

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Державний вищий навчальний заклад  
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

# ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

**№ 32 / 2014**

**Збірник наукових праць  
молодих учених та аспірантів**

**Заснований 1997 р.**

**Видається двічі на рік**

До збірника ввійшли статті молодих учених, у яких висвітлено сучасний стан і нові погляди на проблеми економічної теорії, економіки та управління, фінансів грошового обігу і кредиту, бухгалтерського обліку, статистики, економіки агропромислового комплексу, економіко-математичного моделювання відповідно до передових напрямів і потреб розвитку науки в Україні.

Розрахований на науковців, спеціалістів народного господарства, викладачів і студентів.

*Редакційна колегія*

**С. І. Дем'яненко**, д.е.н., професор (відповідальний редактор); **О. М. Мельник**, д.е.н., професор (заступник відповідального редактора) (044) 4890950 E-mail: kafedra\_re@mail.ru; **О. С. П'ятецька** (відповідальний секретар); **М. І. Диба**, д.е.н., професор; **А. М. Колот**, д.е.н., професор; **З. П. Бараник**, д.е.н., професор; **В. В. Вітлінський**, д.е.н., професор; **Ю. М. Руденко**, к.е.н., доцент; **М. М. Коцунатрий**, к.е.н., професор; **О. О. Терещенко**, д.е.н., професор; **Вілліам Х. Меєрс**, професор (США); **Штефан фон Крамон-Таубадель**, професор (ФРН); **О. М. Карпенко**, д.е.н. (Білорусь)

*Адреса редакції: 03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1*

*Державний вищий навчальний заклад*

*«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Засновник та видавець*

*Державний вищий навчальний заклад*

*«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

Зареєстровано в Міністерстві юстиції України.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
Серія КВ № 11577-449Р від 25.06.07

*Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ*

*Протокол № 12 від 26 червня 2014р.*

*Відповідальний за випуск В. С. Савчук, д-р екон. наук, проф.*

*Художник обкладинки Т. Зяблицева*

*Коректор О. Щербак*

*Верстка О. Руденко*

Підписано до друку 30.06.2014 Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.

Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 15,34

Обл.-вид. арк. 17,46 Наклад 100 пр. Зам. № 15-5034

*Державний вищий навчальний заклад*

*«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1*

*Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44*

*E-mail: publish@kneu.kiev.ua*

## ЗМІСТ

<b>ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ</b> .....	5
<b>Кудінова А.В.</b> Релігійний фактор у процесі формування моделі споживання .....	5
<b>МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА</b> .....	13
<b>Войчак М. А.</b> Сучасні підходи до оцінки розвитку високотехнологічного промислового експорту .....	13
<b>Войчак Д. А.</b> Концептуальні напрями вирішення глобальної продовольчої проблеми .....	20
<b>Співак І.В.</b> Концептуальні засади визначення сутності валютного механізму в глобальній економіці .....	29
<b>Столярчук Я.М. Беленький О. Ю.</b> Глобальна соціальна нерівність як ключова проблема реалізації цілей розвитку тисячоліття .....	42
<b>Шлапак А. В.</b> Розвиток світового фінансового ринку у парадигмі фінансового глобалізму .....	54
<b>Німченко Н. С.</b> Характер українсько-американської інвестиційно-виробничої кооперації у контексті залучення України до глобального відтворювального процесу .....	65
<b>ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ</b> .....	81
<b>Баша І.М.</b> Стандарти освітньої діяльності .....	81
<b>Конащук Н.Е.</b> Реформування системи охорони здоров'я в Україні на прикладі досвіду Грузії .....	92
<b>Мельник І. О.</b> Теоретичні аспекти антикризового менеджменту ..	102
<b>Мітрашевська О.В., Малихін О.В.</b> Вплив цивільно-правової угоди на соціально-трудові відносини .....	111
<b>Савич О.П.</b> Ціноутворення виробників легкових автомобілів ..	119
<b>Хазар Хамад Хуссейн</b> Сучасні підходи в формуванні антикризової політики підприємства .....	128
<b>Чуб О.В.</b> Молодь як су'б'єкт економічної активності на ринку праці .....	133
<b>Швиданенко Г.О., Теплюк М.А.</b> Напрямок підвищення ефективності діяльності забезпечення ресурсами підприємства за рахунок ресурсозбереження .....	143
<b>Герасименко Г. В.</b> Пріоритетні напрями управління персоналом на інноваційно-орієнтованому підприємстві .....	149

<b>Артеменко І. Д.</b> Макроекономічна сутність інвестиційної діяльності . . . . .	163
<b>Сас О.О.</b> Управління чи менеджмент: теорія і практика в діяльності підприємства . . . . .	172
<b>Титенко О.А.</b> Інформаційна економіка в Україні: сучасний стан, проблеми та шляхи подальшого розвитку . . . . .	180
<b>МАРКЕТИНГ</b> . . . . .	191
<b>Свдоченко О. О.</b> Сучасна концепція глобального маркетингу . . . . .	191
<b>ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ</b> . . . . .	199
<b>Кулішова В.І.</b> Адаптація аграрного сектору країн центральної та східної Європи до вимог ЄС: уроки для України . . . . .	199
<b>ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ</b> . . . . .	208
<b>Фурман В.М.</b> Комплексне банківське страхування . . . . .	208
<b>Бернацька О.О.</b> Роль залучених коштів у формуванні ресурсної бази банків . . . . .	219
<b>Гераймович Л. В.</b> Механізми фінансового забезпечення інфраструктурних проєктів . . . . .	226
<b>Коломієць Г.Б.</b> Податкове планування фіскального тягаря . . . . .	237
<b>Куць Н.В.</b> Сутність і роль внутрішньої довіри у банківському секторі в кризових умовах . . . . .	245
<b>Ламський М.Д.</b> Сучасний стан і структура видатків місцевих бюджетів України . . . . .	258
<b>Приходько Є.А.</b> Сутність та особливості банківської конкуренції в сучасних умовах . . . . .	269
<b>Свириденко А.Ю.</b> Особливості здійснення оцінки кредитних ризиків корпоративного бізнес-напряму банку . . . . .	277
<b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК</b> . . . . .	285
<b>Кузмінська О.Е.</b> Аналіз ефективності використання виробничих запасів підприємств . . . . .	285
<b>Потопальська Г.Г.</b> Застосування інформації про витрати при прийнятті управлінських рішень . . . . .	294

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.16

**Кудