, невивплата податків через відсутність податкової бази, порушення касової і платіжної дисципліни, незадовільний стан розрахунків з контрагентами та ін. Саме ці фактори можуть загрожувати фінансовій безпеці підприємства і саме завдяки бухгалтерській інформації можуть бути визначені ризики виникнення цих загроз.

Про нерозривний зв'язок бухгалтерського обліку та економічної безпеки відмічено в багатьох публікаціях. Так, зокрема, А. П. Дикий зазначає, що для будь-якого підприємства при побудові системи безпеки облікових даних необхідним є розробка політики економічної безпеки підприємства [8]; Н. В. Наконечна переконана, що під час застосування автоматизованих облікових систем, підприємство може використовувати їх як інструмент для гарантування економічної безпеки цього підприємства [17, с. 330]. Побудова ефективної системи економічної безпеки підприємства, – відмічають Н. М. Головай та Л. І. Пославська, – неможлива без належного обліково-інформаційного забезпечення, що передбачає, насамперед, забезпеченість підприємства якісною інформацією та захист його інформаційного середовища [5, с. 302].

Оцінка поточного рівня забезпечення фінансовою складовою економічної безпеки проводиться за даними внутрішньої бухгалтерської та фінансової звітності, показники якої є індикатори, що дозволяють швидко визначити зміни в господарській діяльності підприємства. Про це відмічає Т. Г. Васильців [3, с. 197] – система фінансової безпеки підприємства є динамічною, а її стан у будь-який момент часу можна описати за допомогою сукупності показників, значення яких отримують із фінансової звітності підприємства. І. П. Мойсеєнко та О. М. Мар-



ченко також відмічають про те, що інформаційним забезпеченням управління фінансово-економічною безпекою підприємства виступає фінансова звітність підприємства [15].

Система інформаційно-аналітичного забезпечення, – вказує Лазарева А. П., – формується на базі: даних бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку і звітності [14, с. 306]. Проте, основним джерелом інформації для фінансової безпеки є фінансовий облік і складена за його принципами фінансова звітність відмічає Л.С. Сорока [24, с. 53].

Дискусійним питанням є розмежування категорій фінансової і економічної безпеки та їх обліково-інформаційного базису. Очевидно, що для першої основним джерелом інформації є фінансовий облік і складена за його принципами фінансова звітність. Звісно ж найбільш змістовними є квартальні, щомісячні або навіть щоденні внутрішні звіти, за даними яких можуть бути швидко виявлені слабкі і сильні сторони діяльності підприємства. Проте і фінансова звітність потрібна, принаймні для інформування про: параметри діяльності підприємства, передуючі банкрутству або що забезпечують інтенсивний розвиток підприємства; наявність реальної можливості відновити (або втратити) свою платоспроможність протягом певного періоду; причини фінансової нестійкості підприємства, що призвели до її неплатоспроможності; стан ліквідності активів підприємства і їх структури.

На основі фінансових звітних даних аналізується структура і динаміка капіталу підприємства, рівень її автономії та фінансової незалежності від позикових коштів, стан ліквідності оборотних коштів і платоспроможності. Відповідному аналізу підлягає структура і напрями використання основних й оборотних засобів, рівень ліквідності запасів і дебіторської заборгованості, продуктивність праці, використання обладнання, його знос та інші аналогічні показники.

Фінансова звітність є важливим джерелом даних для аналізу структури і динаміки витрат, прихованих резервів економії ресурсів компанії, ступінь її орієнтації на високотехнологічні, інтенсивні шляхи розвитку. Звісно ж важливою є інформація про обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Індикаторами фінансової безпеки підприємства є граничні значення таких показників як: коефіцієнти покриття та автономії, рівня фінансового левериджа, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, темпів зростання прибутку, обсягів продажів, співвідношення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості тощо.

#### **4. Висновки**

Таким чином, для ефективного впровадження фінансової складової економічної безпеки підприємства необхідною є розробка системи інформаційно-аналітичного забезпечення компанії, важливим елементом якої виступає звітність підприємства, вимоги до якості якої напряму залежать від потреб управління. Саме завдяки бухгалтерській звітності система обліково-інформаційного забезпечення сприяє якісному та оперативному управлінню економічною безпекою підприємств.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз стану здійснення судочинства судами загальної юрисдикції / Верховний суд України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.scourt.gov.ua](http://www.scourt.gov.ua).
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук ; [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : ЛКА, 2012. – 386 с.
4. Галасюк В. Риск как один из неотъемлемых факторов бизнеса / В. Галасюк, М. Сорока // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 7. – С. 17-22.
5. Головай Н. М. Обліково-інформаційне забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства / Н. М. Головай, Л. І. Пославська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10(36). – С. 302-304.
6. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства / К. С. Горячева // Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук.: спец. 08.06.01. – К., 2006. – 17 с.
7. Данилишин Т. Р. Фінансова безпека як складова економічної безпеки підприємств / Т. Р. Данилишин, Ж. В. Галак // Економікс. – 2010. – № 12. – С. 13-15.
8. Дикий А. П. Політика економічної безпеки в частині захисту бухгалтерської інформації на підприємстві в умовах використання комп'ютерних технологій // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ptmbo/2011\\_3\\_1/13.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2011_3_1/13.pdf)
9. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / за ред. С.Ф. Покропивного. – [2-ге вид. перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ. – 2000. – 528 с.
10. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007 – 1079 с.
11. Іващенко О. В. Система фінансово-економічної безпеки підприємства / О. В. Іващенко, П.М. Четверіков // Scientific researches and their practical application. modern state and ways of development – october, 2012 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua /index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/oct-2012>.
12. Кириченко О. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства / О. Кириченко, Ю. Кім // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 238.
13. Кравчук П. Я. Формування системи корпоративної безпеки / П. Я. Кравчук // Дис... канд. екон. наук: 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” ; [Терноп. держ. екон. ун-т]. – Тернопіль, 2006. – 232 с.
14. Лазарева А. П. фінансово-економічна безпека підприємства та механізм її забезпечення / А. П. Лазарева // Інноваційна економіка. – 2012. – № 32(6). – С. 305-307.
15. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
16. Мунтіян В.І. Економічна безпека України : [монографія] / В. І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
17. Наконечна Н. В. Автоматизовані облікові системи як інструмент гарантування економічної безпеки підприємства / Н. В. Наконечна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 327-331.
18. Нікіфоров П. О. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії / П. О. Нікіфоров, С. С. Куперівська // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 86-94.
19. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия / Р. С. Папехин // Дис. на соискание уч. степени к.э.н. ГОУ ВПО “Волгоградский государственный университет”. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.volgu.ru](http://www.volgu.ru).

21. Плескач В. Л. Методологічні засади державного регулювання фінансово-економічного розвитку / В. Л. Плескач, А. В. Кулик // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 27-35.
22. Пономаренко В. С. Концептуальні основи економічної безпеки : [монографія] / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 256 с.
23. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : [навч. посіб.] / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
24. Сорока Л. С. Обліково-інформаційна система в управлінні економічною безпекою для різних поведінкових моделей підприємства / Л. С. Сорока // Облік і фінанси. – 2013. – № 1(59). – С. 51-55.
25. Соснин А. С. Менеджмент безопасности предпринимательства : [учеб. пособ. / А. С. Соснин, П. Я. Пригунов. – К. : Европейский ун-т, 2002. – 504 с.
26. Трухан О. Л. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами / О. Л. Трухан // Вісник Хмельницького національного університету. Сер. Економічні науки : Науковий журнал. – 2010. – № 1. – Т.2. – С.29-35.
27. Управління фінансово-економічною безпекою : [навч. посібн.] // О. А. Кириченко, С. М. Лаптев, П. Я. Пригунов, О. І. Захаров та ін. ; [за ред. чл.-кор. АПК України, проф. В.С. Сідака]. – К. : Дорадо-Друк, 2010. – 412 с.
28. Чібісова І. В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / І. В. Чібісова, Є.М. Івашина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ppei/2011\\_31/Chibis.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf).
29. Экономика предприятия : [учеб. пособ.] / Под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Университетская книга, 2003. – 638 с.
30. Экономическая безопасность России : [учеб. пособ.] / под ред. В. К. Сенчагова. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
31. Ярочкин В. И. Предприниматель и безопасность : [науч. издан.] / В. И. Ярочкин. – Ч.2. – М. : Экспертное бюро, 1994. – 112 с.

## НАСЛІДКИ ДЕКРИМІНАЛІЗАЦІЇ ТОВАРУ ЯК ПРЕДМЕТУ КОНТРАБАНДИ

***Анотація.** У статті розглянуто окремі проблемні питання кримінальної відповідальності за контрабанду в Україні. На даний час з переліку предметів злочину контрабанда виключено товари (у тому числі і стратегічно важливі сировинні товари), а кримінальну відповідальність за контрабанду товарів скасовано. Проведено комплексний економіко-правовий аналіз даних змін законодавства та окреслено їх наслідки для економічної та правової системи України.*

**Ключові слова:** відповідальність за контрабанду, товари, особливо великий розмір, штраф, зовнішньоекономічна діяльність

Ostapyuk N., Protsyuk O.

## CONSEQUENCES OF DECRIMINALIZATION OF GOODS AS AN OBJECT OF SMUGGLING

***Summary.** Some of the problematic issues of criminal responsibility for the smuggling in Ukraine are considered in the article. Currently goods are excluded from the list of objects of the crime of the smuggling (including strategically important commodities), thus, the criminal responsibility for the smuggling of goods is canceled. The authors conducted a complex economic and legal analysis of the data changes in legislation and outlined their consequences for economic and legal system of Ukraine.*

**Keywords:** responsibility for the smuggling, goods, especially large size, fine, foreign economic activity

### 1. Вступ

Розвиток будь-якої держави визначається організацією економіко-правової системи, яка є базовою для виконання її основних функцій. Важливою в умовах сьогодення, враховуючи тенденції глобалізації та зміцнення позицій транснаціональних компаній, стала здатність держави забезпечувати участь резидентів у зовнішньоекономічних відносинах. Слід відзначити, що легітимна діяльність у сфері міждержавних економічних стосунків можлива лише при використанні ефективних захисних механізмів від незаконного переміщення певних предметів через митний кордон, тобто при ефективній протидії контрабанді. Останню об'єктивно визнають однією з найбільш серйозних загроз, яка поступово і майже непомітно, але досить суттєво завдає шкоди економіці країни. Саме тому контрабандні операції знаходяться під пильною увагою правоохоронних органів з метою своєчасного виявлення таких правопорушень, покарання винних і, головне, вжиття профілактичних заходів щодо недопущення їх у майбутньому. Це особливо важливо в нинішніх умовах конвергенції Україною чинного національного законодавства і правил функціонування Європейського союзу та активізації процесів взаємодії з Митним союзом.

Однак вплив іноземних правових систем іноді призводить до того, що національне законодавство отримує положення, що потребують додаткового опрацювання, а не негайного їх впровадження у правозастосовну практику. Останнє, очевидно, сталося і з кримінальною відповідальністю за контрабанду в Україні. Вже рік в Україні незаконне переміщення товарів не вважається кримінальним правопорушенням. За оцінками державних органів влади, внаслідок таких новацій бюджет повинен був додатково отримати близько двох мільярдів гривень [1].

Але чи пом'якшення відповідальності за контрабанду при недостатньому рівні вирішення питань корупції, матеріального забезпечення державних наглядових, контролюючих та правоохоронних органів, законодавчого регулювання системи оподаткування, перерозподілу ресурсів у державі сприятиме зменшенню обсягів незаконного переміщення товарів та отримання очікуваних надходжень до бюджету?

## **2. Аналіз результатів останніх досліджень**

Проблеми кримінальної відповідальності за контрабанду досліджували вітчизняні й іноземні вчені: Х. М. Бабасєв, О. Ф. Бантишев, Л. В. Багрій-Шахматов, О. І. Бойко, Б. В. Волженкін, В. М. Володько, С. А. Гадойбоєв, Є. П. Гайворонський, Й. Ганс-Генрих, О. П. Горох, Д. Д. Давітадзе, О.О. Дудоров, М. Г. Кадніков, І. Д. Козочкин, В. М. Колдаєв, М. А. Кочубей, О. О. Кравченко, В. І. Курляндський, П. С. Матишевський, П. П. Михайленко, А. А. Музика, О. В. Навроцький, С. І. Нікулін, О. М. Омельчук, О. В. Процюк [10], Л. Ю. Родіна, А. В. Савченко, Н. А. Сафаров, В. В. Сіленко, М. С. Таганцев, Б. І. Тишкевич, О. М. Трикоз, Г. О. Усатий, М. І. Хавронюк, В. І. Шакур, І. В. Шмаров та ін.

Проте, підняте проблемне питання в даному дослідженні ще не отримало достатнього наукового аналізу та подальшої розробки. Тому завданням дослідження є визначення доцільності та ефективності ліквідації кримінальної відповідальності за вчинення “товарної” контрабанди в Україні.

## **3. Декриміналізація товару як предмету контрабанди**

До 17 січня 2012 р. переміщення через митний кордон поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю товарів вартістю 536500 грн і більше кваліфікувалося як контрабанда – це незаконне переміщення товарів, вчинене у великих розмірах. Так, відповідно до статті 201 Кримінального кодексу України (далі – ККУ) зазначена вартість вважалася великим розміром контрабанди та передбачала кримінальну відповідальність у вигляді позбавлення волі на строк від трьох до семи років з конфіскацією предметів контрабанди. Однак прийнятий і введений в дію Закон України “Про внесення змін в окремі законодавчі акти України в частині гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності” [2] призвів до кардинальних змін до Розділу VII “Злочини у сфері господарської діяльності” Кримінального кодексу [3] в цілому та диспозиції ст. 201 зокрема. Основним слід визнати виключення з переліку предметів злочину контрабанди товарів (у тому числі й стратегічно важливих сировинних товарів). Таким чином, кримінальна відповідальність за контрабанду

товарів – а без урахування певного переліку винятків<sup>37</sup> – це предмети, що беззаперечно становлять основу господарської діяльності або забезпечують її, – була скасована.

На теперішній час контрабандою визнається переміщення через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю культурних цінностей, отруйних, сильнодіючих, вибухових речовин, радіоактивних матеріалів, зброї та боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї та бойових припасів до неї), а також спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації.

Предметами контрабанди є: 1) культурні цінності; б) отруйні, сильнодіючі, вибухові речовини; в) радіоактивні матеріали г) зброя та боєприпаси (крім гладкоствольної мисливської зброї та бойових припасів до неї); д) спеціальні технічні засоби негласного отримання інформації.

Об'єктивна сторона контрабанди виражається в діях, які полягають у незаконному переміщенні відповідних предметів через митний кордон України.

Суб'єктом злочину є осудна особа, яка досягла 16-річного віку, у тому числі особа, яка користується правом дипломатичного імунітету. Якщо контрабандою займається службова особа з використанням свого службового становища (наприклад, працівники митниць, військовослужбовці прикордонних військ, капітани суден, дипломатичні працівники), дії винного потрібно кваліфікувати за ч. 2 ст. 201 ККУ.

Суб'єктивна сторона злочину характеризується прямим умислом.

Кваліфікуючими ознаками злочину (ч. 2 ст. 201 ККУ) є вчинення його: 1) за попередньою змовою групою осіб; 2) особою, раніше судимою за злочин, передбачений цією статтею; 3) службовою особою з використанням службового становища.

У зв'язку із відсутністю товару як предмету злочину у ст. 201 КК України, покарання за так звану “товарну” контрабанду передбачено ст. 472 Митного кодексу України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [4]: недекларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України, тобто не заявлення за встановленою формою точних і достовірних даних (наявність, найменування або назва, кількість тощо) про товари, транспортні засоби комерційного призначення, які підлягають обов'язковому декларуванню у разі переміщення через митний кордон України, – тягне за собою сплату штраф у розмірі 100 відсотків вартості цих товарів, транспортних засобів з конфіскацією зазначених цінностей. Після трохи більше року дії зазначених норм державні органи нашої країни звітують про високу ефективність і результативність нових положень щодо притягнення до відповідальності за контрабанду. Зокрема, А. Портнов, керівник Головного управління з питань судоустрою адміністрації Президента України – вказує на те, що контрабанда сьогодні забезпечує бюджетні надходження в розмірі мільйона гривень в день. Чиновник пояс-

---

<sup>37</sup> Не є предметом вказаного злочину предмети, які згідно із законодавством України не підлягають обов'язковому декларуванню митним органом і не обкладаються митом, предмети, які ввозяться (пересилаються) у випадку переселення громадян на постійне місце проживання в Україні, предмети, які ввозяться (пересилаються) і є спадком, підтвердженим документально в належному порядку за межами митного кордону.

нює такі показники простотою механізму: на теперішній час суд має фактично один шлях при вирішенні питання про покарання за контрабанду товарів – до державного бюджету зараховувати і 100 % вартості конфіскованих товарів, і 100 % штрафу [5].

#### **4. Економічна складова декриміналізації товару як предмету контрабанди**

Практика господарювання України, кількісна і якісна статистика, що характеризує зовнішньоекономічні відносини, не така оптимістична. Аналіз показників виробництва та реалізації окремих товарів вказує на зростання контрабанди, а також нелегального виробництва всередині країни. Насамперед, це стосується тютюнових виробів. Експерти компаній-виробників відзначають зниження на кілька відсотків обсягів легальних відвантажень тютюнових виробів по всій галузі за дев'ять місяців 2012 р. порівняно з аналогічним періодом 2011 року (хоча якщо порівнювати з 2010 р., то падіння склало 11%) [6]. У результаті, в 2012 році в Україні спостерігалось зростання “кустарного” виробництва цигарок із збільшенням контрабанди та обсягів виробництва цигарок на підпільних фабриках (частина з них була ліквідована правоохоронними органами). Причому активна протидія таким негативним явищам часто зупинялася самими учасниками ділової гри у галузі – наявність контрабанди й неврахованого товару позитивно позначалося на цінній конкуренції та скасуванні планів держави з підвищення акцизного податку. Одночасно негативні рейтинги України на світовій арені тільки підвищуються. Зокрема, Міністерство фінансів Польщі повідомило, що в 2011 році польські служби виявили всередині країни і на кордонах 680 млн. штук контрабандних цигарок, 40 % яких (270 млн.) були з України. Зазначимо, що з української сторони за весь 2011 рік на всіх кордонах з ЄС митною службою було вилучено всього 37,5 млн. цигарок на суму 1,2 млн. євро. ...в Румунії було вилучено не менше 1 млрд. нелегально завезених туди українських цигарок. При цьому за весь 2011 рік працівниками українського прикордонного відомства на румунській ділянці затримано близько 35 млн. цигарок, тобто українські прикордонники затримали лише 3,5 % контрабанди. ... А тільки за один день, 18 червня 2012 року, співробітниками румунського спецназу в Бухаресті була вилучена партія цигарок з України на загальну суму 2,6 млн. євро. 26 квітня 2012 року в Австрії поліція затримала українця після ДТП і виявила в його машині 200 тис. цигарок [7].

Подібна ситуація спостерігалася і у відносинах України з іншими державами [8], статистичні дані про обсяги ввезених в нашу країну товарів істотно відрізнялися від вітчизняної інформації. Аналіз офіційних статистичних даних показує, що в Україну завозиться значно менше переміщуваних предметів (близько 25 %), ніж звітували європейці. Такі відмінності не могла дати одна лише існуюча різниця в методиках статистичних підрахунків. Не менш складна ситуація з контрабандними процесами в Митному Союзі: заступник керівника Федеральної митної служби Росії Т. Голендеева заявила, що статистика про обсяги взаємної торгівлі між членами Митного союзу – Росією, Білоруссю і Казахстаном – не є точною. В результаті проведеного порівняння кількості суб'єктів господарювання, що беруть участь у взаємній торгівлі з Білоруссю і Казахстаном, і статистич-

них форм, які повинні подаватися такими суб'єктами, виявлено розбіжність у 50 %. Тобто зараз неможливо визначити обсяг товаропотоків з Білорусії в Росію, з Росії в Білорусію і Казахстан [9].

Вивчення аналітичних матеріалів, наукових праць з юриспруденції та економіки дає можливість вказати, що запущена реформа відповідальності за контрабанду дійсно може бути результативною і забезпечувати поповнення бюджету. Але при цьому основним критерієм повинні стати інтереси суспільства, а не конкретних відомств. Адже якщо уважно придивитися, позитивні дані про обсяги виявленої контрабанди сьогодні можуть бути використані для більш ефективної роботи Податкової міліції України.

Безумовно, якщо механізм поповнення бюджету за рахунок ідентифікації незаконного переміщення та своєчасного, повного, безапеляційного покарання працює, його треба приймати. Але надалі він потребує вдосконалення і дискусій з приводу такої простої відмови від кримінальної відповідальності у питаннях порушень у сфері господарської діяльності. Насамперед, це пов'язано з інтересами кінцевого споживача. Адже поки не знайдено вихід з глухого кута під назвою “корупція” (а це питання вже частково висвітлювалося) [10, с. 139-144], великим виробникам вигідна контрабанда за рахунок оптимізації податкового навантаження.

У свою чергу, ухилення від відповідальності за рахунок неофіційних платежів призводить до підвищення ціни імпортованих товарів в десятки разів. Непряма підтримка контрабанди підприємствами-конкурентами в різних галузях дозволяє їм вилучати зекономлені на податках ресурси з виробничого процесу, а не спрямовувати на модернізацію технологій, оптимізацію споживання матеріальних і трудових ресурсів. У підсумку, вітчизняний товар далекий від стандартів якості, а, значить, абсолютно неконкурентоспроможний на регіональних та світовому ринках.

## 5. Висновки

Підсумовуючи викладені аспекти проблеми кримінальної відповідальності за контрабанду, необхідно зазначити, що в Україні постійно вдосконалюються форми і методи боротьби з контрабандою. Безумовно, потрібно дочекатися офіційної статистичної інформації за 2013 рік, і тоді можна буде робити висновки про успіх заходів щодо вдосконалення законодавства. Однак аналіз будь-яких даних необхідно проводити з урахуванням порушених питань, максимально уникаючи відстоювання управлінських, політичних інтересів та враховуючи потребу в соціальній спрямованості будь-яких юридичних та економічних законодавчих ініціатив.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Непряхіна Н. Ввозьте больше // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/110/all/2011/12/20/263196>.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності : Закон України від 15.11.2011 р. № 4025-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4025-17>.



3. Кримінальний кодекс України : від 05.04.2001 р. № 2341-III зі змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/print 1360793945345724](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/print%201360793945345724).
4. Митний кодекс України : від 13.03.2012 № 4495-VI зі змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495д-17/page2>.
5. На Банковой похвастались, что контрабанда дает миллион в день // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2012/02/13/6958688/>
6. В 2012 в Украине подскочило “кустарное” производство сигарок // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vkurse.ua/business/kustarnoe-proizvodstvo-sigaret.html>.
7. Красовский К. Контрабанда сигарок – куда и откуда и как с ней борются в Украине / К. Красовский // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/kontrabanda\\_sigaret\\_kuda\\_i\\_otkuda\\_i\\_kak\\_s\\_ney\\_boryutsya\\_v\\_ukraine.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/kontrabanda_sigaret_kuda_i_otkuda_i_kak_s_ney_boryutsya_v_ukraine.html).
8. Пода В. Ошибка учета или констатация контрабанды? / В. Пода // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gazeta.dp.ua/read/oshibka\\_ucheta\\_ili\\_konstataciya\\_kontra-bandi](http://www.gazeta.dp.ua/read/oshibka_ucheta_ili_konstataciya_kontra-bandi).
9. Фаляхов Р. Контрабанда прорвала Таможенный союз / Р. Фаляхов, Е. Карпенко, Д. Лавникевич // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrudprom.ua/digest/Kontrabanda\\_prorvala\\_Tamogenniy\\_soyuz.html](http://www.ukrudprom.ua/digest/Kontrabanda_prorvala_Tamogenniy_soyuz.html).
10. Процюк О. В. Налогообложение незаконно полученных доходов: проблемне вопросы теории и практики / О. В. Процюк, Н. А. Остпук // Актуальные вопросы теории и практики бухгалтерського учета и аудита : сборник статей профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов ; [Под. науч. ред. М.А. Осипова]. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – С. 139-144.

## MAIN DIRECTIONS OF REFORMS AND CULTURE FINANCING METHODS IN POLAND AFTER 1989

**Summary.** *Processes of systemic and economic transformations in Poland that began in the eighties of the 20<sup>th</sup> century have also affected the public sector, including the cultural one.*

*The cultural policy in Poland after 1989 has been influenced by intensifying processes of globalization and internationalization, which result in a faster merger of various cultures. The most significant reforms that have been implemented in the sector of culture in Poland since 1989 include privatization, decentralization of public administration and introduction of the rules of modern public management.*

*The purpose of this paper is to present key changes in the organization and financing of culture in Poland after 1989 and in the adaptation of the cultural policy in Poland to the objectives of cooperation within the European Union.*

**Keywords:** culture, cultural policy, Multiannual State Financial Framework, Modern Public Management, performance budget

Suchecki A.

## MAIN DIRECTIONS OF REFORMS AND CULTURE FINANCING METHODS IN POLAND AFTER 1989

**Анотація.** *Процеси економічної та системної трансформації в Польщі, що розпочалися у 1980-тих роках, також зачепили державний сектор, включно із культурною сферою. Політика у сфері культури в Польщі після 1989-го року перебуває під впливом інтенсивних процесів глобалізації та інтернаціоналізації, що позначаються швидким взаємопроникненням різноманітних культур. До найважливіших реформ у сфері культури належать: приватизація, децентралізація системи управління та запровадження сучасного менеджменту.*

*У статті представлено ключові зміни в організації та фінансуванні сфери культури в Польщі після 1989 р. та підходи до адаптації відповідної політики згідно із цілями європейської співпраці.*

**Ключові слова:** культура, культурна політика, багаторічна програма державного фінансування, сучасний менеджмент громадського сектора

### 1. Introduction

The transformation processes in Poland and in other countries of the Central and Eastern Europe that date back to the eighties of the 20<sup>th</sup> century included both systemic and economic transformations. The systemic transformation is a sequence of changes occurring in various areas that lead to significant transformations in the entire social system. The economic transformation, on the other hand, is an element of the economic policy and it involves actions aimed at the creation of market conditions for the operation of business entities.

The systemic transformations initiated in Poland have enabled one to implement changes in sectors connected with culture, and to create conditions for setting new directions of the cultural policy. The purpose of the implemented reforms was to preserve the national, regional and local cultures in the new economic and social conditions<sup>38</sup>. The above described new challenges required both development of a strategy of operations in the scope of socio-economic policy and determination of directions of cultural policy in the short, medium and long term. It involves planning of long-term systemic solutions that require cooperation of relevant ministers, including ministers of finance and culture, local government units and non-governmental organizations. This cooperation should relate to the process of planning, implementation and financing of culture development programs. The scope of duties and responsibilities of particular decision-making units should be taken into account in the process of preparation of relevant strategic plans, and currently in the public management strategies.

Cultural policy in Poland after 1989 has been affected by intensifying processes of globalization and internationalization, which result in a faster merger of various cultures. Modern convergence processes have contributed to a growing interest in the economic determinants of culture and impact of culture on the economic growth and competitiveness of the regions. Various analyses of the role and place of culture in the national economy place an increasing emphasis on the significance of culture to the entire economy. The impact of culture on the human behaviour (including the economic one<sup>39</sup>, the purpose of which is to ensure welfare) is also worth noting<sup>40</sup>.

The broader than ever before understanding of culture<sup>41</sup>, and particularly its economic nature, has become a basis for conducting research focused on the economic aspects of culture regarded as the sector of economy. In accordance with this concept, culture is one of elements of the public sector and it is subject to general economic rules, with a limited role of the market mechanisms.

Limitation of the market mechanisms in the sector of culture as well as duality of values attributed to all products of culture are the reason for which the public authorities should determine who they are going to represent and in whose interest they are going to fulfil their functions while undertaking decisions on the access to the above mentioned cultural goods. They should also decide what criteria of allocation of this type of cultural goods are to be accepted. Consequently, a proper production of goods and services and their distribution requires an efficient state apparatus and a properly functioning public finance system<sup>42</sup>.

Successive reforms of the public sector (including the sector of culture) don't refer only to changes occurring in the area of economic research, but they also relate to changes in the public management, currently defined as *New Public Management*<sup>43</sup>. This new approach is characterised by comprehensiveness of decisions, orientation

---

<sup>38</sup> <http://www.krzysztoftyszkiewicz.pl>, (27.03.2013).

<sup>39</sup> Barker Ch. (2005), *Studia kulturowe. Teoria i praktyka*, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego s.XIX.

<sup>40</sup> Cochrane Ph., (2006), *Exploring cultural capital and its importance in sustainable development*, ELSEVIER, "Ecological Economics", no. 57, p. 323.

<sup>41</sup> Suhecki A. M. (2012), *Naukowe rozumienie kultury jako zjawiska naukowo-ekonomicznego – przegląd koncepcji*, „Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego”, no. XXVI, Ostrołęka, p. 297

<sup>42</sup> Frączkiewicz-Wronka A. (2009), *Zarządzanie publiczne – elementy teorii i praktyki*, Katowice, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej in Katowice, Katowice, p.145.

<sup>43</sup> Lubińska T. (2009), *Nowe zarządzanie publiczne – skuteczność i efektywność*, Wydawnictwo Difin, Warszawa p. 9.

towards the future, focus on the results, rationality of the economic process and inclusion of the surroundings in the treatment of public entities<sup>44</sup>.

New trends in the public management have resulted in treating the sector of culture in a way similar to other sectors of the economy, but with taking into account the specificity of this sector as a functional system.

Acceptance of this concept requires determination of strategic action lines, included in the state cultural policy<sup>45</sup>. In the strategies accepted by the government, the attention was given to the necessity to separate culture from an instrumentally understood politics, and to apply a managerial approach towards the sector of culture. Creation of the functional system provides a basis for treating culture as a long-term economic investment that generates income and creates workplaces in various time periods.

In Poland, such aspirations are underlined in the National Plans of Development and National Strategies of Cultural Development, prepared for the coming years that form an organized and coherent structure, consistent with its particular elements<sup>46</sup>. The above documents take into consideration changes in the directions and trends in the modern management of the state. Currently it is believed that one of the key and modern instruments that enables one to improve the state management system is the performance budget. The priorities, tasks, functions and funds designated for the implementation of tasks set out in the budget, display the scale of the state interventionism. Currently, the scope of the state intervention is determined by the process of deregulation and privatization.

Deregulation is a process that involves limiting the scope of involvement of the state in the regulation of the economy. Privatization, on the other hand, is aimed at transferring the business activities conducted by the state to the private sector<sup>47</sup>. Intensification of the privatization processes in the transformed economies resulted in the adaptation of ideas, methods and techniques used in the private sector to the public sector.

Objectives formulated by economists that should be implemented by the public sector emphasize a significant role of the performance budget in the state management system. Introduction of the performance budgeting principle by the state enables one to determine the key tasks for achieving the set objectives and to use proper measures for assessing the level of their implementation and performance<sup>48</sup>.

Trends in the organisation and financing of culture observed after 1989 are aimed at breaking the state monopoly through a gradual decentralization of public tasks in the culture and through the creation of conditions for the functioning of private institutions (with particular emphasis put on non-profit organizations) which may also be financed from the public funds.

The purpose of this paper is to present significant changes in the organization and financing of culture, which result from systemic and economic transformations implemented after 1989 as well as adaptation of the cultural policy of Poland to the principles of cooperation within the European Union. To explain the problem, this

---

<sup>44</sup> Szewczuk A., Ziolo M., (2008), *Zarys ekonomiki sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, p. 356.

<sup>45</sup> Suchecki A. M., (2007), *Ekonomiczne uwarunkowania sektora kultury*, „Problemy zarządzania”, no. 3/2007 (17), Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, p. 63-65.

<sup>46</sup> Borowiecki R. (red.), (2005), *System regulacji w kulturze – finansowanie, zarządzanie, współdziałanie*, Oficyna Wydawnicza ABRYS, Kraków, p. 45.

<sup>47</sup> Stiglitz J. F., (2004), *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa, p. 19.

<sup>48</sup> Lubińska T. (2009), *Nowe zarządzanie publiczne...*, op. cit., p. 21-22.

paper describes the main assumptions of reforms aimed at developing the Polish culture and changing the methods of its financing, which means discontinuation of the financing based on traditional budget and implementation of the performance budget.

## **2. Main assumptions of the reform for development of the Polish culture**

The assumptions of the National Strategies of Culture Development underline a highly significant role of the reform of the culture organization and financing in a new economic and social environment, with the preservation of national, regional and local cultures. Considering the new conditions, the successive governments undertake various actions to develop a new cultural policy that would be based on the following pillars:<sup>49</sup>

- strengthening the autonomy of entities involved in the cultural activity through the extension of formal and legal possibilities of functioning of cultural public institutions, transformation of public institutions into foundations or companies, and development of long-term plans of financing of the cultural activity;
- introduction of new categorization of entities conducting activity in the public sector of culture. This proposal is aimed at reducing the number of state institutions and maintaining only the communal local government cultural institutions;
- changing the role of the Minister of Culture – the authority responsible for the development of the cultural policy of the country, from the management to the strategic one;
- changes in the financing of culture from the resources of local governments and indication of communes as the relevant level for the organization of cultural activity;
- leaving the decision-taking process related to targeted grants within the competence of all levels of local government;
- changes in methods of the co-financing of cultural projects and possibility of financing the projects by natural persons;
- multiple sources of culture financing, including a search for new solutions;
- attempt to allocate public resources to targeted grants awarded by the Ministry of Culture and appointment of authorities responsible for content-related decisions on the distribution of extra-budgetary public resources;
- adjustment of the status of monitoring the implementation of the cultural policy in Poland to the new socio-economic conditions;
- regular studies of culture and cultural industries, so that they can be included in the process of formulating new directions of the cultural policy of the state and of the local government authorities.

Considering system changes in the Polish economy implemented after 1989, the most significant for the cultural sector was the process of decentralization<sup>50</sup> in the years 1989 – 2001. The above process can be divided into four stages.

The first stage was implemented in the years 1989-1991. It was an initial stage of transformation, during which a privatization of the book and music market was carried out and a process of decentralization of public tasks in the field of culture was initiated. During the above period the majority of existing institutions responsible for disse-

---

<sup>49</sup> <http://www.kszyzstofytyszkiewicz.pl>, (27.03.2013), p. 5.

<sup>50</sup> As a result of decentralization, the territory of Poland was divided into the following public administration units (according to statistical data of the Central Statistical Office for 2008): 16 provinces (NUTS 2), 314 districts and 65 cities with district rights (NUTS 4), 2478 communes (NUTS 5).

mination of culture, such as libraries, community centres, care centres, clubs and some museums were taken over by the communes. The process of handing over the institutions responsible for dissemination of culture to the communes was not only a consequence of implementation of the policy of a new, democratic country, but it was also dictated by a poor economic situation.

The second stage implemented in the years 1991-1993 was an attempt to carry out a system reform of cultural institutions. The clear decentralization in the management of cultural institutions has been reflected in their new division, corresponding to the three organizational levels of the country. The first level refers to cultural institutions of great significance to the national culture, which are under direct care of the Ministry of Culture and Art, and which are financed by the mentioned Ministry. The second level refers to the institutions which are under the care of the state. These institutions are supervised and financed by provincial governors, with a clear support of the central-level governmental institutions. The third level refers to institutions subordinated to the local government, which are supported by the provincial level authorities. In 1991 the Act pertaining to the organization and conduct of cultural activity (Dz. U. /Journal of Laws/ of 1991 no 114, item 493) was adopted, which, with several amendments, still remains in force.

The third stage of decentralization in the field of culture occurred in the years 1993-1997. During this period no significant continuation of the process of decentralization in culture occurred. However, there were many gestures from the central government, the purpose of which was to emphasise the caring role of the state towards the cultural sphere.

The fourth stage of decentralization was commenced in 1997 and it lasted until 2001. In the above period the decentralization reform was completed. Self-government provinces, districts and communes appeared. The provincial government units became the organizers of majority of the state cultural institutions<sup>51</sup>.

The process of decentralization of public administration has resulted in changes in the role of particular public bodies in organizing and financing the cultural activity. Nevertheless, despite the above described changes, the role of the state bodies in this area is still significant. It results from the role assigned to the state bodies, serving as regulatory institutions in the scope of organizing and financing the cultural activity, or as direct organizers of cultural institutions.

The regulatory function of the state bodies is reflected in decisions of the parliament and government, constituting legal provisions relating to the cultural activity. The obligation to organize and conduct the cultural activity still lies within the competence of principal and central state administration bodies, and the main state administration body in the sector of culture is the competent Minister of Culture.

The scope of responsibilities of the minister includes: promoting event and entertainment activity, organizing and supporting art exhibitions, preserving the achievements of culture, museology, folk culture and handicraft. The minister is also responsible for issues related to cultural education, cultural exchange with other countries, support of the publishing sector, book fairs, libraries, reading, amateur artistic movements, regional and socio-cultural organizations and associations.

---

<sup>51</sup> *Raport o stanie kultury*, (2009), Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Warszawa, p. 17-19.

The competent Minister of culture is also a direct organizer of cultural activity for state institutions of culture, i.e. the institutions which are particularly important for the development of national culture on the nationwide scale, such as the National Library in Warsaw, the National Philharmonic in Warsaw, Poznan and Cracow, the National Audiovisual Institution.

The years 1991-1998 witnessed significant changes in the circle of organizers. Apart from the competent Minister of culture, province governors and local government bodies also became involved in the organization and financing of the cultural activity in Poland. Province governors were authorised to organize the activity of the state institutions of culture, including provincial public libraries, art exhibition bureaus, philharmonics, operetta houses, theatres and museums. Until 1998 the state institutions of culture had been under the supervision of the province governors.

Since May 1990 the right to organize the cultural activity has also been awarded to the local government bodies. Pursuant to the Local Government Act of 1990, the local government was obliged to perform the public tasks, but above all, to meet the collective needs of the local community, including the cultural ones. The communes are still responsible for conducting obligatory cultural activities. Their tasks in the scope of culture involve dissemination of culture and popularization of communal libraries. Although the cultural activity has been classified as the community own task, the responsibilities of the local government in this scope have not been clearly defined. This poses a serious problem, since the shape of the cultural life of a particular community is determined to a large extent by the willingness and involvement of the local government and by the activeness and power of persuasion of the representatives of cultural circles in a given region<sup>52</sup>.

Since 1999 the circle of the cultural activity organizers (apart from the commune self-government) has been extended by the district self-government<sup>53</sup> and provincial self-government<sup>54</sup>. The district authorities are responsible for the performance of the tasks in the scope of culture and preservation of cultural achievements of supra-commune character. The responsibilities of the province in the scope of culture include: implementation of the province development policy (one of the elements of which is the support of cultural development) and preservation and rational use of cultural heritage. The provincial self-government is also authorised to perform tasks of provincial character, related to culture and preservation of cultural achievements. After 1999 provincial governors ceased to be organizers of the cultural activity, which was in line with the assumptions of the decentralization process. The institutions previously managed by the province governors were taken over by the district authorities. The process of taking over the institutions of culture, located on the territory of particular provinces (formerly managed by the ministers and managers of the central offices), by the province local authorities, was carried out in a similar way<sup>55</sup>.

The organization and financing of culture in Poland is regulated by the provisions of two acts of general nature. The first act regulating the fundamental issues related to

---

<sup>52</sup> Przybylska J., (2007), *Finansowanie działalności kulturalnej w Polsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, p. 52-55.

<sup>53</sup> Dz. U. 2001 No. 142, item 1592.

<sup>54</sup> Dz. U. 2001 No. 142, item 1590.

<sup>55</sup> Ibidem, p. 52-56.

the organization and financing of culture is the Act of October 25 1991 on the organization and conduct of cultural activity. It specifies the main principles of the functioning of cultural institutions and distribution of public expenditures for culture. The second act, which is essential in terms of organization of culture, is the Act of November 26 1998 on public finance, regulating the general rules of conducting activity by entities from the public finance sector. The Act on the organization and conduct of cultural activity is supplemented by the following four sector-specific" acts:

- Act of February 15 1962 on the protection of cultural heritage, replaced by the Act of July 23 2003 on the preservation and protection of monuments;
- Act of November 21 1996 on museums;
- Act of June 27 1997 on cinematography, replaced by the Act of June 30 2005;
- Act of June 27 1997 on libraries.

Bearing in mind the system changes introduced to the sector of culture after the period of political transformations, one can notice that the main purpose of the above changes was to implement mechanisms ensuring a rational and efficient management of public resources, introduce changes related to the competences of public administration authorities, decentralize the management system of the institutions of culture, increase the autonomy of institutions of culture and enable private entities to participate in the implementation of tasks in the area of culture and art.

### **3. Long-Term State Financial Plan – essence and goals**

The process of decentralization and accession of Poland to the European Union created conditions for the acquisition of extra-budgetary funds for culture both from the EU funds and from domestic extra-budgetary resources. The new possibilities of acquiring extra-budgetary funds in accordance with the strategic objectives of the EU structural financial policy have contributed to the determination of the main priorities of the cultural policy of Poland, including the following:

- expansion and modernization of cultural infrastructure and protection of cultural heritage;
- development of new technologies in the field of culture, digital resources and modern media, international promotion;
- increase of competitiveness and employment in the sector of culture and cultural industries (creative industries) <sup>56</sup>;
- introduction of innovative solutions to the system of cultural activity organization, improvement of effectiveness of management in the sector, protection of intellectual property, offering support and employment to young artists;
- improvement of the cultural competences of the society (e.g. cultural education, social adaptation of persons excluded from the society and persons at risk of social exclusion).

The most significant change in terms of the financing of culture and other public sectors was the amended act on public finance, introducing the Long-Term State Financial Plan. It is a plan of incomes and expenses, incomings and outcomings of the

---

<sup>56</sup> Znaczenie przemysłów kreatywnych [*Significance of creative industries*] described in detail in the final report *Analiza potrzeb i rozwoju przemysłów kreatywnych [Analysis of requirements and development of creative industries]*, prepared by M. Mackiewicz, B. Michorowska, A. Śliwka at the request of the Ministry of Economy, ECORYS Polska Sp. z o.o., Warszawa, 2009.



state budget, which is prepared for the period of four financial years. The plan describes functions of the state, together with the goals and indicators of performance of a particular function. It covers mid-term objectives for the state development strategy and directions of the socio-economic policy specified by the Council of Ministers<sup>57</sup>.

The Long-Term State Financial Plan, divided into particular financial years, determines the basic macroeconomic values, directions of the fiscal policy, expected budget revenues and expenditures, amount of the budget deficit, borrowing requirements of the state treasury and sources of their financing, expected EU budget revenues and expenditures, EU budget results, consolidated forecast on the public finance sector balance and amount of the public debt. The above plan constitutes a basis for the preparation of the budget act for the next financial year, consisting of the state budget plan, attachments and provisions, and indicating a significant role of the performance-based budget in the state management system.

General deliberations on modern management systems should emphasise the fact that implementation of performance-based budget will enable the state to specify tasks that will be of great importance for achieving the set goals, and to apply appropriate indicators to determine the scope of their implementation and performance<sup>58</sup>. Therefore, the reforms implemented in the public sector, including the sector of culture, involve changes in public management, currently defined as the *New Public Management*. The above described approach is characterised by comprehensiveness of decisions, orientation towards the future, focus on the results, rationality of management and taking into consideration the environment in the treatment of public authorities. Currently it is believed that one of the key and modern instruments that enables one to improve the state management system is performance budget.

The definition of performance-based budgeting can be interpreted in many different ways. In the broad sense this term may refer to each budget that includes information on using or plan of using funds by particular ministries. In this case, the definition of performance-based budget refers only to information on the obtained results, which is an element of budget documentation or classification, where allocation of the funds is based on the outputs and outcomes. In the strict sense, the essence of performance-based budget is understood as a method of budget preparation that makes the allocation of funds dependent on the results measured with the application of the output and outcome instruments.

For the purpose of this paper one has accepted a definition according to which the performance-based budget is a method of public funds management that constitutes a consolidated plan of expenditures of the public finance sector entities. The performance-based budget is prepared in a period of time longer than one year and is based on a system of the state functions, budget tasks and subtasks, together with indicators describing the goal implementation level<sup>59</sup>. Performance-based budgeting enables one to: formulate and prioritize the objectives for the tasks, orient the tasks and public expenditures toward the objectives, measure the objectives using the outcomes measuring instruments and link them with the public tasks and expenditures.

---

<sup>57</sup> Ustawa o finansach publicznych Dz.U. 2009 no. 157 p. 1240.

<sup>58</sup> Lubińska T. (2009), *Nowe zarządzanie publiczne...*, op. cit., p. 9.

<sup>59</sup> Postuła M., Perczyński P., (2010) *Budżet zadaniowy w administracji publicznej*, Ministry of Finance, Warszawa, p 26.

The essence of the performance-based budget is management of public funds through goals. This imposes upon the minister of finance an obligation to precisely define and determinate the hierarchy of the implementation of these goals, together with indicators enabling one to evaluate particular effects. The mentioned obligation is particularly important when it comes to the part of the budget that refers to expenditures, as they have to be assigned to particular tasks.

#### **4. The financing of culture in Poland in accordance with the performance-based budget**

The structure of expenditures accepted in the Long-Term State Financial Plan (in the performance part of the budget) enables one to manage the expenses at all stages of the budgeting, as the funds administrator receives an initial limit of the funds, prepares a detailed plan for implementation of the tasks, and then allots the funds to individual tasks after conducted analysis and assessment of the plans and their anticipated results. Thanks to this procedure each individual task may be accounted for as a separate project.

In the *Justification to the Budget Draft Act for 2009* a new method of classification of budget expenditures was adopted and a function of the state, serving as a classification unit within the task-based system, was introduced, which will contribute to the coherence of the system of goals. In accordance with the above concept, one distinguished 22 functions of the state, that group the expenditures of administrators of particular budget funds according to the basic business activities<sup>60</sup>. In this functional approach, these activities correspond to detailed policies conducted by the state.

The cultural policy is determined by the goals, tasks and subtasks assigned to function "Culture and national heritage protection" function (Function 9). This function provides one with regular information on the subject and main purpose of the actions undertaken by the state in the field of culture. Within the framework of this function it is possible to assign expenditures to each public institution implementing tasks specified in the above function. In this plan the Ministry of Culture and National Heritage formulated objectives, taking into account the National Development Strategy and other strategic documentation.

Two main goals set for "Function 9" include dissemination of Polish culture and protection of cultural heritage. However, in the performance-based plan of budget expenditures for 2010, in accordance with detailed provisions of the regulation specified by art. 124 item 9 of the Act of June 30 2005 on public finance and in accordance with the *Justification to the Budget Draft Act*, the public funds administrators are obliged to assign no more than two goals to each task and up to two goals to each subtask, as well as up to three measuring instruments to a single task and one measuring instrument to one subtask. The structure of the required performance-based system includes the following:

- preservation and dissemination of the national and state tradition (task 9.1);
- protection of national heritage (task 9.2);
- artistic activity and promotion of culture (task 9.3);
- construction and modernization of cultural infrastructure (task 9.4).

The purpose of the implementation of the recommended structure of the performance-based system is to ensure transparency and cohesion of the presentation of the state budget expenditures. The measurement of the implementation of the assigned

---

<sup>60</sup> The Council of Ministers (2009).

tasks is to be monitored by the Ministry of Culture and National Heritage with the application of measuring instruments formulated specifically for this purpose.

The administrators of public funds allocated to the implementation of the tasks within the framework of the "Culture and protection of national heritage" program in 2009 were the ministers from:

- 1) Ministry of Culture and National Heritage,
- 2) Ministry of National Defense,
- 3) Ministry of Interior and Transportation,
- 4) Ministry of Agriculture and Rural Development
- 5) and province governors.

Over the years, the circle of the funds administrators has been extended by the Office of the President of the Republic of Poland. Among the administrators of the funds assigned to "Function 9" of the performance-based budget for 2011, one can also find the following: Fund for Promotion of Culture, Polish Film Institute, Creativity Promotion Fund and Polish Institute of International Affairs. Within the scope of this function, the above mentioned institutions have also implemented tasks covered by their financial plans.

The administrator of public funds is obliged to determine base values for particular measuring instruments. These values are of informative character and enable one to assess the scope of performance of the task and to determine a discrepancy between the planned and implemented task.

The application of performance-based budgeting in financing the culture from public resources contributes to a more effective use of public funds, and it also extends the scope of responsibility of the authorities, which implement the cultural policy, eliminating thus the problem of overlapping competences. Undoubtedly, the division of expenditures among the tasks and subtasks, and assigning to them relevant administrators and measuring instruments, in case of culture (the effect of which are generally unmeasurable) is a difficult and disputable issue, as the proper implementation of this process constitutes a condition for effective functioning of the performance-based budget. In Poland this process facilitates orientation and assessment of the cultural policy performance, reduces the risk of diffusion of responsibility of individual administrators of the funds, and finally enables one to assess the scope of implementation of the goals of the cultural policy.

## **5. Conclusions**

The most important reforms implemented in the sector of culture in Poland after 1989 included: privatization, decentralization of public administration and introduction of the principles of the New Public Management.

The first of the mentioned reforms enabled one to break the state monopoly in the sector of culture, establish private institutions of culture and increase the impact of creative industries on the national economy. Decentralization of public administration enabled one to determine tasks in the scope of culture to be implemented by individual local government units. The reform has also introduced changes in the distribution of obligations in the scope of culture and bottom-up management of institutions of culture by the local authorities, which in turn has contributed to a more effective management of these institutions and implementation of the cultural policies on the local level. The initiated process of implementation of the methods of New Public Management to the system of financing the culture from public funds is a significant stage in the reforms of this

sector. Application of the above described methods, particularly the method of performance-based budgeting, increases efficiency of the distributed public funds, enables one to implement long-term investments connected with determination of long-term objectives of cultural policy, reduces the risk of overlapping competences of individual organizers, and finally introduces the responsibility of the organizers for the distributed public funds.

To conclude, implementation of the Long-Term State Financial Plan and performance-based budgeting method in Poland should contribute to a more effective distribution of the public funds in the sector of culture and should prevent its marginalization in the planned budget expenditures, provided that it is supplemented by implementation of other solutions e.g. determination of the minimum amount of budget expenditures for culture of up to 1% of the total expenditures.

## BIBLIOGRAPHY

1. Barker Ch. (2005), *Studia kulturowe. Teoria i praktyka [Cultural studies. Theory and Practice]*, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego,
2. Borowiecki R. (Ed.), (2005), *System regulacji w kulturze – finansowanie, zarządzanie, współdziałanie [Regulatory system in culture – financing, management, cooperation]*, Oficyna Wydawnicza ABRYS, Kraków,
3. Cochrane Ph., (2006), *Exploring cultural capital and its importance in sustainable development*, ELSEVIER, "Ecological Economics", No 57,
4. Dz. U. / Journal of Laws / of 2001, No. 142, item 1590,
5. Dz. U. / Journal of Laws / of 2001, No. 142, item 1592,
6. Dz. U. / Journal of Laws / of 2009, No. 157, item 1240,
7. Frączkiewicz-Wronka A. (2009), *Zarządzanie publiczne – elementy teorii i praktyki [Public management – elements of theory and practice]*, Katowice, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice,
8. <http://www.kszysztoftyszkiewicz.pl,m>, (27.03.2013),
9. Lubińska T. (2009), *Nowe zarządzanie publiczne – skuteczność i efektywność. Budżet zadaniowy w Polsce [New public management – effectiveness and efficiency. Performance-based budget in Poland]*, Wydawnictwo Difin, Warszawa,
10. Mackiewicz M., Michorowska B., Śliwka A., (2009), *Analiza potrzeb i rozwoju przemysłów kreatywnych [Analysis of requirements and development of creative industries]*, ECORYS Polska Sp. z o.o., Warszawa,
11. Postuła M., Perczyński P., (2010) *Budżet zadaniowy w administracji publicznej [Performance-based budget in public administration]*, Ministry of Finance, Warszawa,
12. Przybylska J., (2007), *Finansowanie działalności kulturalnej w Polsce [Financing the cultural activity in Poland]*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań,
13. Council of Ministers (2009),
14. *Raport o stanie kultury [Report on the condition of culture]*, (2009), Ministry of Culture and National Heritage, Warszawa,
15. Stiglitz J.F., (2004), *Ekonomia sektora publicznego [Economy of the public sector]*, PWN, Warszawa,
16. Suhecki A. M. (2012), *Naukowe rozumienie kultury jako zjawiska naukowo-ekonomicznego – przegląd koncepcji [Scientific comprehension of culture as a scientific and economic phenomena – overview of the concepts]*, „Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego” [„Research Bulletins of Ostrołęka Scientific Association], No XXVI, Ostrołęka,
17. Suhecki A. M., (2007), *Ekonomiczne uwarunkowania sektora kultury [Economic conditions of the sector of culture]*, „Problemy zarządzania” [„Problems of management”], No 3/2007 (17), Faculty of Management, Uniwersytet Warszawski [University of Warsaw], Szewczuk A., Ziolo M., (2008), *Zarys ekonomiki sektora publicznego [Outline of economics of the public sector]*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

## ФОРМАТ ВЗАЄМОДІЇ ПОЛІТИЧНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТИТУТІВ ІВ УМОВАХ ПОСТКОМУНІСТИЧНОГО ТРАНЗИТУ

***Анотація.** Розглядаються питання сутності політичних та економічних інститутів та формат їх взаємодії в умовах економічних посткомуністичних трансформацій. Особлива увага акцентується на пріоритеті демократичної політичної інституційної системи у процес здійснення економічних реформ.*

**Ключові слова:** посткомуністичний транзит, посткомуністичні економічні трансформації, політичні інститути, економічні інститути, постолігархічний транзит, індекс економічної свободи, індекс демократичного розвитку

Rutar T.

## FORMAT IN INTERACTION OF POLITICAL AND ECONOMIC INSTITUTIONS UNDER POSTCOMMUNIST TRANSIT

***Summary.** In the article are considered the questions of the nature of political and economic institutions and format of their interactions in post-communist economic transformation. Particular emphasis is placed on the priority of the democratic political institutional system in the implementation of economic reforms.*

**Keywords:** post-communist transit, post-communist economic transformation, political institutions, economic institutions post-oligarhic transit, the index of economic freedom, democratic development index

### 1. Вступ

Україна, як і більшість пострадянських країн, які не зуміли успішно завершити посткомуністичний транзит, тобто перейти до консолідованої політичної демократії і вільного ринку, опинилися в «сірій зоні» олігархічного капіталізму. Ця модель в умовах світової кризи демонструє свою неспроможність задовольняти суспільні потреби, гальмує інтелектуальний, технологічний і моральний прогрес суспільства. Тому розробка концепцій, які пояснюють основні причини формування олігархічного капіталізму в умовах посткомуністичного транзиту і обґрунтовують шляхи трансформації цього капіталізму, мають важливе теоретичне і політичне значення.

*Метою дослідження є з'ясування оптимального формату взаємодії політичних та економічних інститутів у контексті посткомуністичної трансформації.*

### 2. Огляд літературних джерел

В проаналізованій літературі знайшли висвітлення питання, що стосуються: суті формальних та неформальних інститутів, їх ролі у трансформаційних, в тому числі і посткомуністичних економіках [ 10; 11; 15; 6]; взаємодії політичних, економічних інститутів та економічної політики як основних факторів успішної посткомуністичної трансформації [ 2; 3; 9; 12]; емпіричних показників класифіка-

ції політичних та економічних інституційних моделей [ 4; 17; 19; 22; 25]; суті олігархічного капіталізму та основних напрямків його трансформації [ 5; 7; 8; 13].

Незважаючи на серйозне досягнення в царині дослідження даної проблеми, залишається ряд питань, на які необхідно дати відповідь. До них можна віднести: формат взаємодії політичних еліт щодо вибору стратегій інституційних змін; оптимальну інституційну модель на початку трансформаційного періоду; політичні та економічні інституційні моделі, які виникли внаслідок зриву радикальних економічних реформ або їх поступового половинчастого здійснення; шляхи переходу від олігархічної до вільноринкової моделі економіки.

### **3. Специфіка посткомуністичного транзиту**

Для розуміння суті, масштабу та основних напрямків посткомуністичної економічної трансформації необхідно з'ясувати такі поняття, як «посткомуністичний транзит», «посткомуністична трансформація», «посткомуністична економічна трансформація», «постолігархічний транзит», «радикальна економічна реформа», «інститут», «інституційна система», «модель інституційної системи».

Поняття «посткомуністичний транзит» розкриває сутність та основні напрямки переходу від комуністичної інституційної системи до системи вільноринкового капіталізму. Цей перехід передбачає низку реформ (політичних, економічних, правових), сукупність яких називають посткомуністичними трансформаціями. Якщо політичні трансформації передбачають демонтаж комуністичної тоталітарної політичної системи і розбудову інститутів електоральної, а пізніше розвинутої політичної демократії, то економічні трансформації – демонтаж адміністративно-командної системи і розбудову інститутів вільного ринку. Отже, посткомуністичні економічні трансформації слід розуміти як сукупність реформ, спрямованих на демонтаж старої адміністративно-командної системи.

До сказаного слід додати, що крім поняття «посткомуністичний» транзит необхідно також використовувати «постолігархічний транзит». На користь вживання такого поняття можна висунути наступні аргументи. По-перше, ряд посткомуністичних країн внаслідок відкладених або зірваних реформ не вийшли на вищий цивілізаційний рівень, а опинилися в сірій зоні олігархічного капіталізму, який за багатьма параметрами поступається колишній комуністичній системі. По-друге, перехід від олігархічного капіталізму до вільноринкового може бути ще складнішим і тривалішим, ніж посткомуністичний. По-третє, існують відмінності між двома транзитами у темпах, напрямках і фазах проведення реформ. По-четверте, якщо початок посткомуністичного транзиту починається із розпадом СРСР і утворенням суверенних держав або ліквідації монополії правлячих комуністичних партій, то початком посткомуністичного транзиту важко визначити хронологічно. На наш погляд, початок постолігархічного транзиту можна вважати перемогою представників опозиційних сил на президентських або парламентських виборах, які декларують антиолігархічну стратегію розвитку і демонструють політичну волю до її реалізації або запровадження демократичної інституційної моделі в рамках ухвалення нової конституції. По-п'яте, якщо для початку посткомуністичної трансформації пріоритетним було проведення радикальної економічної реформи, то для постолігархічної трансформації – створення інститутів консолідованої політичної демократії, верховенства права та вільного ринку.

Посткомуністична трансформація, на думку Л. Бальцеровича, включає дві групи реформ: радикальну економічну політику та інституційну розбудову [ 1, с. 47-48]. Радикальна економічна політика передбачає фінансову стабілізацію, що ґрунтується на рестрикційних монетарних та фіскальних засобах і всеохоплюючу лібералізацію (цінову, зовнішньоекономічну і валютну). Інституційна розбудова повинна забезпечити появу нових інститутів як основи нового суспільного ладу. Поняття «інститут» має різне трактування у інституційній та неінституційній парадигмах. В рамках інституційної парадигми під інститутами розуміють установи, організації, які визначають поведінку осіб та груп, а в рамках неінституційної парадигми – «правила гри», тобто правові і моральні норми, що визначають певні моделі поведінки суб'єктів будь-якої форми суспільного процесу. За методологічну основу ми беремо розуміння інституту, сформульованого Д. Нортом – основоположником неінституціоналізму [10; 11]. Найбільш концептуальні положення Д. Норта зводяться до наступного: інститути – це набір формальних правил, неформальних обмежень і механізмів їх примусового здійснення; інститути - це правила гри, а організації – групи індивідів, які об'єднанні спільною цільовою функцією; зміни суспільного ладу передбачають перш за все зміни в інституційній системі; інститути формують стимули до обміну (політичного, економічного, культурного); формальні правила включають набір політичних норм, а також економічних, які виражені у відносинах власності і контрактах; неформальні обмеження включають загальні угоди (загальновизнані правила) і кодекси поведінки; джерелом інституційних змін є демографічні, технологічні, цінові та світоглядні зміни.

Дані теоретичні положення знайшли свій подальший розвиток у працях, які досліджують різноманітні проблеми посткомуністичного та постолігархічного транзиту [6; 7; 13; 15].

Підсумовуючи вище викладене, під інститутами слід розуміти: правові та моральні норми, які регулюють певний тип суспільних відносин; інститути визначають правовий статус, функції і повноваження організацій та установ; ефективність інститутів визначається оптимальним набором повноважень, необхідних для виконання організаційних функцій, відкритістю та прозорістю організаційної структури і чітким механізмом відповідальності суб'єктів, які діють в рамках відповідного інституту; інститути змінюються шляхом революції і реформ, організованих політичними елітами, які спроможні усвідомити логіку історичного процесу, дати адекватну або неадекватну відповідь на суспільні виклики; інститути можуть ефективно виконувати свою функцію в рамках відповідної системи (політичної, правової, економічної), а також у гармонійній взаємодії між ними.

Інституційні системи можна класифікувати за типом правових норм, які регулюють відносини у тій чи іншій суспільній сфері: політична – статус та повноваження органів державної, регіональної і місцевої політичної влади та партій; економічна – відносини власності, фондового ринку, торгівлі, споживання; правова – статус та повноваження судів та суддів, уповноважених з питань прав людини і прокуратури; в адміністративній – статус та повноваження органів публічної адміністрації; культурно-духовна – освіту, науку, виховання і культурні заклади. Що ж до взаємодії формальних і неформальних інститутів, то треба сказати, що побудова інститутів на рівні сучасних вимог (тобто високорозвинутих країн) дозволяє усувати неформальні інститути, які мають шкідливий для суспільства вплив. Такі інститути мають ґрунтуватися на принципах свободи і спра-

ведливості. Інституційні параметри свободи в ліберальному розумінні передбачають наявність правових умов для вибору багатьох альтернатив, не досягаючи при цьому на свободу інших, а справедливості – розподіл суспільних благ за результатами вільної продуктивної чесної праці, а не статусних преференцій.

Досвід країн, які успішно здійснили посткомуністичний транзит, переконливо підтверджує цей висновок, де вдалося в дуже короткий історичний термін подолати мафіозні і корупційні інститути шляхом створення ефективних економічних та правових формальних інститутів. Якщо формальні інститути є недосконалими з точки зору інституційних атрибутів сучасності, то вони не тільки зберігають старі неформальні інститути, але й значно посилюють їх негативну суспільну роль. Наприклад, номенклатурні привілеї сформувалися ще в часи радянського тоталітаризму, а в незалежній Україні вони набули значно ширшого розмаху, ніж це було раніше.

#### **4. Фактори, які забезпечують успіх посткомуністичної трансформації**

Якщо перша група реформ має забезпечити демонтаж інститутів старої системи і тим самим створити передумови для переходу, то друга – побудову економічних інститутів вільного ринку. В контексті обговорення основних проблем посткомуністичної економічної трансформації найбільш дискусійними були такі питання, які стосувалися темпів проведення реформ (радикальні - шокова терапія, поступові – градуалізм), а також пріоритетного запровадження інститутів щодо проведення радикальних реформ. На користь радикальних економічних реформ були висунуто такі аргументи: вони при певних умовах (особливо початкового стану) виявилися найбільш оптимальною стратегією; забезпечили більш вищі показники економічного зростання; спричинили найменші соціальні втрати; створили несприятливий ґрунт для отримання ренти, захоплення держави або побудови олігархічної суспільно-економічної моделі [3, С. 46].

Спір про необхідність пріоритетного запровадження інститутів ринку щодо проведення радикальної економічної політики має ряд нез'ясованих питань: інститути є найважливішими з точки зору ринкової економіки, коли вони мають розбудовуватись – до, під час чи після основних стабілізаційних і лібералізаційних заходів. Цьому питанню приділив увагу Світовий банк, який у своїх звітах World Development Report 2000, 2002 виділяє три категорії інститутів [25]. До першої категорії відносяться інститути, які складають основу держави і здатні забезпечити відповідну законність та порядок. Ця категорія інститутів може бути запроваджена на етапі проведення радикальної економічної реформи. До другої категорії інститутів, які мають бути запроваджені після макроекономічної стабілізації і приватизації відносяться інститути, які пов'язані із приватизацією і свободою діяльності приватного сектору. З цією метою ряд країн Центральної Європи в 1991-1992 рр. здійснили рецепцію докомуністичного комерційного законодавства. Крім цього ці країни запровадили комерційне судочинство, яке спроможне було приймати правосудні рішення у сфері господарських конфліктів і нову систему оподаткування, що передбачала нові види податків, податкові ставки, моделі адміністрування податків відповідно до вимог ринкової економіки. Що стосується третьої категорії інституцій, то тут немає точної відповіді на це питання. Як правило країни Центральної Європи гармонізували національну систему права із правовою системою країн ЄС.



Погоджуючись в основному із підходом Світового банку щодо класифікації інститутів в рамках посткомуністичної трансформації, хочу привернути увагу до важливості політичної інституційної системи, яка має вирішальний вплив на проведення радикальної економічної політики. За Д. Нортон, стан економіки у значній мірі визначається політичною системою, в рамках якої створюються «правила гри» і забезпечується їх дотримання [ 10]. Як показує досвід країн Центральної Європи, найбільш оптимальною політичною інституційною системою вважається збалансована модель політичної влади, закріплена у нових конституціях або конституційних законах. Така модель політичної влади може функціонувати тільки в рамках парламентської форми правління, яка створює найбільш сприятливі умови для політичної конкуренції і обмеження рентоорієнтованої поведінки політичних суб'єктів. Підкреслюючи важливу роль парламентської форми правління як найбільш оптимальної інституційної моделі, в межах якої може бути забезпечена реалізація радикальних економічних реформ, необхідно врахувати її певні слабкі сторони. У цьому сенсі заслуговує на увагу думка про те, що парламенти не завжди запобігають консервативним силам реалізувати свої інтереси, але вони перетворюють кулуарне лобювання привілейованої еліти, наближеної до сильного президента, на прозору гру з багатьма гравцями [24]. Найбільш несприятливими інституційними умовами для проведення радикальних економічних реформ є політична монополія та політична фрагментація і поляризація [2; 20]. У першому випадку йдеться про те, що політична монополія у вигляді надто широких повноважень президента призводить здебільшого до блокування реформ з боку наближених до цієї влади фінансово-політичних груп [9, с. 44]. В другому випадку йдеться про те, що наявність багатьох слабких партій із полярними ідеологічними орієнтаціями у парламенті заважає досягненню консенсусу щодо вибору стратегії економічних перетворень. Такі факти мали місце на пострадянському просторі, де зберігалася монополія представницьких радянських органів влади і слабких партій. Таким чином, як монополія політичної влади у вигляді надто широких повноважень президента, так і монополія представницьких органів у вигляді верховенства рад є несприятливим інституційним середовищем для проведення радикальних економічних реформ.

Передумовою для створення оптимальної політичної інституційної моделі, як стверджують деякі вчені, є наявність сильної опозиції (типу «Солідарності у Польщі» та «Громадянського форуму у Чехословаччині» до комуністичного режиму, яка зуміла перемогти на перших демократичних виборах і реалізувати стратегію радикальних економічних реформ), а також спонукала комуністичні партії трансформуватися у соціал-демократичні, що забезпечило високу змагальність лівоцентристської та правоцентристської еліти [2, С. 81-83; 23]. Саме зміна політичних еліт на початку трансформаційного періоду і постійна політична конкуренція між правоцентристськими і лівоцентристськими політичними силами, які виникли відповідно на базі колишньої антикомуністичної опозиції і реформованої комуністичної партії, створили інституційні умови для проведення радикальних економічних реформ. В тих країнах, де такої конкуренції не було, виникли інституційні передумови для проведення часткових економічних реформ, що створило сприятливий ґрунт для отримання рент. Можна погодитися з думкою, що сприятливими для забезпечення ренторієнтованих стратегій є так звані часткові

реформи під виглядом захисту населення, і тому противниками реформ виступають здебільшого ті групи, які не втратили, а виграли від таких реформ [21, с. 219]. Змагальна взаємодія політичних еліт на початку трансформаційного періоду була обумовлена відповідними інституційними змінами, які проходили у надрах комуністичної системи. В цьому аспекті варто послатися на думку вченого про визрівання елементів майбутнього політичного режиму і консенсусу еліт щодо ліберального шляху розвитку у деяких країнах на момент закінчення гегемонії комуністичної партії [16]. Тому наявність сильної опозиції до комуністичного режиму визначається політичними традиціями і економічним розвитком до встановлення комунізму, а також державними установами і соціально-економічними змінами під час комуністичного ладу [18].

Проведення радикальних економічних реформ, яке було можливе тільки у конкурентній політичній інституційній системі, створило ґрунт для успішного інституційного розвитку на наступних стадіях посткомуністичної економічної трансформації. Показники кореляції між радикальними економічними реформами і інституційним розвитком чітко відображені в індексі поступу перетворень (ПП), складеним ЄБРР. ЄБРР враховує індикатори лібералізації як середнього значення показників лібералізації цін, валютного ринку, зовнішньої торгівлі і малої приватизації та інституційного розвитку, який включає велику приватизацію, корпоративне управління, правила конкуренції, інфраструктурні зміни і реформу фінансового сектору.

Таблиця 1

**Індикатор поступу у часі за типами реформ**

		1994	1999	2003	2007	2011	2012
<b>Центральна Європа</b>	<b>Лібералізація (ЛБ)</b>	3.7	4+	4+	4+	4+	4+
	<b>Інституції (ІНСТ)</b>	2.7	3.1	3.3	3.6	3.7	3.8
<b>Балтія</b>	<b>ЛБ</b>	3.7	4+	4+	4+	4+	4+
	<b>ІНСТ</b>	2.3	2.9	3.3	3.4	3.8	3.9
<b>Південно-Східна Європа</b>	<b>ЛБ</b>	3.0	3.9	4	4+	4+	4+
	<b>ІНСТ</b>	1.7	2.2	3.0	3.2	3.3	3.5
<b>СНДП</b>	<b>ЛБ</b>	2.2	3.7	3.9	3.9	4	4
	<b>ІНСТ</b>	1.4	2.1	2.3	2.6	3.0	3.1
<b>СНДО</b>	<b>ЛБ</b>	1.9	2.0	2.2	3.0	3.2	3.2
	<b>ІНСТ</b>	1.4	1.6	1.5	2.1	2.9	3

Джерело: [17, с. 85]

Показники ПП вимірюються в балах від 1 до 4 +, де 1 відповідає майже повній відсутності змін у порівнянні до планової економіки, а 4+ означає досягнення стандартів ринкової економіки, характерних для промислово розвинених країн. Дані таблиці показують, що у всіх країнах інституційні реформи значно відставали від заходів лібералізації, і що таке становище зберігається до сьогоднішнього дня навіть в найуспішніших країнах. Крім цього можна стверджувати, що країни із вищим ступенем лібералізації мають вищий рівень інституційного розвитку, а країни, які призупинили лібералізацію як основну складову радикальних економічних реформ, значно відстали у розбудові інститутів ринку.

## 5. Політичні та економічні інституційні моделі в умовах посткомуністичного транзиту

В країнах, які проводили часткові реформи або їх призупинили, утворилися інституційні системи, що не відповідають параметрам політичної демократії і вільного ринку. Вчені, які досліджують інституційні моделі в рамках посткомуністичної трансформації, хоч і наділять їх різними назвами, але визначають подібність їхніх істотних рис [4; 12; 14]. Для класифікації інституційних моделей у рамках посткомуністичного транзиту доцільно використати індекс демократичного розвитку і індекс економічної свободи. Такий підхід дозволяє розкрити ступінь розвитку політичної демократії і вільного ринку, а також кореляцію між ними.

Основним критерієм у політичній сфері є індекс демократичного розвитку, який згідно програми Nations in Transit передбачає сім індикаторів: виборчий процес, громадянське суспільство, незалежні ЗМІ, національне демократичне управління, місцеве демократичне управління, незалежна судова система та ступінь корупції [19]. Відповідно до цього рейтингу виділяють таку оцінку політичних режимів: 1) консолідована демократія (1-2 бали), 2) напівконсолідована демократія (3 бали), 3) перехідний або гібридний режим (4 бали), 4) напівконсолідований авторитарний режим (5 балів), 5) консолідований авторитарний режим (6-7 балів).

Індекс економічної свободи, який включає 10 параметрів: свободу бізнесу, торгівлі, грошову, податкову, фінансову, праці, від втручання уряду та корупції, гарантії прав власності.

Країни, в залежності від кількості балів, набраних по вищеназваних параметрам, поділяються на вільні – 80-100 балів; переважно вільні – 70-79,9 балів; помірно вільні – 60-69,9 балів; переважно невольні – 50-59,9 балів; невольні – 0-49,9 балів. Перевага індексу економічної свободи над іншими індексами полягає в тому, що він одночасно охоплює в інтегрованому вигляді показники фінансової стабілізації, лібералізації та інституційної системи вільного ринку. Наприклад, коли ми говоримо про свободу торгівлі, то маємо на увазі не тільки політику, спрямовану на лібералізацію торгівлі, а передусім правові норми, які регулюють податкові та митні режими.

На основі даного підходу можна виділити такі інституційні моделі: ліберально-демократичні, авторитарно-олігархічні і авторитарні, які в свою чергу можна класифікувати як просоціалістичні і прокапіталістичні. До ліберально-демократичних відносяться країни, які стали членами ЄС або наблизилися максимально до стандартів, необхідних для такого членства. Серед них країни вирізняються за ступенем розвитку політичної демократії і вільного ринку. Так, згідно таблиці №2 Естонія належить до країн, в яких функціонує консолідована політична демократія і достатньо розвинений вільний ринок (переважно вільна). Польща поступається Естонії за цими двома показниками. Болгарія і Румунія, які значно відставали від Польщі і Естонії за масштабністю та інтенсивністю економічних реформ, поступаються їм в першу чергу за рівнем політичної демократії. Однак, за рівнем розвитку ринкових інституцій між ними і Польщею немає істотних відмінностей.

Україна зробила ряд кроків назад у розвитку демократії порівняно з попередніми інституційними моделями, але і надалі визнається як країна із гібридним режимом. З точки зору економічної свободи, Україна наближається до тих країн,

які відклали ринкову трансформацію і дуже близькі до дериктивно-планової економіки (Білорусь, Туркменістан). Хоч Росія має консолідований авторитарний режим, але в плані розвитку ринку випереджає Україну. Ці дві країни можна класифікувати як такі, що мають авторитарно-олігархічну модель.

І насамкінець, слід виділити групу країн, які в межах авторитарної або гібридної політичної моделі досягли значного успіху у розбудові інститутів вільного ринку. Так, Грузія має переважно вільну економіку і гібридний політичний режим. Хоч політична модель, закріплена в новій конституції, максимально наближається до подібних моделей країн Центральної Європи. Тут ми маємо справу з країною, яка спочатку провела радикальні економічні реформи та реформу інститутів правової системи і вже згодом - політичної системи. Казахстан є країною із консолідованим авторитарним режимом, але високим ступенем розвитку ринку (помірно вільна). В даному випадку йдеться про поступові повільні економічні реформи, які здійснюються авторитарним лідером. Такий шлях ще називають азійською моделлю розвитку капіталізму, в якій економічна трансформація передую політичній.

Таблиця 2

**Розвиток інститутів політичної демократії і вільного ринку у посткомуністичних країнах**

	Індекс економічної свободи					Рейтинг демократизації				
	2004	2006	2008	2010	2012	2004	2006	2008	2010	2012
<b>Білорусь</b>	43,1	47,5	45,3	48,7	49	6,69	6,71	6,71	6,50	6,68
<b>Болгарія</b>	59,6	64,1	63,7	62,3	64,7	2,88	2,93	2,96	3,04	3,14
<b>Грузія</b>	59,6	64,5	69,2	70,4	69,4	4,83	4,86	4,79	4,93	4,82
<b>Естонія</b>	73,1	74,9	7,9	74,7	73,2	1,9	1,96	1,93	1,96	1,93
<b>Казахстан</b>	49,7	59,9	61,1	61,0	63,6	6,25	6,39	6,39	6,43	6,54
<b>Молдова</b>	57,1	59,9	57,8	53,7	54,4	4,88	4,96	5,00	5,14	4,89
<b>Польща</b>	59,6	59,9	60,2	63,2	64,2	2,2	2,14	2,39	2,32	2,14
<b>Росія</b>	52,8	51,3	49,7	50,3	55,5	5,5	5,75	5,96	6,14	6,18
<b>Румунія</b>	50	58,2	61,7	62,2	64,4	3,4	3,39	3,36	3,46	3,43
<b>Туркменістан</b>	50,7	43,8	43,3	42,5	43,8	6,96	6,96	6,93	6,93	6,93
<b>Україна</b>	54,5	54,4	50,9	46,4	46,1	4,11	4,21	4,25	4,39	4,82

Джерело: [ 19; 22]

**6. Висновки**

До факторів успішного посткомуністичного транзиту можна віднести радикальну зміну політичних еліт на початку трансформаційного періоду, яка стала основною передумовою проведення радикальних економічних реформ і розбудовою демократичної політичної моделі в рамках ухвалення нових конституцій або конституційних законів. Демократична політична модель створила оптимальні інституційні рамки, в яких можлива була висока політична конкуренція за рахунок чергування при владі правоцентриських і лівоцентриських партій. Там, де політична конкуренція була слабкою (Словаччина, Румунія, Болгарія), процес економічної трансформації був набагато триваліший і менш ефективний. У

країнах, які не зуміли завершити посткомуністичну трансформацію, утворилися авторитарно-олігархічні або авторитарні (просоціалістичні і про капіталістичні режими). Прокапіталістичні авторитарні режими можна також класифікувати як «освіченого» (Грузія) і «еволюційного» (Казахстан) авторитаризму.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бальцерович Л. Навстречу ограниченному государству / Л. Бальцерович. - пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — 92 с. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.inliberty.ru/assets/files/books/Balcerowicz\\_tls.pdf](http://www.inliberty.ru/assets/files/books/Balcerowicz_tls.pdf)
2. Вахудова А-М. Нерозділена Європа. Демократія, важелі впливу та інтеграція після комунізму / А. Вахудова, пер. з англ. Тараса Цимбала. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. - 379 с.
3. Гаврилишин О. Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень / О. Гаврилишин, пер. з англ. А. Іщенко. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 384 с.
4. Гайданка Є.І. Характеристика системно-процесуальних внутрішньополітичних трансформацій Угорщини, Польщі та Словаччини у посткомуністичну епоху / Є. І. Гайданка. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Grani/2010\\_4/P-7.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Grani/2010_4/P-7.pdf)
5. Гальчинський А.С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. Гальчинський – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
6. Гельман В. Институциональное строительство и неформальные институты в современной российской политике / В. Гельман, 2003. – С. 6-25 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.politstudies.ru/fulltext/2003/4/2.htm>.
7. Лановий В. Олігархічну модель потрібно трансформувати у вільний ринок / В. Лановий // Тижень, 24 січня 2013. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/69981>
8. Лановий В. Олігархічний капіталізм: передумови розвалу / В. Лановий // Економічна правда. – 2 жовтня 2012. - Електронний варіант [Режим доступу] <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/10/2/337702/>
9. Норгаард О. Економічні інституції та демократична реформа Порівняльний аналіз посткомуністичних країн / О. Норгаард, пер. з англ.. М. Козуба та А. Галушки. – К.: Ніка-Центр, 2007.- 424 с.
10. Норт Д. Функционирование экономики во времени / Д. Норт. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <http://www.strana-oz.ru/2004/6/funkcionirovanie-ekonomiki-vo-vremeni>
11. Норт Д. Вклад неинституционализма в понимание проблем переходной экономики / Д. Норт // Лекционное выступление Д. Норта 7 марта 1997. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wider.unu.edu>.
12. Романюк О. Моделі посткомуністичних трансформацій / О. Романюк. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=58&c=1236>.
13. Рутар С.М. Україна в контексті посткомуністичних трансформацій / С. М. Рутар. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vca\\_Gum/2011\\_10/53.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vca_Gum/2011_10/53.pdf)
14. Фисун А. К переосмыслению постсоветской политики : неопатримониальная интерпретация / А. Фисун. - Политическая концептология №4, 2010. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://politconcept.sfedu.ru/2010.4/10.pdf>
15. Asemoglu, D., Jonson S., Robinson J. Institutions as the fundamental causes of long-run growth / D.Asemoglu, , S. Jonson, J. Robinson. – NBER Working paper no 10481. – May, 2004.

16. Bunce V. The political Economy of Postsocialism / V. Bunce // *Slavic review*. - 58 (4) / - 756-793 p.
17. EBRD Transition Reports, 2003 - 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr11r.pdf>;
18. Ekiert G. *The State Against Society* / G. Ekiert // Princeton. – NJ: Princeton University Press, 1996.
19. Freedomhouse / *Nations in Transit* 2012. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.freedomhouse.org/sites/default/files/2012%20%20NIT%20Tables.pdf>
20. Frye T. The Perils of Polarization: Economic Performance in the Postcommunist World / T. Frye // *World Politics*. - 54 (3). – pp. 308-336.
21. Hellman J. S. *Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions* / J. S. Hellman. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://euro-peandcis.undp.org/uploads/public1/files/vulnerability/Senior>
22. Index of economic freedom, 2004 - 2012. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.heritage.org/index/>
23. Kitschelt H. *Post-communist Economic Reform. Casual Mechanisms and Concomitant Properties* / H. Kitschelt // delivered at the Annual Meeting of the American Political Science Association. - San Francisco, August, 2001.
24. Orenstein M. *Lawlessness from Above and Below: Economic Radicalism and Political Institutions* // M. Orenstein. – *Sais Review*, 18 (1). – 35-50 pp.
25. World Bank. – *transition: the first ten years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and The Former Soviet Union*. – Washington, 2002 - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.GN.ZS?page=4>

## ПРИВАТНІ ТРАНСФЕРТИ, ЗГЛАДЖУВАННЯ ПРИВАТНОГО СПОЖИВАННЯ І ЦИКЛ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Проаналізовано теоретичні механізми і оцінено емпірично макроекономічний вплив приватних трансфертів в економіці України. За квартальними даними 2000—2010 рр. отримано, що надходження від працюючих за кордоном супроводжуються збільшенням приватного споживання та інвестицій, але не впливають на циклічну позицію ВВП. Підтверджено емпірично антициклічний характер приватних трансфертів.*

**Ключові слова:** приватні трансферти, приватне споживання, інвестиції, цикл ділової активності

Kurevina I.

## REMITTANCES, CONSUMPTION SMOOTHING AND BUSINESS CYCLE IN UKRAINE

***Summary.** Theoretical mechanisms and empirical results regarding macroeconomic effects of remittances in Ukraine are presented. Based on quarterly data for the 2000—2010 period, it is obtained that remittances contribute to an increase in private consumption and investments, but are neutral in respect to the business cycle. It is confirmed that remittances are anti-cyclical.*

**Keywords:** remittances, private consumption, investments, business cycle

### 1. Вступ

Приватні трансферти – це не лише зручний засіб створення передумов для підвищення добробуту домашніх господарств і скорочення бідності [1, с. 306—312; 10, с. 93—109], але й засіб мінімізації ризику та формування підґрунтя для фінансових стратегій домашніх господарств [19, с. 1645—1669]. Зокрема, на увагу заслуговує управління ризиками на випадок виникнення несприятливих шоків (*англ.* risk management mechanism) або зменшення доходу (*англ.* risk coping mechanism) [11, с. 2]. Нестабільність доходу домашніх господарств зазвичай залежить від розміру економіки (більші економіки з диверсифікованою структурою або меншою часткою експорту-імпорту потенційно стійкіші до різноманітних шоків внутрішнього і зовнішнього походження), розвитку фінансового сектора (це дозволяє страхувати різноманітні внутрішні та зовнішні ризики), характеру фіскальної політики та важливих інституційних чинників, як розвиток демократичних інститутів чи гарантії прав власності (це забезпечує соціальну стабільність, а разом з нею менші коливання доходу).

Вищі (і стабільні) доходи сімей у країні-перебування зазвичай слугують чинником збільшення інвестицій у фізичний та людський капітал, що створює сприятливий взаємодоповнювальний зв'язок, корисний у контексті економічного зростання. Навпаки, нестабільність приватного споживання може мати порівняно

самостійний негативний вплив на акумуляцію фізичного і людського капіталу [5, с. 477–505; 16, с. 677–698]. Згладжуванню приватного споживання об'єктивно сприяють родинні стосунки, хоча в окремих випадках може виникати проблема агентських відносин за рахунок опосередкованої чи прямої відмови від підтримки родини у країні перебування [15, с. 174].

Загалом становить практичний інтерес вивчення взаємного впливу приватних трансфертів, приватного споживання і економічного зростання. Зазначне проблематика становить головну мету даного дослідження. Відповідно до поставленої мети вирішено декілька завдань: а) проаналізовано в загальних рисах причинно-наслідкові зв'язки між приватними трансфертами, споживанням домашніх господарств та динамікою ВВП, б) систематизовано результати відповідних емпіричних досліджень, в) оцінено емпірично функціональні залежності між приватними трансфертами та основними макроекономічними показниками для економіки України.

Структура статті відбиває поставлені завдання. У підрозділі 2 в контексті чинників економічного зростання розглянуто логіку згладжування приватного споживання внаслідок отримання надходжень від працюючих за кордоном, а також подано стислий огляд емпіричних досліджень, що стосуються відповідної проблематики. В підрозділі 3 охарактеризовано використані дані. Підрозділ 4 містить аналіз отриманих емпіричних результатів. Статтю завершено стислими висновками.

## **2. Аналітичні аспекти згладжування приватного споживання як чинника економічного зростання**

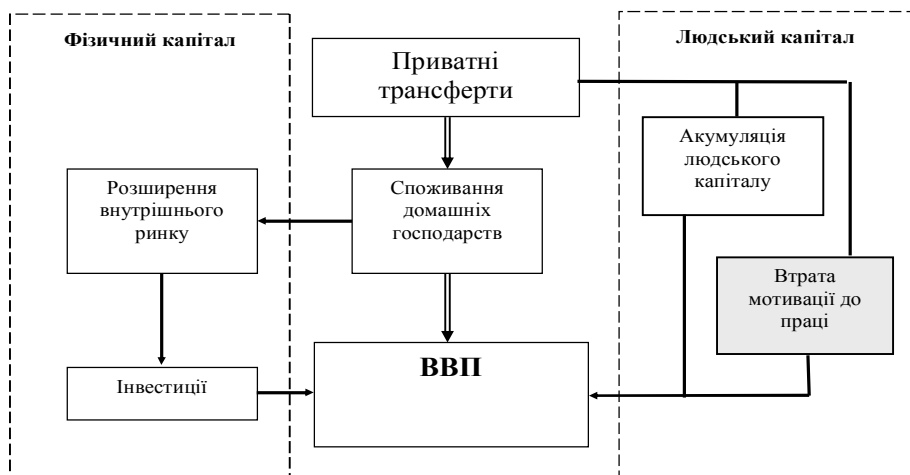
Згладжування приватного споживання видається головним інструментальним чинником впливу приватних трансфертів на економічне зростання. По-перше, у переважній більшості трудові мігранти намагаються підвищити власний добробут за рахунок трудового доходу, а не прибутків від зроблених інвестицій. По-друге, надходження від працюючих за кордоном отримують переважно сім'ї з невисоким доходом, які характеризуються підвищеним попитом на споживчі товари, передусім довгострокового користування (автомобілі, побутова техніка). Нарешті, тенденція до згладжування приватного споживання має підвищену мотивацію у зв'язку з циклічними явищами в економічній динаміці.

Приватного споживання стосуються обидві найпопулярніші гіпотези щодо мотивації приватних трансфертів — альтруїстична і страхова [4]. В обох випадках приватні трансферти мають на меті компенсацію втрати доходу внаслідок короткочасних економічних труднощів, але вагомій відмінності стосують довгострокових залежностей. Альтруїзм передбачає, що обсяги приватних трансфертів повинні зменшуватися з часом — в міру зростання доходу на душу населення та успішної конвергенції до рівня доходу багатших країн. Таким чином сприятлива короткочасна залежність поєднується із негативним довгостроковим зв'язком. Натомість страхова гіпотеза передбачає лише короткочасний прямий зв'язок між погіршенням економічної ситуації та надходженнями приватних трансфертів.

Окремої уваги заслуговує зв'язок між ефектами згладжування приватного споживання та економічним зростанням. Як зазначають експерти МВФ [8], якщо внесок приватних трансфертів у приватне споживання та зниження бідності не викликає сумніву, то вплив на економічне зростання не виглядає таким перекон-



ливим. Це може мати стосунок до “витіснення” інвестицій приватним споживанням в сукупному попиті, наприклад внаслідок очікувань майбутньої макроекономічної дестабілізації, або ефектів сукупної пропозиції.



*Рис. 1. Основні функціональні зв'язки приватних трансфертів*

Різноманітні механізми взаємного зв'язку між приватними трансфертами, приватним споживанням і економічним зростанням систематизовано на рис. 1. Враховано як основний причинно-наслідковий зв'язок — збільшення приватного споживання, так і два інших механізми впливу — через збільшення засобів фізичного і людського капіталу. Сумарна дія всіх чинників сукупного попиту і пропозиції забезпечує результуючі зміни доходу (ВВП).

Інтуїтивно передбачуваний вплив на приватне споживання виглядає недовізначно сприятливим для економічного зростання, якщо орієнтуватися виключно на ефекти сукупного попиту. Зростання доходу домашніх господарств підвищує попит на товари і послуги, вироблені в національній економіці, що створює належний експансійний ефект. Його частково послаблює споживання товарів імпорту. Також не виключено, що внаслідок збільшення сукупного попиту та результуючого підвищення процентної ставки відбуватиметься “витіснення” приватних інвестицій. Згладжування приватного споживання має підвищену актуальність для домашніх господарств у сільській місцевості, які характеризуються підвищеною вразливістю до різноманітних шоків: цінових, виробничих, природно-кліматичних тощо [20, с. 6—7]. За відсутності надійного ринку страхових послуг навіть порівняно незначні труднощі можуть мати непропорційно серйозні наслідки для споживання та добробуту сільського населення. Також важить, що в сільській місцевості зазвичай нижча схильність до споживання імпортованих товарів.

Експансійний вплив може підсилюватися акумуляцією людського капіталу. В такому разі досягається подвійний експансійний ефект — з боку і сукупного попиту, і сукупної пропозиції. В одному з найпростіших пояснень використання приватних трансфертів для отримання освітніх послуг членів сімей дозволяє збільшити пропозицію кваліфікованої робочої сили і таким чином підсилити виробничий внесок одного з чинників сукупної пропозиції.

Разом з тим не виключено, що приватні трансферти позначаються зменшенням пропозиції робочої сили, а це створюватиме недвоякий рестрикційний ефект [8, с. 5–6]. По-перше, може відбуватися заміщення доходу від трудової діяльності надходженнями від працюючих за кордоном. У такому разі виникає ефект добробуту, який веде до зменшення участі на ринку праці<sup>61</sup>. По-друге, зменшеною зацікавленістю участю на ринку праці може слугувати підвищене споживання вільного часу, оскільки можливості контролю за використанням приватних трансфертів виглядають обмеженими. Виникає асиметрія інформації, яка дозволяє отримувачам приватних трансфертів “паразитувати” на доході чоловіка (дружини), батьків або інших членів родини.

Зростаючі обсяги приватного споживання дозволяють отримати ефект від масштабу виробництва, що повинно заохочувати інвестиції, навіть якщо приватні трансферти використовуються переважно на споживчі цілі. Водночас слід зауважити, що приватні трансферти можуть заохочувати переорієнтацію інвестицій з виробничого сектора на сферу послуг (роздрібна торгівля, ресторани і кафе, культурно-розважальні заклади, готелі тощо), а це найімовірніше матиме несприятливий вплив на економічне зростання.

Очікуваний зв'язок між приватними трансфертами і доходом домашніх господарств в дусі міжчасового згладжування приватного споживання підтверджено емпірично. Використовуючи річні дані 89 країн, що розвиваються, за період 1975–2004 рр., Ж.-Л. Комбе і К. Ебеке отримали, що: 1) приватні трансферти істотно зменшують нестабільність приватного споживання, 2) надходження від працюючих за кордоном слугують ефективним засобом страхування від низки негативних шоків (природні лиха, неврожай, зміни у фіскальній політиці), 3) значення приватних трансфертів зростає для країн з недостатньо розвиненим фінансовим ринком, 4) стабілізуючий ефект слабне у випадках екстремально високих надходжень приватних трансфертів (понад 8,5% від ВВП) [11]. Водночас М. Хаджи-Васков для панельної вибірки країн, що розвиваються, за період 1990–2000 рр. виявив, що країни з високими (понад середній рівень) надходженнями приватних трансфертів за допомогою цього компонента потоків капіталу отримують диверсифікацію ризиків відкритої економіки (англ. international risk-sharing) [13]<sup>62</sup>. Передусім це стосується трансформаційних економік, які характеризуються обмеженим доступом до світових фінансових ринків.

На рівні окремих країн згладжування приватного споживання підтверджено емпірично для Туреччини [6, с. 53–69], країн Латинської Америки [18] і Тихоокеанського басейну [7]. Для Киргизстану отримано, що приватні трансферти є сприятливими для приватного споживання, але зі супутнім збільшенням імпорту,

---

<sup>61</sup> В дусі неокласичних макроекономічних моделей ефект добробуту від отримання приватних трансфертів практично не відрізняється від інших варіантів отриманого впливу за допомогою: а) зростання цін на нерухомість, б) підвищення курсу акцій, в) збільшення вартості грошових активів в національній та іноземній грошовій одиниці у володінні домашніх господарств. Якщо частка іноземних активів у портфелі приватного сектора є значною, а так званий інфляційний «перенос» — порівняно незначним, від девальвації грошової одиниці можна очікувати збільшення приватного споживання. Зрозуміло, що така риса передбачає підсилення експансійного впливу приватних трансфертів на випадок знецінення грошової одиниці.

<sup>62</sup> Йдеться про те, що транскордонна торгівля фінансовими активами дозволяє послабити зв'язок між зростанням національної економіки і приватним споживанням, яке починає більше залежати від макроекономічних умов світової економіки (або доходу за кордоном).

що розглядається чинником зменшення економічної ефективності [3, с. 6–12]. Певні застереження щодо макроекономічного впливу приватних трансфертів приватності багатьом іншим дослідженням. Приміром, Ф. Андерсон і П. Карпестам для даних 50 країн з низьким і середнім рівнем доходу за період 1980–2006 рр. отримали, що переважно приватні трансферти позитивно реагують на короточасне погіршення доходу, а на віддаленішу перспективу простежується негативний зв'язок з доходом [4]. Такий результат свідчить на користь альтруїстичної гіпотези приватних трансфертів. На підставі річних даних 17 азійських країн за період 1993–2003 рр. Д. Йонгваніч встановив, що приватні трансферти слугують важливим чинником згладжування приватного споживання та полегшення доступу до інвестиційних ресурсів для домашніх господарств з низьким доходом [14]. Проте загалом вплив надходжень від працюючих за кордоном на динаміку економічного зростання через макроекономічні механізми інвестицій та людського капіталу можна вважати маргінальним.

Достатньо суперечливими виглядають оцінки впливу приватних трансфертів на динаміку доходу. Хоча у більшості досліджень простежується передбачуваний прямий зв'язок між обома показниками [19, с. 1645–1669; 21, с. 212–227], включно з Україною [2, с. 289–292], не бракує випадків відсутності такого впливу [12, с. 131–160]. Одним з пояснень розглядається прямий зв'язок між приватними трансфертами та імпортом споживчих товарів, а також невисока інвестиційна спрямованість надходжень від працюючих за кордоном [17]. Ще одним поясненням можуть бути супутні ефекти. Як отримали М. Бейн, Е. Лодільяні та Р. Вермулен [9] за даними 66 країн за період 1980–2005 рр., приватні трансферти стимулюють відкритість фінансового ринку, однак саме це може стати джерелом нестабільності доходу.

### 3. Використані дані

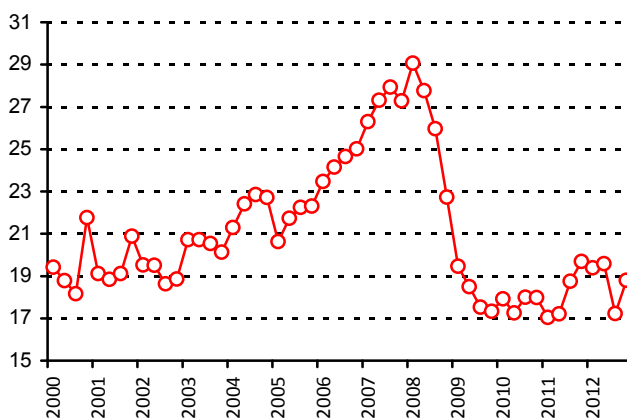
Для емпіричного тестування наведених вище теоретичних гіпотез використано квартальні дані української економіки за період 2000–2012 рр. Досліджувався взаємний вплив приватних трансфертів, інвестицій та циклічної динаміки приватного споживання і доходу (ВВП). Показники приватних трансфертів та інвестицій використано у % від ВВП, а приватного споживання та ВВП – у вигляді відхилень від рівноважного значення ( $y$  %).

Візуальний аналіз показує, що упродовж останньої декади обсяги приватних трансфертів (у відносному вимірі) поступово знижувалися – із 4,5–5% від ВВП на піку в 2002–2004 рр. до заледве 2,5% від ВВП в останні два роки (рис. 2а). Водночас збільшення надходжень від працюючих за кордоном в 2009–2010 рр. можна інтерпретувати ознакою сприятливої реакції приватних трансфертів на кризові явища в українській економіці.

Інвестиції перебували на рівні 20–21% від ВВП у 2000–2002 рр., але надалі почали зростати в 2003–2004 рр. (рис. 2б). Деякий спад інвестиційної активності на початку 2005 р. перервав висхідну тенденцію, але ненадовго. За період з 2005 р. до 2008 р. інвестиції поступово зросли до 29% від ВВП. У зв'язку з кризовими явищами інвестиції не менш стрімко зменшилися до заледве 17% від ВВП в 2009 р. і на цьому рівні перебували до середини 2011 р. Упродовж наступного року показник інвестицій зріс до 20% від ВВП (це можна пояснити підготовкою до Чемпіонату Європи з футболу 2012 р.), але поживлення інвестиційного процесу не було тривалим.



*а) приватні трансферти;*

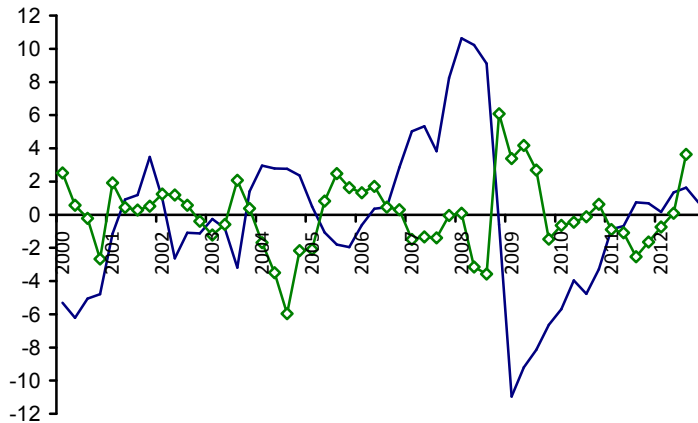


*б) інвестиції;*

**Рис. 2. Обсяги приватних трансфертів та інвестицій (% від ВВП), 2000–2010 рр.**

*Джерело: МВФ International Financial Statistics*

Порівняння циклічної позиції приватного споживання і ВВП (рис. 3) дозволяє зробити два висновки. По-перше, амплітуда коливань приватного споживання виглядає набагато меншою, ніж це спостерігається для ВВП. По-друге, існують підстави для тверджень про виразну асиметрію показників ВВП і приватного споживання. Вперше таке виразно спостерігається в 2004 р., коли період прискореного зростання ВВП поєднувався із стрімким зниженням приватного споживання відносно рівноважного (зростаючого) тренду, яке, втім, не менш стрімко зросло в IV кварталі – під час проведення президентських виборів. У 2005 р. відбулося протилежне: циклічний спад ВВП і локальне збільшення приватного споживання.



**Рис. 3. Відхилення від рівноважного значення (циклічна позиція) показників ВВП і приватного споживання (%), 2000—2012 рр.**

*Джерело:* розраховано за даними довідкового видання МВФ International Financial Statistics

Примітно, що економічний підйом 2007—2008 рр. супроводжувався дотриманням рівноважної траєкторії приватного споживання, а в 2008 р. — навіть його зменшенням. У кризовому 2009 р. приватне споживання виявилось вищим від рівноважного тренду, попри глибокий спад виробництва. Така риса лише посилює відчуття наявної тенденції до згладжування приватного споживання в Україні.

В 2010 р. приватне споживання не виявляло відхилень від тренду, а в 2011 р. спадна тенденція першого півріччя змінилася на протилежну до кінця року. Станом на кінець 2012 р. обидва показники – ВВП і приватного споживання – перебувають на вищому від рівноважного рівні, однак це може бути тимчасовим явищем (для засадничих висновків доведеться зачекати на дані 2013—2014 рр.).

#### 4. Отримані результати

Присутність складних функціональних залежностей між приватними трансфертами та основними макроекономічними показниками (рис. 1) з необхідністю передбачає використання системи структурних регресійних рівнянь. Потенційно приватні трансферти не лише впливають на приватне споживання та інвестиції як компоненти доходу, але й перебувають під впливом економічної динаміки в обох аспектах — короточасному (циклічному) і довгостроковому (конвергенція рівнів доходу країн-донорів і країн-акцепторів трудових мігрантів). У нашому дослідженні увагу зосереджено на короточасних залежностях приватних трансфертів, як це передбачає використання циклічної позиції ВВП і приватного споживання. Передбачається, що між усіма показниками існує взаємна причинність, яка може реалізовуватися з часовим лагом.

За допомогою методу трьохкрокових найменших квадратів отримано такі результати:

$$C_t = -2,49 \quad 0,412 C_{t-1} \quad + 0,779 REM_{t-1} \quad - 0,180 CA_t, \\ (-1,68^{***}) \quad (3,63^*) \quad (1,765^{***}) \quad (-3,06^*) \quad (1) \\ R^2 = 0,19 \quad DW = 1,76$$

$$I_t = 0,945 I_{t-1} \quad + 0,333 REM_{t-1}, \\ (34,53^*) \quad (1,96^{***}) \quad (2) \\ R^2 = 0,83 \quad DW = 1,85$$

$$Y_t = 1,021 Y_{t-1} \quad - 0,329 Y_{t-2} \quad - 0,164 C_{t-1}, \\ (8,02^*) \quad (-2,81^*) \quad (-1,02) \quad (3) \\ R^2 = 0,73 \quad DW = 1,66$$

$$REM_t = 0,987 REM_{t-1} \quad - 0,056 C_{t-1} \quad - 0,030 Y_{t-1}, \\ (58,57^*) \quad (-1,91^{***}) \quad (-1,92^{***}) \quad (4) \\ R^2 = 0,74 \quad DW = 2,52$$

де  $C_t$  — відхилення приватного споживання від рівноважного тренду (% від ВВП),  $Y_t$  — відхилення ВВП від рівноважного тренду (%),  $REM_t$  — приватні трансферти (% від ВВП),  $CA_t$  — сальдо поточного рахунку (% від ВВП),  $I_t$  — інвестиції (% від ВВП).

Коефіцієнт детермінації  $R^2$  виявляє, що найвищою пояснювальною силою характеризуються рівняння для інвестицій (2), приватних трансфертів (4) та циклічних відхилень ВВП від рівноважного тренду (3). Набагато нижчим коефіцієнт  $R^2$  виявився для циклічної динаміки приватного споживання. Це може означати, що існують інші — більш важливі — чинники приватного споживання, ніж приватні трансферти чи сальдо поточного рахунку. Хоча в окремих випадках статистика Дарбіна—Уотсона може розглядатися ознакою присутності автокореляції залишків (рівняння (4)), тест Дікі—Фуллера засвідчує стаціонарність залишків в усіх чотирьох регресійних рівняннях.

Найперше підтверджено, що приватні трансфери однаково збільшують приватне споживання (рівняння (1)) та інвестиції (рівняння (2)). Збільшення надходжень від працюючих за кордоном позначається підвищенням приватного споживання понад рівноважний тренд на 0,78% від ВВП, а норми інвестицій — на 0,33% від ВВП (обидва регресійні коефіцієнти виглядають відчутними). Водночас такий вислід не супроводжується очікуваним поліпшенням циклічної позиції ВВП (рівняння (3)). Що більше, існують слабкі ознаки того, що збільшення приватного споживання понад рівноважний рівень погіршує циклічну динаміку ВВП. Найімовірніше, що збільшення споживання, яке ототожнюється зі збільшенням добробуту, зменшує стимули для праці, а це створює негативний виробничий ефект. Також можливо, що надмірне споживання формує очікування майбутньої нестабільності доходу, які матеріалізуються в сповільненні поточної динаміки ВВП.

Відсутність прямої залежності ВВП від інвестицій може теж видатися незвичною, але пояснення неважко знайти у характері вітчизняного інвестиційного процесу. Якщо інвестиційні кошти використовуються переважно на розвиток сфери послуг (цього можна очікувати від приватних трансфертів) або непродуктивних галузей “старої” економіки ще радянських часів, це не матиме стандартного проциклічного впливу на динаміку ВВП.

Приватні трансферти мають виразний антициклічний характер (рівняння (4)), що засвідчує страховий характер надходжень від працюючих за кордоном. На підставі отриманого результату можна стверджувати, що під час світової фінансової кризи 2008—2009 рр. приватні трансферти допомагали згладжуванню приватного споживання. Взаємний вплив приватних трансфертів і приватного споживання має взаємопідсилюючий характер, а саме: зменшення споживання нижче рівноважного значення супроводжується збільшенням приватних трансфертів, а це, зі свого боку, веде до збільшення обсягів приватного споживання.

З інших результатів на увагу заслуговує обернена залежність між сальдо поточного рахунку і приватним споживанням (рівняння (1)). Це може означати підвищену залежність приватного споживання від імпорту товарів і послуг або “витіснення” приватного споживання попитом на експорт. Така можливість виникає на випадок високого ступеня заміщення між внутрішньою абсорбцією та експортом. Відповідну можливість неважко уявити, приймаючи значну частку в українському експорті аграрної продукції. Водночас не виявлено залежності від сальдо поточного рахунку двох інших показників — інвестицій та ВВП. Також немає залежності інвестицій від приватного споживання. Це означає, що розширення внутрішнього ринку на основі зростання видатків домашніх господарств не створює належних інвестиційних стимулів.

Показники ВВП, інвестицій і приватних трансфертів виглядають дуже інерційними, як це засвідчують відповідні високі авторегресивні коефіцієнти. Водночас циклічні відхилення для приватного споживання не належать до інерційних.

## 5. Висновки

Приватні трансферти здійснюють багатосторонній вплив на приватне споживання та інвестиції, створюючи різнопланові ефекти сукупного попиту та пропозиції. Хоча стандартні залежності сукупного попиту передбачають прямий зв'язок між приватним споживанням і доходом (ВВП), відповідний зв'язок може нівелюватися ефектами “витіснення” (приміром, внаслідок підвищення процентної ставки або ефекту добробуту на ринку нерухомості чи цінних паперів). З іншого боку, експансійний вплив може підсилюватися розширенням внутрішнього ринку та відповідними стимулами для інвестиційного процесу. Ефективність інвестицій як чинника виробничої функції може знижуватися помилками у виборі пріоритетів, приміром, використанням на проекти у сфері послуг або на ринку нерухомості.

За кварталними даними 2000—2010 рр. отримано, що надходження від працюючих за кордоном супроводжуються збільшенням приватного споживання та інвестицій, але не впливають на циклічну позицію ВВП. Підтверджено емпірично антициклічний характер приватних трансфертів, який слід вважати сприятливою структурною рисою української економіки. На погіршення динаміки приватного споживання в Україні працюючі за кордоном реагують збільшенням приватних трансфертів, а це, зі свого боку, допомагає відновленню споживчих видатків домашніх господарств. Окрім браку зв'язку між надходженнями приватних трансфертів і циклічною динамікою ВВП, також не виявлено сприятливого впливу приватного споживання на обсяги інвестицій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дем'янчук Ю.І. Приватні трансферти як засіб стимулювання економічного розвитку // Вісник Львівської комерційної академії. — 2011. — № 34. — С. 306—312.
2. Дем'янчук Ю.І. Макроекономічний вплив приватних трансфертів // Інвестиційна економіка. — 2012. — № 31. — С. 289—292.
3. Akmoldeev, K., and Budaichieva, A. The Impact of Remittances on Kyrgyzstan Economy / International Conference on Eurasian Economies, 2012. — P. 6—12.
4. Andersson, F., and Karpestam, P. International Remittances: proposal how to test hypotheses about determinants of remittances with macroeconomic time series. — Lund: Lund University, 2011. — 19 p.
5. Athanasoulis, S., and Van Wincoop, E. Growth uncertainty and risk sharing, Journal of Monetary Economics. — 2000. — Vol. 45. — Issue 3. — P. 477—505.
6. Aydas, O., Neyapti, B., and Metin-Ozcan, K. Determinants of Workers Remittances: The Case of Turkey // Emerging Markets Finance and Trade. — 2005. — Vol. 41. — No. 3. — P. 53—69.
7. Balli, F., and Balli, H. Income and consumption smoothing and welfare gains across Pacific Island countries: The role of remittances and foreign aid / MPRA Paper No. 29547. — Munich: RePEc, 2010. — 21 p.
8. Barajas, A. Do Workers' Remittances Promote Economic Growth? / A.Barajas, R. Chami, P.Fullenkamp, M.Gapen, P. Montiel // IMF Working Paper WP/09/153. — Washington: International Monetary Fund, 2009. — 22 p.
9. Beine, M., Lodigiani, E., and Vermeulen, R. Remittances and Financial Openness / DNB Working Paper No. 317. — Amsterdam: De Nederlandsche Bank, 2011. — 40 p.
10. Beijer G. International and national migratory movements // International Migration. — 1970. — Vol. 8. — No. 3. — P. 93—109.
11. Combes, J.-L., and Ebeke, C. Remittances and Household Consumption Instability in Developing Countries. — Clermont-Ferrand: Clermont Université, Université d'Auvergne, CERDI, 2010. — 32 p.
12. Glytsos, N. Measuring The Income Effects of Migrant Remittances: A Metodological Approach Applied to Greece / N. Glytsos // Economic Development and Change. — 1993. — Vol. 72. — No.1. — P. 131—160.
13. Hadgi-Vaskov, M. Workers' Remittances and International Risk-Sharing / Discussion Paper Series 06-19. — Utrecht: Utrecht University, 2006. — 23 p.
14. Jongwanic, J. Workers' Remittances, Economic Growth and Poverty in Developing Asia and the Pacific Countries // UNESCAP Working Paper WP/07/01. — Bangkok: UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 2007. — 20 p.
15. Kireyev A. The Macroeconomics of Remittances: The Case of Tajikistan // IMF Working Paper No. 06/2. — Washington: International Monetary Fund, 2006. — 24 p.
16. Pallage, S., and Robe, M. On the welfare cost of economic fluctuations in developing countries // International Economic Review. — 2003. — Vol. 44. — Issue 2. — P. 677—698.
17. Puri, S., and Ritzeme, T. Migrant Worker Remittances, Micro-finance and Informal Economy: Prospects and Issues/ S. Puri, and T. Ritzeme, // ILO Working Paper No. 21. — Geneve: International Labor Office, 1999. — 33 p.
18. Ramcharran, H. Estimating the impact of workers remittances on household consumption in Latin America // Prepared for Presentation at the Southwest Finance Association meeting. — New Mexico: Southwest Finance Association, 2013. — 20 p.
19. Richard A. Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries? // World Development. — 2005. — Vol. 33. — No. 10. — P. 1645—1669.
20. Teele, D., Kumar, A., and Shroff, K. Do households use remittances to smooth consumption? — New Haven: Yale University, 2009. — 42 p.
21. Ukeje, E., and Obiechina, M. Workers' Remittances — Economic Growth Nexus: Evidence from Nigeria, Using An Error Correction Methodology // International Journal of Humanities and Social Science. — 2013. — Vol. 3. — No. 7. — P. 212—227.



Чужиков А. В.

## ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТЕЛЕПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Проаналізовано характер адаптації та комерціалізації європейських телепродуктів в Україні, що дозволило виявити особливості конкурентної боротьби провідних медіахолдінгів за споживача. Проведено компаративний аналіз стану медіа ринків України, Польщі і Російської Федерації та їх співставлення з іншими географічними сегментами європейського телерадіопростору.*

**Ключові слова:** телепродукт, медіа ринок, комерціалізація

Chuzhykov A.

## ECONOMIC PRECONDITIONS OF COMMERCIALIZATION OF THE EUROPEAN TV-PRODUCTS IN UKRAINE

***Summary.** The analysis of the character of the European TV-products adaptation and commercialization in Ukraine allowed the author to define some core features of the leading media-holdings' competition for the customer. A comparative analysis of the media-markets of Ukraine, Poland and Russia has been performed. The letter were compared also with the other geographic segments of the European TV-radio space.*

**Keywords:** TV-product, media market, commercialization

### 1. Вступ

Сучасний розвиток європейського медіапростору проходить під впливом багатьох чинників, що визначають його динаміку, подальшу структуризацію, зростання значущості комерційної складової при створенні нових телеформатів, а також запеклої конкурентної боротьби за телеглядача.

Найважливішим елементом розвитку сучасного телеєфіру є постійно зростаюча технологічність телерадіомовлення, швидка зміна смаків та уподобань споживачів, запровадження регулятивних механізмів діяльності каналів, перенесення частини створювальних програм в он – лайн режим тощо. Водночас постійно зростаюча вартість реклами, демонстрація якої на відміну від країн ЄС в Україні носить важкорегульований характер, чітка ідентифікація російсько-і україномовної аудиторій, а також виокремлення відповідних сегментів глядацьких симпатій, що мають в нашій державі швидше епізодичний, аніж системний характер, яскраво свідчить про недосконалість маркетингових досліджень споживачів, котрі в зазвичай базуються на характері сприйняття аудиторією, а не на вивченні динаміки змін, що досліджується на момент виходу телепрограми, а також в процесі її розвитку та завершення. За цих обставин надзвичайно важливим є визначення якості телепродукту, що був вироблений поза межами України, проте адаптований до сприйняття вітчизняною аудиторією, увага якої до проекту визначатиме його успішність. Відтак метою статті є ідентифікація характеру руху створених в країнах ЄС телепродуктів, особливостей їх комерціалізації та визначення впливу на сучасний стан розвитку країни.

## 2. Аналіз основних літературних джерел

Чимало сучасних західних науковців переконані, що в основі прискореного розвитку медіа технологій лежать глобалізаційні виклики, котрі, як вважає М. Кастелс (Manuel Castells), пов'язані насамперед з формуванням сільового суспільства з його інформаційно-технологічною парадигмою [5, р. 69–71]. З дещо інших позицій до аналізу секторальних змін на телебаченні підходить Л. Мітчел (Leslie Mitchell), котра впевнена, що конкурентоспроможність каналу (телекомпанії) значною мірою буде залежати від кваліфікованого управління процесом створення телепродукту і його просування. Відтак креативний менеджмент на TV буде потребувати відповідної освіти і компетенції задіяних в ньому працівників [11, р. 16 – 18].

На думку Т. Бейла (Tim Bale) сучасний телепростір є не лише глибоко структурованим, а й доволі сильно регульованим, що призводить до формування нового феномену медіанізації суспільного життя [4, р. 200] та європеїзації телемовлення [4, р. 207 – 208 та р. 230 – 233].

Доволі важливим є дослідження, що провела міжнародна група “Innovation” – сучасний лідер на ринку медіаконсалтінгу. На думку двох провідних експертів Кріса О’Бриена та Хуана Сенора найважливішими напрямками комерційної стратегії медіа компанії має бути реклама, подальша структуризація якої передбачає такі кроки: розширення заходів щодо вивчення потреб цільової аудиторії, оцінювання ефективності реклами в одному з інформаційних каналів, удосконалення навичок роботи працівників відділу продажів, утворення нових каналів продажу та “експериментування” з новими моделями отримання доходів [2, с.7]. Водночас, визначаючи характер конкурентного, за своїми комерційними якостями, телепродукту, неможна обійтись без визначення його певної соціальної ролі, яка в умовах безперешкодного руху телевізійних форматів також потребує певного уточнення. Філіп Котлер та Ненсі Лі дослідивши сайти 500 найбільших компаній за версією журналу “Fortune” дійшли доволі ємкого визначення дефініції “соціальна корпоративна відповідальність”. На їх думку вона є нічим іншим як “...вільним вибором на користь зобов’язання підвищувати добробут громади через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів” [3, с.3].

Разом з тим надзвичайно важливим для розуміння сучасних механізмів трансформації телеринку є виокремлення спільних соціальних та комерційних підходів в межах діючої у кожній європейській країні конкурентної політики. Найбільш відчутним таке поєднання є в Європейському Союзі, де подібний симбіоз має не лише внутрішній, а й наднаціональний характер. Проте й така модель узгодження суспільних інтересів, на думку Вольфа Саутера та Юріана Ландера (W. Sauter, Jur Lander) потребує суттєвої раціоналізації та модернізації [12, с. 254–257].

При визначенні комерційної успішності того чи іншого телепроєкту надзвичайно важливою є формалізація всього категорійного апарату, що дозволяє чітко спрогнозувати очікувану привабливість створюваного продукту, враховуючи при цьому перелічені вище особливості глобальної динаміки розвитку телевізійної індустрії.

Таким чином, телепродукти, що виробляються в інших країнах і мають свою ідентифікаційну неповторність (формат) і являють собою креативну, адаптовану для конкретної країни інформаційно – психологічну модель споживання, у котрій враховані глядацькі уподобання, комерційні ефекти та можливості подальшої експлуатації створювальних на екрані художніх образів.

### 3. Особливості руху європейських телепродуктів

Формування ринку телепродуктів на європейському континенті відбувалося під впливом цілого ряду факторів, які й зумовили у кінцевому рахунку його специфіку. По–перше, значні успіхи медіахолдінгів щодо створення нових форматів телерадіомовлення забезпечували стійку динаміку зростання перегляду телепередач, активна фаза яких припадала на початок 1990–х років та на поч. минулої декади ХХІ ст. внаслідок чого час, котрий європейці проводять за телевизором з кожним роком невпинно зростає з незначною варіацією за країнами. За даними спеціального дослідження “One TV Year in the World”, що було проведене авторитетною європейською аналітичною установою “Euro – data TV world wide” [8] виявилось, що найбільш “телезалежною” країною в Європі у 2012 році була Румунія, громадяни якої проводили у телеприймачів щоденно 5 годин 26 хвилин (у 2011р. – 4:22), а ось найменш залежними були громадяни Ісландії (відповідно 2:14 та 2:22 у 2011 р.). Україна при цьому посіла лише 26–у сходинку (3:41 та 3:36 відповідно) і розмістилася між Литвою і Латвією, що яскраво характеризує вітчизняний ринок як такий, що здатний до розширення.

По–друге, суттєвий вплив на ринок телепродуктів в Європі має полілінгвістичність телерадіомовлення. Водночас наявність декількох мовних груп в країні може суттєво диференціювати структуру сприйняття нових телепродуктів та ефективність їхньої комерціалізації. Найбільш ілюстративно такі диспропорції характеризує телевізійний ринок Бельгії та Швейцарії (табл. 1).

Таблиця 1

#### Диференціація національних уподобань при перегляді телепередач в Бельгії та в Швейцарії (години)

Канали, що орієнтуються на мовний сегмент	2012 р.	2011 р.	Динаміка 2012 р. до 2011 р.
Бельгія – південь (франкомовний)	3:19	3:16	+0:03
Бельгія – національ (двомовний)	3:08	3:06	+0:02
Бельгія – північ (фламаськомовний)	3:00	2:52	+0:08
Швейцарія, італійська	2:46	2:51	–0:05
Швейцарія, французька	2:31	2:33	–0:02
Швейцарія – національ (багатомовний)	2:22	2:30	–0:08
Швейцарія, німецька	2:16	2:16	0

Джерело: [8]

Як випливає з таблиці, спільнота в Бельгії дивилася телепередачі у 2012 р. на 8 хвилин довше аніж у 2011 р., у той же час франкомовне ТВ мало приріст лише на 3 хвилини, а мовлення на національному сегменті при цьому зросло лише на 2 хвилини, що яскраво свідчить про деяку поляризацію мовних уподобань. Натомість всі мовні групи Швейцарії продемонстрували зменшення своєї прихильності до перегляду телепрограм або ж були нейтральними до них, як наприклад, німецькі швейцарці, котрі посідають передостаннє місце в Європі за часом, що проводять у телевизора.

По–третє, в європейському телерадіопросторі упродовж 2010–2011 рр. відбулися суттєві структурні зміни в секторальних пріоритетах, що відповідним чином викликало трансформацію телемедіаіндустрії у питаннях співвідношення окремих сегментів ринку.

Таблиця 2

## Зміни у структурі телемовлення в Європі 2010–2012 рр., за аудиторією глядачів

Рік \ Напрямок	Розважальні програми	Художні програми	Інформаційні програми
2010	40	39	21
2011	38	41	21
2012	41	38	21

Джерело: [8]

Якщо інформаційні заходи (новини, політичні огляди, тележурнали, документальні телепередачі) залишалися сталими щодо споживачів ефірного часу, то уподобання глядачів при перегляді розважальних (реаліті-шоу, ігрових-шоу, ток-шоу, комеді-шоу), та художніх програм (серіали, фільми, “мильні опери” тощо) упродовж трьох років коливалися по роках, а 2011 та 2012 рр. виявилися для них синхронно асиметричними.

По-четверте, телепродукт, що створюється, апробується, комерціалізується доволі швидко проходить всі стадії свого комерційного циклу, що наявно продемонстроване на рис. 1. Якщо, наприклад, компанія BBC створила новий проект у Великій Британії, то й першими його глядачами мають бути британці. У період його реалізації здійснюється секторальне позиціонування (диференціація аудиторії, часу показу, віку, статі тощо). Демонстрація реклами під час перегляду програм має не лише покрити вихідні витрати, а й принести прибуток. У разі невдачі – проект припиняється, у разі успіху – починається його мегарегіональна (глобальна) адаптація, рекламування, підписання угоди про продаж чи усього телепродукту (телекомпанія, котра придбала формат замовляє відповідну кількість показів) чи придбання форматної концепції у відповідності до гарантованого, з боку продавця, рейтингу певного сегменту аудиторії. З цього часу продавець буде здійснювати постійний моніторинг на предмет відповідності “стандарту”. Далі вхід іде франчайзингова система адаптованої для місцевих умов творчої моделі. Відповідальність за повторну комерціалізацію відтепер лежить на тому медіахолдингу, котрий її придбав. Теоретично, якщо рейтинг проекту виявився нижчим, продавець має повернути частину грошей покупцеві, проте на практиці це буває нечасто, адже перший з них може знайти чимало аргументів, котрі на його думку, могли вплинути на зниження ефективності проекту.

До числа нечітких чи важкоідентифікованих комерціалізаційних ефектів може бути віднесений так званий пітчінг (продаж ідей), котрий стимулює створення телепродуктів власного виробництва, на які існує відповідний національний (регіональний) попит і з цього моменту може бути запущена ще одна, по суті циклічна за відношенням до описаної вище схема. Не виключенням може стати й повторна експлуатація телепродукту. Весь цей час компанія – продуцент отримує інформаційні сигнали про успішність / провали її проекту, аналізує їх, пропонує окремим найбільш вдалим копірайтерам співробітництво – при створенні, в межах існуючої моделі експорту телепродуктів, нових форматів. Тобто йде процес впливу розуму.

По-п'яте, в Європейському Союзі має місце регламентація обсягів реклами у телеефірі, що спонукає медіахолдинги ретельно враховувати бюджет ефірного часу, насамперед прайм тайм (найбільш цінний час між 18:30 та 23:00), цільову аудиторію та співвідносити витрати на формат, що був придбаний раніше з реальними доходами від його реалізації в межах тієї чи іншої країни.

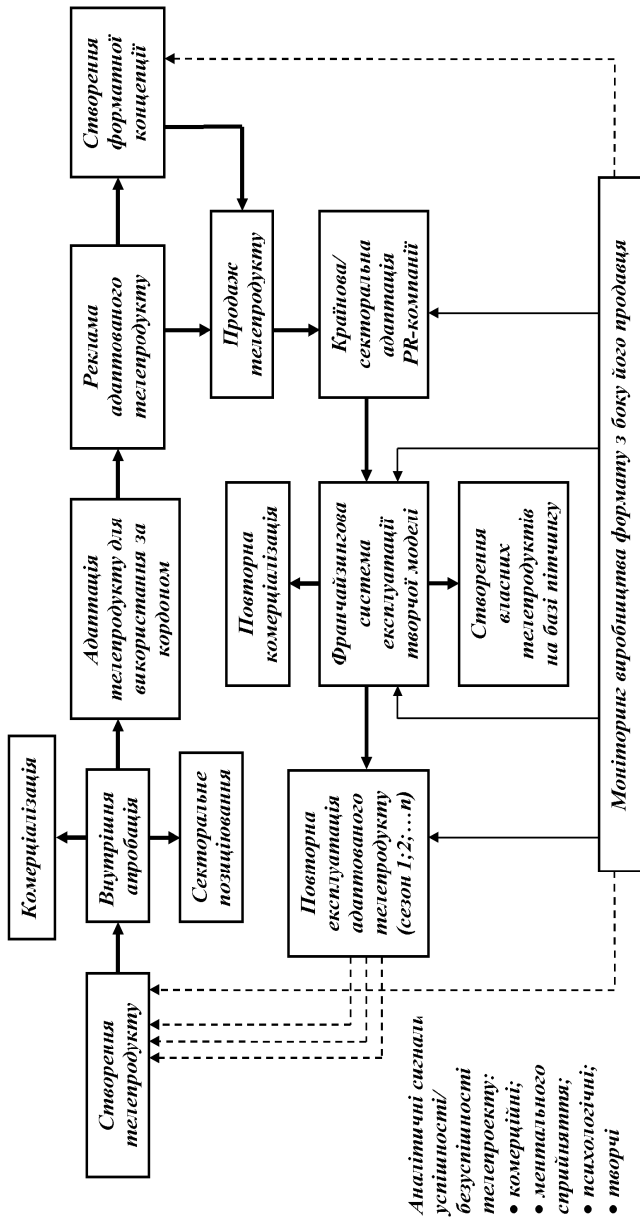


Рис. 1. Європейська модель комерційного циклу телерекламу

По-шосте, успішна реалізація телепродуктів (форматів) має, як правило, глобалізаційний ефект. Так, унікальний британський формат “Країна має талант” (“Україна має талант”) увійшов до десятки найбільш рейтингових передач у 16-ти країнах світу. Наступним успіхом став “The Voice appeared”, програми, яка мала аналогічний показник. “Китайський новий рік” у світі подивилося 192 млн. телеглядачів, втім фактично всі вони були жителями КНР. Чимало дослідників переконані, що саме розважальні програми призвели до збільшення часу, котрий люди проводять за телеприймачами. У світі – це становить 3 години 17 хвилин (прирощування – 1 хвилина у 2012 р. до 2011 р.), в Європі відповідно – 3:55 (+7 хвилин у 2012 р.) [8, р. 7].

#### 4. Компаративний аналіз ринків телепродуктів Польщі, Росії, України

З’ясування структурних особливостей українського ринку телепродуктів є надзвичайно важливим завданням при прогнозуванні його подальшого розвитку. Насамперед така потреба впливає з огляду на взаємну міжнаціональну дифузію телерадіопростору, який в умовах посилення євроінтеграційних тенденцій стає дедалі більш динамічним. Сучасні дослідники медіа ринку в країнах ЦСЄ виокремлюють цілу низку його особливостей, які у загальному вигляді можна звести до декількох груп:

- фазової еволюції TV простору, в якій польський дослідник Б. Лодзкі (B. Lodzki) виокремлює чотири етапи (останній у часі розпочався у 2002 р.) [10, с. 101–104];
- формування аутлайнового TV – ринку [10, с. 106–107; 13, с. 175–177];
- дуалізм декларованої незалежності та реального регулювання діяльності медіа груп [9, с. 112–115];
- вибір каналу між політизацією та комерціалізацією [9, с. 119–120];
- квотування прайм-тайму [13, с.179–181];
- локалізації телемовлення [7, с. 220–223];
- феноменізації гіпершвидкого розширення телеринку, що найбільш яскраво було продемонстровано на прикладі Румунії [6, с.235–237];
- експансії та агресивної поведінки телекомпаній [1, с.19].

Внаслідок цих доволі суперечливих, проте глобалізаційно обумовлених процесів, суттєво посилюється комерціалізаційний ефект від запровадження нових телепродуктів у т.ч. відомих форматів, що зумовило певні трансформаційні зміни в організації телерадіомовлення.

Звичайно, що такі зрушення у першу чергу відбиваються на бюджеті часу, котрий пересічний громадянин присвячує перегляду телепрограм. З-поміж трьох найбільших країн ЦСЄ найбільше часу проводять за телеекраном поляки (таблиця 3).

Таблиця 3

#### Щоденний перегляд телепрограм, години в Польщі, Україні та РФ

Роки \ Країни	Польща	Україна	Російська Федерація
2012	4:03	3:41	3:58
2011	4:02	3:31	3:40

Джерело: Eurodata TV worldwide – One Television Year in the Word 2013 issue. – Paris, 2013. – р. 31

Так звана “польська норма” тривалості перегляду телепередач перевищує глобальний показник в 1,23 рази і фактично дорівнює середньоєвропейському індикатору. Натомість перегляду програм російських телеканалів громадяни цієї країни присвячують в 1,2 рази більше часу ніж у середньому по світу і фактично стільки ж часу скільки проводять у телевізора європейці. Подібні дані характерні й для України, щоправда її жителі дивляться TV на 14 хвилин менше аніж в середньому по континенту.

Спільною рисою медіапростору трьох цих країн є й те, що в них чітко визначається п'ятірка лідерів, сумарна вага якої коливається в межах 53,7 – 59,7% за часткою глядацької аудиторії (Таблиця 4).

Таблиця 4

**Питома вага п'яти найбільших телеканалів у медіапросторі Польщі, України та Російської Федерації у 2012 р. (аудиторія), %**

Канал Країна	Розподіл за частиною глядацької аудиторії					
	1-е місце	2-е місце	3-е місце	4-е місце	5-е місце	Разом 1-5
Польща	PVP1 (15,4) ↓	POLSAT (14,0) ↓	TVN (13,9) ↓	TVP2 (12,6) ↓	TVPINFO (3,8) ↓	59,7
Україна	ІНТЕР (15,9) ↓	1+1 (11,2) ↓	Канал “Україна” (10,5) ↑	ICTV (8,7) ↑	СТБ (8,7) ↓	55,0
Російська Федерація	NTV (13,6) ↓	Первый канал (13,3) ↓	“Россия” (12,9) ↓	TNT (7,4) ↓	STS (6,5) ↓	53,7

Умовні позначки: ↑↓ зростання (зменшення) аудиторії 2012р. до 2011р.

Джерело: складено автором за [8]

Водночас в сучасному телепросторі питома вага багатьох каналів коливається в межах 1–2 %. Наприклад в США, на п'ятірку лідерів (CBS, NBS, ABC, FOX, NICKELODEON) припадає лише 25,7%, натомість сумарна питома вага тих, частка кожного з яких є меншою за 1,2% становить 45,2% національного телеєфіру (у Великобританії загальна частка аутсайдерів становить 39,2%, у Польщі – 28,5%, в Україні – 27,9%, в Росії – 28,8%).

Сучасна комерціалізація телепродукту суттєво залежить від симпатій глядачів, а найбільш рейтингові канали та прайм-тайми в них чітко визначають характер і вартість реклами що демонструється. Якщо раніше вважалося, що багатомільйонні проекти матимуть високий рівень прибутковості, то зараз це далеко не так, адже ментальність у багатьох випадках відіграє надзвичайно важливу роль.

У 2012 році найбільш популярними у Великобританії були: відкриття Олімпійських ігор в Лондоні, закриття ігор в Лондоні, підсумкова трансляція “Х – фактор”; у Сполучених Штатах – “The voice”, “Grammy awards”, відкриття Олімпійських ігор; у Польщі перші сходинок посіли: “Jak milosc” (мильна опера), “Ranczo” (серіал), “Teleexpress” (новини). Рідкісний феномен був притаманний російському телеринку. Перші два місця в телеєфірі посіли виступи Президента В. В. Путіна з новорічним вітанням на першому каналі (сумарний рейтинг – 17,9%, частка якого стала 37,6% ефірних уподобань) та на каналі “Росія 1”

(відповідно рейтинги 13,8%, частка – 29%). Разом вітання Президента подивились понад 21 млн. глядачів, що є абсолютним рекордом РФ. І далі зі значним відривом йшла трансляція ток-шоу “Пусть говорят”. Серед значних уподобань росіян є старі радянські кінострічки “Москва слезам не верит” (7-а позиція) та “Иван Васильевич меняет профессию” (9-та).

Суттєві відмінності має український телеефір (Таблиця 5).

Новорічну розважальну програму “Вечірній квартал” переглянуло 6 млн. глядачів, а її рейтинг склав 14,3% з часткою телеефіру 32,7%, далі йшла інформаційна програма “Подробности”, також серіали “Люба Любовь”, “Байки Мітя”, “Ласточкино гнездо” тощо. Подібного роду уподобання вітчизняного телеефіру більшою мірою нагадують польський телепростір, аніж російський. Водночас, аналіз руху західних телепродуктів яскраво засвідчує таке:

- поступове переміщення рейтинговості передач британського, французького та голандського виробництва на провідні позиції (перша двадцятка) телеефіру;
- значний адаптаційний ефект, що був ідентифікований щодо певних форматів в Україні. Саме він суттєво позначився на підвищенні вартості однієї секунди ефіру;
- домінування прайм-таймового часу телеефіру, найбільший комерційний ефект якого припадає на вечірні часи з 19 до 22 години.

## Висновки

1. Сучасний телепродукт являє собою креативну, адаптовану для конкретної країни інформаційно – психологічну модель споживання, у котрій максимально враховані глядацькі уподобання, комерційні переваги проекту та можливості подальшої експлуатації створювальних на екрані художніх образів. У своєму розвитку телепродукт проходить декілька стадій: створення, апробацію в межах певної країни з чітким сегментуванням глядацької аудиторії та первинною комерціалізацією, адаптацією для використання за кордоном, рекламуванням, створенням форматної концепції, продажем телепродукту, формуванням системи експлуатації творчої моделі та повторною експлуатацією. У світовій телеіндустрії останнім часом найбільш популярним стає створення власного телепродукту на основі закупівлі ідей ( пітчінг).

2. Сучасний європейський телепростір являє собою сукупність медіахолдінгів, комерційна діяльність яких є системно структурованою та регульованою на регіональному, державному та наднаціональному рівні підприємницькою активністю, що максимально орієнтується на смаки та уподобання телеглядачів, наслідком чого є постійно зростаюча тривалість перегляду телепрограм, яка в Європейському Союзі варіюється від 5 годин 26 хвилин в Румунії до 2:40 в Австрії. З огляду на це, в загальноєвропейському медіапросторі Україна посідає середні позиції, маючи щоденний бюджет часу перегляду телепередач 3:41 (2012), що є меншим на 20 хвилин за польський і таким, що приблизно відповідає російському.



Топ 10 програм 2012 р. в Україні

Ранг	Канал	День тижня	Дата	Час	Програма	Виробництво	Тривалість	Рейтинг	Питома вага, %
1	1+1	Понеділок	31/12/12	0:00	“Вечірній квартал” (розважальна)	Україна	35	14,3	32,7
2	INTER	Неділя	04/03/02	19:59	“Подробности” (новини)	Україна	50	13,4	29,1
3	INTER	Неділя	05/02/12	21:49	“Люба-Любов” (серіал)	Україна	55	13,2	32,6
4	INTER	П’ятниця	10/02/12	20:31	“Байки Мігяя” (серіал)	Україна	26	12,6	28,6
5	INTER	Четвер	02/02/12	21:27	“Ласточкино гніздо” (серіал)	Росія	52	12,5	28,1
6	1+1	Понеділок	17/12/12	19:29	ТСН (новини)	Україна	45	12,4	29,9
7	INTER	Понеділок	06/02/02	18:10	“Кровинушка” (серіал)	Росія	43	11,9	32,0
8	INTER	Неділя	04/03/12	20:59	“В полдень на пристани” (фільм)	Україна	113	11,0	26,7
9	INTER	Четвер	22/03/02	21:57	“Личные обстоятельства” (серіал)	Україна	40	10,8	29,9
10	INTER	Четвер	15/03/12	21:55	“Остров ненужных людей”	Росія	32	10,8	27,7

Джерело: [8, с. 229]

3. Компаративний аналіз телеринків України, Росії та Польщі виявив наступне: всі три країни мають подібну корпоративну структуру, в якій питома вага п'яти провідних медіахолдінгів коливається в межах 54–60%, у той час як в США ця частка ідентифікується в межах 25,7% (2012); характеризується активною дифузійною телевізійних форматів з інших країн (зокрема BBC, 4channel з Великобританії) з виокремленням низки лідерів (“Х фактор”, “Україна має талант”, “Найрозумніший”), котрі входять до другої десятки телепрограм за їх рейтинговим та комерційним успіхом, поступаючись при цьому тим передачам, котрі відбивають в своїй основі психоемоційну ментальність глядацької аудиторії.

4. Економічними передумовами розвитку вітчизняного телепростору є наступні: підвищення адаптаційних стандартів трансляції європейських форматів, швидке розширення вітчизняного формату створення власних телепродуктів, перехід від імпортової моделі закупівлі форматів до експортної, в основу якої може бути покладена стратегія підвищення конкурентоспроможності вітчизняного телевиробництва.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бородянский В. Агрессивнее чем Discovery / В. Бородянский // Маркетинговые коммуникации и медиа. — 2008. — № 3. — С. 19–20.
2. Комплексный эффект // Маркетинговые коммуникации и медиа. — 2009. — № 21–22. — С. 6–7.
3. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Пер. з англ. С. Яринич. — К.: Стандарт, 2005. — 302 с.
4. Bale T. The media-player and recorder (Chapter 7) / European Politics. A comparative introduction. — London: Palgrave Macmillan, 2008. — P.200–235.
5. Castells M. The Rise of the Network Society. Second Edition. — Oxford: Blackwell Publishing, 2004. — 594 p.
6. Chirea-Ungureanu C., Seceleanu A. The Romanian Tele-Phenomenon / TVMedia in Central and Eastern Europe. — Warsaw, 2009. — P. 229–242.
7. Cisarova L. Development of Czech Local and Regional Press: Impact of Foreign Owners on Local and Regional Press Market in the Czech Republic / TVMedia in Central and Eastern Europe. — Warsaw, 2009. — P. 217–226.
8. Eurodata TV Worldwide – One Television Year in the World 2013 issue. — Paris, 2013. — 356 p.
9. Glowacki M. Political Pressure on Public Television in Poland. The Case of the National Broadcasting Council / TV Media in Central and Eastern Europe. — Warsaw, 2009. — P.111–122.
10. Lodzki B. Establishing the Dual Television System in Poland / TV media in Central and Eastern Europe. — Warsaw, 2009. — P.99–110.
11. Mitchell L. Production Management for Television. — London; N.Y.: Routledge, 2009. — 115 p.
12. Sauter W., Langer Jur. The Single European market: policy integration / The European Union. Economics and Policies / Ed. by Ali M. El-Agraa. — Cambridge: Cambridge University Press, 2007. — P. 241–260.
13. Štětka V. Promoting Diversity or Protecting National Culture? Television without Frontiers Directive in the Context of the Czech Television Landscape / TV Media in Central and Eastern Europe. — Warsaw, 2009. — P. 165–184.

Іванюк У. В.

## ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЯК ЧИННИКА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Анотація.* Проаналізовано стан, фактори впливу та перспективи інвестиційної привабливості аграрного сектору в регіональному розрізі, а також виявлено інвестиційно привабливі регіони України. Основними пріоритетами в розвитку конкурентоспроможності аграрного сектору є економічні реформи, формування ринку продовольства, розвиток виробничої і соціальної інфраструктури села, технічне переоснащення агропромислових підприємств, поінформованість інвесторів щодо можливостей вкладання коштів в підприємства АПК, надання інвестиційних кредитів, розвиток кадрового менеджменту АПК.

**Ключові слова:** інвестиційна привабливість, аграрний сектор, конкурентоспроможність

Ivaniuk U.

## BUSINESS CLIMATE OF AGRICULTURAL SECTOR AS A FACTOR OF ITS COMPETITIVENESS

*Summary.* Current situation, economic effects and prospects of investment attractiveness of the agricultural sector in the regions of Ukraine is analyzed. It is established what regions are most attractive ones for investments. Among main priorities in attaining higher competitiveness of the agricultural sector are economic reforms, development of the full-fledged food market, relevant industrial and social infrastructure, technical modernization of agro enterprises, better promotion of investment opportunities in agriculture, investment loans, development of human resources.

**Keywords:** investment attractiveness, the agricultural sector, competitiveness

### 1. Вступ

Успішний розвиток сільського господарства можна забезпечити лише за умови активного інвестування, яке становлять найбільш важливу складову аграрної політики. Традиційно розвиток сільського господарства відбувався на основі фінансових ресурсів селянських господарств, а в багатьох промислових країнах після Другої світової війни – за підтримки з боку держави, однак останнім часом помітним явищем стають приватні інвестиції за участю фінансових інституцій, хедж-фондів та інвестиційних трастів [15]. Різноманітні можливості залучення іноземних інвестицій актуальні для України, адже держава та дрібні селянські господарства не в змозі забезпечити надходження достатнього обсягу коштів, необхідного для здійснення великих інвестиційних проектів. На сьогодні українські банки та інші фінансові структури згодні фінансувати переважно недорогі короткострокові проекти, тоді як більшість українських аграрних підприємств потребує докорінної реконструкції та переобладнання.

Для України вагомим джерелом розвитку аграрного сектора слугують прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які станом на кінець 2012 р. становили сягнули 800 млн доларів США, а лише за першу половину 2013 р. зросли на 152 млн доларів США. Зі слів міністра аграрної політики і продовольства Миколи Присяжнюка, інвестиції в аграрний сектор значно зростуть у разі підписання угоди про зону вільної торгівлі з ЄС. Збільшення інвестицій відбувається не лише за рахунок великих агрохолдингів, але й зі залученням провідних світових фінансових інститутів, які декларують свою готовність фінансувати українських фермерів, одноосібників та дрібнотоварних виробників. Лише ЄБРР щорічно інвестує в сільське господарство України близько 200 млн. євро. Основними іноземними інвесторами у вітчизняне сільське господарство є Данія, Німеччина, Великобританія, Франція, Польща, США, Нідерланди, Швеція, Словаччина та Росія.

В аграрній сфері залучення інвестицій виступає також засобом забезпечення продовольчої безпеки, гарантом розвитку сфер агропромислового комплексу та екологічного захисту довкілля [9], розвитку енергозбереження [6, с. 77-83]. Останнім часом потужним “драйвером” інвестицій у сільське господарство стали (окрім збільшення кількості населення) зростання заробітної плати у багатьох країнах, що розвиваються, та зменшення площі сільськогосподарських угідь (Greener Pastures 2013). Хоча значення державних інвестицій у розвиток аграрних досліджень, створення сільської інфраструктури та загальне збільшення обсягів виробництва є значним, наслідки окремих видів інвестиційної діяльності залишаються доволі суперечливими [16].

Фундаментальними і прикладними проблемами залучення інвестицій в аграрний сектор присвячені праці таких зарубіжних вчених, як Дж. Гітман, М. Д. Джока, Р.Холт, С.Барнес та інші. Наукові проблеми вивчення інвестиційної привабливості та залучення інвестицій в агропромисловий комплекс досліджували вітчизняні вчені: Б. В. Буркинський, П. І. Гайдучкий, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин, Л. В. Дейнеко, М. Я. Дем’яненко, М. І. Долішній, Лиса О. І., В.В. Ковальов, І. І. Лукінов, Л.О.Мармуль, Т.В.Мацібора, П. Т. Саблук, В. І. Топіха, В. В. Юрчишин та багато інших. Проте процес трансформації в АПК вимагає подальшого глибокого дослідження аспектів оцінки інвестиційної привабливості аграрної галузі.

У даній статті поставлено за мету проаналізувати стан та перспективу інвестиційної привабливості аграрного сектора як чинника підвищення власної конкурентоспроможності. Спочатку проаналізовано основні тенденції у царині інвестицій в конкурентоспроможне сільське господарство, а далі представлено результати порівняльного аналізу інвестиційного клімату окремих областей України. Статтю завершено стислими висновками.

## **2. Аналіз основних тенденцій**

З метою забезпечення конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва та виходу сільського господарства з кризи першочергове значення має проблема інвестиційного забезпечення в аграрній сфері. Опитування менеджерів 25 фінансових компаній, що займаються інвестиціями в сільське господарство, із загальними активами 7,5 млрд доларів показало, що інвестиції в аграрний сектор країн Східної Європи стримуються політичним спадком спільного володіння землею та складністю земельного законодавства [15]. З іншого боку, на прикладі

Бразилії та країн Східної Африки простежується тенденція, що сприятливими для інвестицій розглядаються (1) можливість придбання або довгострокової оренди земельних ділянок та (2) наявність базової інфраструктури (головним чином приміщень для зберігання продукції на фермах). Порівняно другорядне значення має логістична мережа (транспорт, потужності для переробки продукції), але будь-які інфраструктурні проекти, що підвищують вартість аграрних господарств в царині інфраструктури і логістики як засобів розширення доступу до ринку підвищують інтерес до інвестицій в сільське господарство.

Україна має не менш сприятливі природо-кліматичні умови, вигідне географічне положення, місткі ринки збуту, кваліфіковану але водночас дешеву робочу силу, ніж потенційні країни-конкуренти, але інвестиційна привабливість залишається низькою. Частково це пояснюється інституційними причинами, однак певний негативний вплив мають низька оборотність капіталу, нееквівалентний міжгалузевий обмін і макроекономічна нестабільність. Додаткові перешкоди створює практика адміністративних обмежень експорту в несприятливі роки [14].

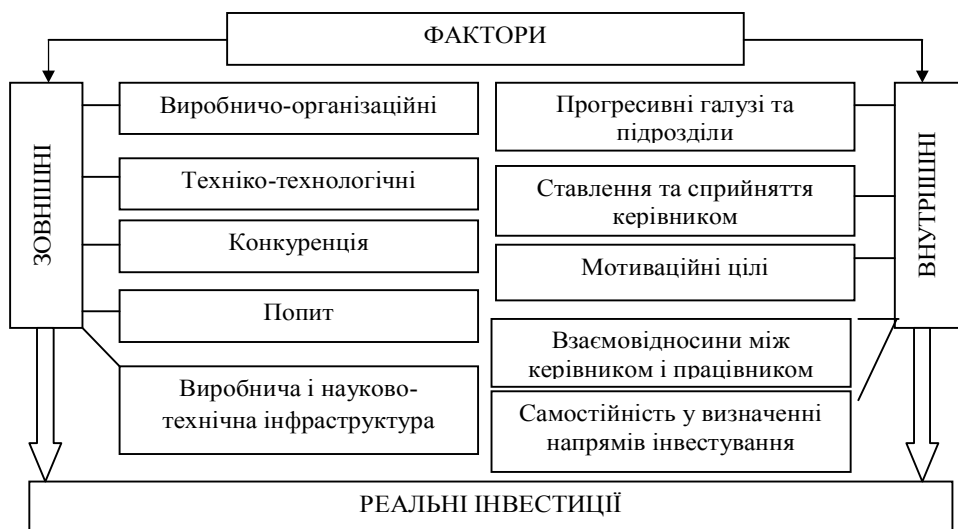
Важливим напрямком інвестиційної політики є створення сприятливого інвестиційного клімату. Лише при умові поліпшення інвестиційного клімату можлива активізація інвестиційних процесів. Важливими чинниками інвестиційного клімату є правове середовище, інвестиційний імідж країни, привабливість галузі, тобто те, впливає на прийняття інвестором рішень щодо інвестування. Державі слід створити ринкові сприятливі умови для зарубіжного інвестора. Важливими інструментами інвестиційної політики є пільгове оподаткування та кредитування інвестиційних проектів. Важливим напрямом повинне стати регулювання відносин сільського господарства із галузями промисловості, створення інтегрованих форм організації виробництва [9, с.140].

Світовий досвід не заперечує, що державні капіталовкладення можуть підвищити прибутковість приватних інвестицій, однак може спостерігатися ефект “витіснення”, наприклад за допомогою погіршення макроекономічних умов [16]. Кращий економічний ефект мають інвестиції задля збільшення виробництва продукції на внутрішній ринок, аніж спеціалізація на декількох позиціях аграрного монокультурного експорту, оскільки це створює більш продуктивні міжгалузеві зв'язки і забезпечує вищий рівень зайнятості. Це зумовлює важливість необхідної політичної і економічної стабільності, створення необхідних державних гарантій правового захисту діяльності власників іноземного капіталу, а також спільних підприємств, проведення об'єктивної оцінки інвестиційної привабливості окремих регіонів та галузей; реформування системи митних тарифів і оподаткування, а також (стандартно) боротьбу з бюрократизмом і корупцією.

Реалізація цих заходів сприятиме залученню додаткових вкладень іноземного капіталу, що забезпечить прискорення розвитку економіки в умовах глобалізації загалом та становлення конкурентоспроможного аграрного сектора зокрема [1, с. 124]. Слід зазначити, що на залучення інвестицій у сільськогосподарське виробництво суттєво впливають зовнішні та внутрішні фактори (рис. 1).

Названі фактори можуть забезпечити процес ефективного формування і результативність залучення інвестицій в аграрних підприємствах (купівля інноваційної сільськогосподарської техніки, впровадження прогресивних технологій, налагодження селекційної роботи, поліпшення нематеріальних активів та ін.). Для України залишаються актуальними пропозиції, що відповідають на зростаю-

чий попит на продукти харчування і одночасне зменшення сільськогосподарських угідь повинно стати викриття більш продуктивного насіння, створення сучасних іригаційних систем, краще використання мінеральних та органічних добрив, технологічне облаштування ферм, поліпшення логістики [14]. Доцільно ширше використовувати в аграрному секторі нетрадиційні джерела енергії (вітру, сонця, біогазових установок), вдосконалювати структуру тракторного парку, розширити обсяги застосування комбінованих машин та агрегатів, здійснити перехід від тягових до тягово-привідних машин, ширше впроваджувати енергозберігаючі технології (зокрема, супутникову систему точного землеробства, автоматизовану систему прямого посіву, а також новітні технології вирощування рослин в спорудах захищеного ґрунту тощо) [6, с. 77-83]. У тваринництві необхідно поширити застосування енергозберігаючих технологій на процеси приготування і роздачі кормів, первинної переробки молока, створення мікроклімату в приміщеннях.



**Рис.1. Фактори впливу на формування інвестицій**

Джерело: [7, с. 92]

Треба зауважити, що необхідною і важливою передумовою формування сприятливого інвестиційного клімату є інвестиційна привабливість регіону. На неї суттєвий вплив справляють: приховане безробіття, неможливість виконання державою своїх обов'язків щодо соціального захисту громадян, відсутність ефективних процедур банкрутства, захисту прав власників, високий рівень злочинності, слабка дисципліна виконання законодавчих актів.

Прямі іноземні інвестиції відіграють вирішальну роль у перебудові процесів у Західній Європі, виступають як двигун змін. У Словенії найбільше іноземні інвестиції почали займати місце із 2000 р. Це пізніше порівняно із Польщею, в якій основні потоки іноземних інвестицій почали вливатися вже у середині 1990 р. [13, с. 1752].



**Рис. 2. Сучасна система фінансової підтримки АПК України**

Джерело: [11, с.20]

Розподіл фінансових коштів, що виділяються для галузей АПК, багато в чому може бути індикатором фактичних пріоритетів (рис. 2). Близько 50% бюджетних надходжень в АПК займає підтримка сільськогосподарських товаровиробників, включаючи дотації поточного виробництва і бюджетне фінансування довгострокових вкладень.

Сьогодні ринок потребує диверсифікацію внутрішніх джерел інвестування, пошуку нових методів залучення інвестицій, зміни інвестиційної політики. Це може бути участь регіональних органів влади у суспільному фінансуванні проєктів, надання кредитів за зниженими обліковими ставками, фінансування проєктів за рахунок випуску цінних паперів, розвиток страхових фондів тощо.

### 3. Емпіричні результати

Для визначення привабливості регіонів України для інвестицій у сільгоспвиробництво використано низку показників, які зводяться до шести укрупнених груп: 1) загальноекономічний розвиток сільського господарства; 2) основний капітал; 3) виробництво продукції рослинництва; 4) виробництво продукції тваринництва; 5) продуктивність праці й собівартість продукції рослинництва і тваринництва; 6) рівень соціального забезпечення сільського населення.

За допомогою кластерного аналізу нами розроблено карту інвестиційно-привабливих областей України (рис. 3). При цьому використано п'ять показників: продуктивність праці сільськогосподарських підприємств; посівні площі; товарна продукція аграрного сектора; урожайність зернових; інвестиції в основний капітал. Вихідні дані для даного дослідження подані у додатку В.

Порівнюючи різні варіанти групування, представлені на результуючих дендрограмах кластеризації (табл. 1), виділяємо дві групи областей (додаток Г).

Таблиця 1

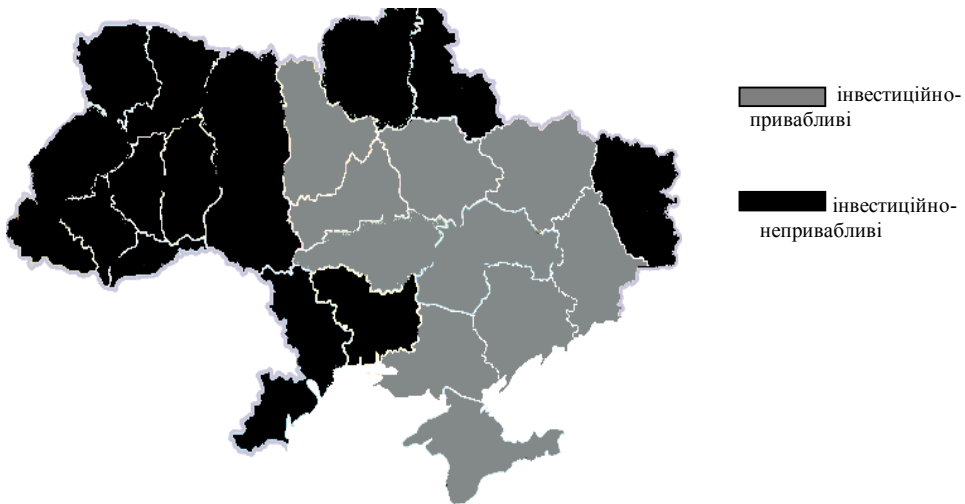
**Групування областей України за інвестиційною привабливістю аграрного сектора**

№ кластера	Області	Характеристика кластеру	Продуктивність праці сільськогосподарських підприємств, грн. на 1 зайнятого	Посівні площі, тис. га	Товарна продукція аграрного сектора, млн. грн.	Урожайність зернових, ц./га	Інвестиції в основний капітал, млн. грн.
1	Київська	Вищий рівень інвестиційної привабливості	64863,1	1131	6418	29,1	16921
	Черкаська		58892,1	1182	4765	32,4	5128
	Полтавська		42597,5	1647	5069	27,3	8840
	Кіровоградська		44348,2	1580	2728	27,8	3048
	Харківська		45270,9	1570	5204	20,2	11819
	Донецька		38880,4	1427	4525	21,5	22136
	Дніпропетровська		60816,4	1887	5118	24,8	18063
	Запорізька		47863,1	1613	3005	23	7459
	Херсонська		48526,5	1346	2800	23,8	3929
	АР Крим		40833,6	770	3577	24,3	8655
2	Волинська	Низький рівень інвестиційної привабливості	24545,7	497	2903	21,4	3489
	Рівненська		24006,1	488	2836	19,8	3672
	Закарпатська		13532,5	190	2077	35	3303
	Івано-Франківська		34310,5	295	2530	25,2	5950
	Львівська		25838,4	523	4293	23,5	10799
	Тернопільська		30613	705	2997	22,2	2843
	Хмельницька		23675,9	871	3909	19,6	4849
	Чернівецька		19269,2	260	1984	32,8	3733
	Житомирська		21683,4	691	2983	21,2	3646
	Вінницька		34544,6	1424	5048	28,8	4752
	Одеська		33672,1	1814	2902	23,6	12484
	Миколаївська		37837,5	1324	1903	23	4333
	Чернігівська		27942,4	962	3630	23,3	3053
	Сумська		27538,6	899	2960	18,7	3015
Луганська	34520,1	964	2605	17,1	9000		

Отримані результати представлено на рис. 2. Із наведеної карти видно, що найбільш привабливими є області Центральної, Південної та Східної України. Насамперед це пояснюється наявністю великих посівних площ та високою продуктивністю праці.

Західна Україна є менш привабливою для інвестицій у сільське господарство, оскільки тут набагато менші посівні площі, а крім того, значну територію займають гори та рівнини, а також досить часто спостерігаються руйнівні паводки.





*Рис. 3. Інвестиційно-приваблива карта України*

Не надто приваблива виглядає і Вінницька область, це зокрема пов'язано із поганою соціальною інфраструктурою. Дана область характеризується скороченням мережі соціальних об'єктів і зниження пропозиції та якості соціальних послуг. В Одеській області часто спостерігаються згубні для врожаю посухи, крім того, більшість населення зайняття у сфері туризму, зокрема надання різних послуг відпочиваючим. Незважаючи на досить великі посівні площі Одеської області, виробництво продукції сільського господарства є порівняно низьким. Так ж ситуація і з Миколаївською областю. В Хмельницькій області знаходиться приблизно 4% всіх сільськогосподарських угідь України, проте понад 40% посівних площ займають кормові культури (багаторічні трави, кукурудза на силос, горох, вика, кормові буряки, люцерна, ріпак). Деякі з них надзвичайно виснажують землю і як наслідок Хмельницька область за урожайністю зернових посідає одне із останніх місць [14].

На сучасному етапі розвитку аграрних відносин в Україні спостерігається тенденція незадовільної діяльності сільськогосподарських підприємств. Така ситуація призводить до значного погіршення їх фінансового стану і загрожує кризою аграрного сектора економіки. Одним із шляхів поліпшення цього стану вважається необхідність втілення державної фінансової підтримки сільськогосподарських виробників. В умовах нестабільного розвитку галузі оптимальним джерелом фінансування є банківські кредити.

Специфіка сільськогосподарського виробництва зумовлює необхідність авансування коштів на тривалий період, який може вимірюватись роками. Сільське господарство – галузь високого ризику, і світовий досвід доводить, що комерційні банки вкрай неохоче кредитують сільськогосподарського виробника. Це здійснюється за допомогою банківського і позабанківського кредитів. Переважною формою кредитного забезпечення є позабанківські форми, для яких характерна більш низька вартість кредитних ресурсів. Серед банківських форм кредиту найбільш адаптованою формою є факторинговий кредит.

Необхідно впроваджувати цільову державну програму підтримки й удосконалення системи кредитування аграрного виробництва. С. Колотуха наголошує:

“Головним завданням державної програми фінансової стабілізації сільськогосподарських підприємств має стати узгодження цінової, податкової і кредитної політики з урахуванням реальних потреб аграрної галузі” [5, с.89]. Для вдосконалення кредитної системи було запропоновано багато способів, ідей. Досліджуючи й аналізуючи їх сутність, необхідно виділити забезпечення стабільної кредитоспроможності аграрних підприємств. Цьому може сприяти фінансова підтримка із держбюджету та підтримка через компенсацію ставок комерційних. Позитивний результат дасть створення фонду кредитної підтримки сільськогосподарських товаровиробників за рахунок міжгалузевого перерозподілу доходів у народногосподарському комплексі, відрахування від одержаного ввізного і вивізного мита, ПДВ на експортні товари, повернену заборгованість державі за раніше одержані кредити. Важливого значення набуває ліквідація міжгалузевого диспаритету цін; зниження цін на нафтопродукти (для вітчизняного АПК на рік необхідно 2 млн. т. нафти) і тарифів на електроенергію. Не останнє місце займає активізація банківського впливу на фінансовий стан клієнта з метою диференціації умов кредитування; облік аграрного капіталу (вартість землі – 300 млрд. грн. дало б змогу збільшити рентабельність господарства на 1,5 – 2%); збільшення інвестиційної привабливості та реалізація іпотеки права оренди земель сільськогосподарського призначення (13 млн. га орендованих паїв могли б залучити 4 млрд. грн. довгострокових кредитів).

Кредитування сільського господарства повинне проводитися державним банком у системі агропромислового комплексу з урахуванням усіх особливостей сільськогосподарського виробництва. Кредит має бути без-заставним і довгостроковим, не більше ніж під 5% річних. А до випадків форсу-мажору варто включати не тільки несприятливі погодні умови, а й дикий паритет цін на сільськогосподарську продукцію і закуповувані сільгоспвиробником засоби виробництва (отрути, добрива, запчастини), або списувати непокриті кредити за рахунок держави. А при існуючій системі кредитування і фінансування держава загнала сільське господарство у глухий кут, знищуючи його [3, с. 54].

Розвиток банківського кредитування сільського господарства стримують такі фактори: відсутність надійного позичальника, нерозвиненість ринку застави коштів для банку, відсутність гарантій повернення кредиту, ліквідованої застави.

Економічна роль держави при вирішенні питань інвестиційної діяльності в аграрному секторі повинна виявлятися в активності інвестиційної політики, яка полягає у створенні гнучкої податкової системи, що дасть змогу збільшити обсяги нагромадження, цільового використання амортизаційних відрахувань на капітальні вкладення, організації залучення коштів населення, комерційних банків та зарубіжних інвесторів.

Установлення державою сприятливих для виробників закупівельних цін дасть можливість не лише більш оптимістично оцінювати перспективу прибутковості, а й позитивно впливати на інвестиційну привабливість галузі в цілому. Установлення державою сприятливих для виробників закупівельних цін дасть можливість не лише більш оптимістично оцінювати перспективу прибутковості, а й позитивно впливати на інвестиційну привабливість галузі в цілому.

З боку держави доцільно законодавчо врегулювати гарантійну діяльність, якою можуть займатися банки, небанківські фінансові установи чи страхові компанії, а гарантія може мати форму договору страхування. Запровадити нові кре-

дитні технології для більш достовірної оцінки позичальників, прискорити створення єдиної інформаційної системи обліку позичальників, які мають прострочену заборгованість за кредитами. Ця система буде стимулювати підвищення ефективності й розширення кредитного ринку. Такі знання можна отримати, співпрацюючи з установами, які мають багатий досвід роботи на ринку.

Інвестиційний процес залежить від стабільності в багатьох вимірах: стабільності політичної, стабільності законодавства, стабільності економічної, стабільності інвестиційної політики держави. Як один з найважливіших напрямів розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей господарства на базі науково-технічного прогресу інвестиційна діяльність уможливує регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності.

3-поміж зовнішніх чинників на інвестиційну сферу найвідчутніше впливає податково-бюджетна політика держави. Дедалі більший бюджетний дефіцит, нагромадження заборгованості в бюджетній сфері формують очікування несподіваної зміни податкових ставок, бази оподаткування, введення нових податків, що може призвести до зниження інвестиційної активності.

Інвестори усвідомлюють, що прибутковість капіталу після оподаткування визначає не лише законодавчо встановлена ставка податку на прибуток підприємств, а і спосіб обчислення цього прибутку, зокрема нарахування амортизації, облік запасів, зарахування відсотка за кредит і збитків до складу виробничих витрат.

Основними пріоритетами в розвитку агропромислового виробництва є економічні реформи в аграрному секторі країни, розвиток соціальної і виробничої інфраструктури села, проблеми екології, охорона та відродження земельних ресурсів, формування ринку продовольства, модернізація і технічне переоснащення агропромислових підприємств, створення власної сировинної бази для виробництва мінеральних добрив та інших видів хімічної продукції, розвиток насінництва і селекції тварин, кадровий менеджмент в АПК.

Діючий механізм бюджетної підтримки АПК не системний, без довгострокової правової бази, має вимушений характер. Він сформувався і коригувався із урахуванням загальних цільових установок монетаристської концепції державного регулювання економіки і є свого роду реакцією на виникаючі проблеми. Загальний обсяг бюджетних асигнувань на фінансування агропромислового комплексу в довгостроковому плані законодавчо не закріплений, визначається щорічно при розробці проектів державного бюджету і не є захищеною статтею витрат [11, с. 19].

Чиста міжнародна інвестиційна позиція України на 1 квітня 2013 р. склала мінус 62,233 млрд дол. [2]. Аналізуючи статистичні дані щодо міжнародної інвестиційної позиції України можна сказати, що більша частина іноземних інвестицій спрямовується у сферу торгівлі, обслуговування та банківський сектор. Таке спрямування коштів не сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств, тому що практично відсутні кошти в галузі сільського господарства, легкої промисловості та інші.

#### 4. Висновки

Фінансування сільського господарства недостатнє і потребує реформ. Варто зауважити, що бюджетні інвестиції повинні спрямовуватись на вирішення пріоритетних завдань, які б безпосередньо покращили розвиток ресурсного потенціалу. З метою нарощування ресурсного потенціалу підприємств доцільно розвивати практику надання інвестиційних кредитів. Для вирішення цих проблем агропромислому комплексу необхідна своя банківська система, що працюватиме на сферу сільськогосподарського виробництва і переробну промисловість. Це можуть бути холдинги, іпотечні банки, агропромислові фінансові групи.

Оцінюючи інвестиційний клімат області для ефективного залучення інвестицій в аграрний сектор економіки слід наголосити на тому, що залишаються невирішеними питання поінформованості інвесторів щодо можливості вкладати свої кошти, щодо приватизації підприємств державної та комунальної власності, а також не практикується в області дійові форми роботи з інвесторами: бізнес-форуми, виставки найкращих

регіональних проектів.

Серед шляхів підвищення інвестиційної привабливості робочих місць у сільському господарстві можна виділити такі:

- створення державних програм з розробки та впровадження інноваційних технологій у сільське господарство;
- підвищення інвестиційної привабливості агропромислових підприємств шляхом створення пільгового оподаткування таких інвестицій;
- значне збільшення розмірів кредитування підприємств за умов збереження існуючої відсоткової ставки на рівні 17% річних із компенсацією 10% річних за рахунок коштів Держбюджету;
- зменшення податкового тиску[4, с.56].

Одним із найгостріших питань, які нині стоять перед аграріями, є необхідність поліпшення технічної бази. Від забезпечення фінансового стану підприємств залежить, який спосіб використання сільгосптехніки для них буде доступний. Дослідження показали, що підприємства в Україні можна поділити на три групи: 1) рентабельні, 2) ті, в яких фінансовий стан поліпшується, 3) збиткові [10, с. 132].

Таким чином, запропоновані заходи дадуть змогу збільшити обсяги інвестицій у сільське господарство, зміцнити матеріально-технічну базу сільськогосподарських підприємств, запровадити новітні технології виробництва сільськогосподарської продукції, підвищити рівень оплати праці та забезпечити соціальний розвиток села.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вишнівська Б.В. Інвестиційний клімат в Україні: стан та перспективи / Б. В. Вишнівська // Аграрний форум. – 2008. – С. 123-124.
2. Державний комітет статистики України / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Димура Т. І. Сучасний стан кредитування аграрного сектору / Т. І. Димура // Матеріали конференції. Фінансування та кредитування аграрного сектора: проблеми та перспективи (4-6 вересня 2006 р., м.Мелітополь). – Таврійська державна агротехнічна академія, 2006. – С. 53-54.

4. Дмитров М. І. Інвестиційна привабливість сільського господарства щодо створення робочих місць / М. І. Дмитров // Матеріали конференції. Фінансування та кредитування аграрного сектора: проблеми та перспективи (4-6 вересня 2006 р., м. Мелітополь). – Таврійська державна агротехнічна академія, 2006. – С. 55-56.
5. Колотуха С. М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С. М. Колотуха, І. П. Борейко // Економіка АПК. – 2009.– № 1.– С. 89-96.
6. Король О. Концепції економічної теорії енергозбереження // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 5 (64). – С. 77–83.
7. Лаврук В.В. Розвиток та інвестування сільськогосподарського виробництва України / В.В. Лаврук // Економіка України. – 2010.– № 2. – С. 88-95.
8. Лиса О.І. Напрями підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки Західного регіону України / О. І. Лиса // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3 – С. 203-210.
9. Пилипенко Н. М. Основні напрямки активізації інвестиційних процесів у сільському господарстві / Н. М. Пилипенко // Аграрний форум. – 2008.– С.140-141.
10. Рибалко С. В. Оцінка інвестиційної привабливості аграрної галузі та проблеми залучення інвестицій в регіон / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtsug/2011\\_112/69.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtsug/2011_112/69.pdf)
11. Трусова Н. В. Шляхи активізації інвестиційного процесу в аграрній сфері економіки. / Матеріали конференції «Фінансування та кредитування аграрного сектора: проблеми та перспективи» (4-6 вересня 2006 р., м. Мелітополь) – Таврійська державна агротехнічна академія, 2006р. – С. 132-133.
12. Щеквич О. С. Формування пріоритетів та розвиток аграрної політики України: монографія / О. С. Щеквич // Київ ННЦ Інститут аграрної політики, 2009. –207 с.– С. 65-99.
13. Dries L., Germenji E., Noev N. Farmers, Vectical Coordination and the Restructuring of dairy supply chains in Central and Eastern Europe. // World Development.– 2009.– Vol.37. – No11. – P. 1742-1758.
14. Greener Pastures: Investment Opportunities in Agriculture. – N.Y.: Neuberger Berman, 2013. – 12 p.
15. HighQuest Partners, United States. Private Financial Sector Investment in Farmland and Agricultural Infrastructure // OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers No. 33. – Paris: OECD, 2010. – 33 p.
16. Mogues, T., Yu, B. Fan, S., and McBride, L. The Impacts of Public Investment in and for Agriculture: Synthesis of the Existing Evidence // IFPRI Discussion Paper 01217. – Washington: The International Food Policy Research Institute, 2012. – 66 p.
17. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua.textreferat.com/-referat-9483-1.html>.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

**ВОЗНЮК О. Б.** — к.е.н., доц. кафедри фінансів Львівського інституту банківської справи УБС НБУ

**ШЕВЧИК Б. М.** — к.е.н., доц. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

**БАШНЯНИН Г. І.** — д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

**КУЛЬЧИЦЬКИЙ Б. В.** — д.е.н., проф. кафедри економічної теорії та маркетингу Львівського національного університету ім. І. Франка

**ГОНЧАРУК Л. Я.** — здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

**ТЕСЛЯ А. І.** — аспірант кафедри економічної теорії та маркетингу Львівського національного університету ім. І. Франка

**ШПАРГАЛО Г. Є.** — к.е.н., в.о. доц. кафедри банківської справи Львівської комерційної академії

**ДУБИК В. Я.** — к.е.н., доц. кафедри економіки, менеджменту та державного управління Львівської комерційної академії

**РУТАР Т. С.** — здобувач кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

**ШИМКО А. В.** — аспірант Київського національного торговельно-економічного інституту, асистент кафедри товарознавства та маркетингу Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

**НЕЖИВА М. О.** — аспірант кафедри фінансового аналізу та контролю Київського національного торговельно-економічного університету

**ШАВЛЮК А. О.** — аспірант кафедри фінансового аналізу та контролю Київського національного торговельно-економічного університету

**ПАСЛАВСЬКА О. О.** — аспірант кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії

**ТЯГУНОВА Н. М.** — к.е.н., доц., проф. кафедри комерційної діяльності і підприємництва, декан товарознавчо-комерційного факультету Полтавського університету економіки і торгівлі

**ПОЛТАВА Я. О.** — аспірант кафедри комерційної діяльності і підприємництва Полтавського університету економіки і торгівлі

**ОСМІЛОВСЬКА Н. В.** — аспірант кафедри фінансів і кредиту Львівської комерційної академії

**ЧОРНА О. Р.** — аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

**КОСТАК З. Р.** — к.е.н., ст. викл. кафедри фінансів і кредиту Львівської комерційної академії

**ЗАБОЛОЦЬКИЙ Т. М.** — к.е.н, доц. кафедри комп'ютерних технологій Львівського інституту банківської справи УБС НБУ

**ЦИКТОР А. І.** — аспірант кафедри фінансів Університету банківської справи НБУ

**ТРОФІМЧУК М. О.** — здобувач кафедри менеджменту Львівської комерційної академії

**КУЦИК П. О.** — к.е.н., проф. кафедри бухгалтерського обліку, перший проректор Львівської комерційної академії

**БОРИМСЬКА К. П.** — к.е.н., доц., докторант кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету

**НАДВИНИЧНИЙ О. А** — аспірант кафедри економічного аналізу і статистики Тернопільського національного економічного університету

**ДАВИДЮК Т. В.** — д.е.н., проф. кафедри обліку і аудиту Житомирського державного технологічного університету

**ОСТАП'ЮК Н. А.** — д.е.н., проф. кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету

**ПРОЦЮК О. В.** — к.ю.н., заступник начальника кафедри кримінального права Національної академії внутрішніх справ

**ІВАНЮК У. В.** — аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

**КУРЕВІНА І. О.** — к.е.н., доц. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

**ЧУЖИКОВ А. В.** — асистент кафедри європейської інтеграції Київського національного економічного університету

**SUCHECKI A.** — mgr, asystent w katedrze finansów publicznych wydział ekonomiczno-socjologiczny Uniwersytet Łódzki

**БОЙКО В. С.** — здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

# ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ  
КОМЕРЦІЙНОЇ  
АКАДЕМІЇ

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

**ВИПУСК 42**

*Літературний редактор – Ощипок Т. Ю.  
Коректор – Кашуба М. І.*

*Комп'ютерний макет видавництва  
Львівської комерційної академії*

Підписано до друку 25.10.2013 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.  
15 др. арк. 19,48 ум. др. арк. 15,36 облік. видавн. арк.  
Тираж 300 прим. Зам. 80.

---

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії  
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@lac.lviv.ua  
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та  
радіомовлення України  
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.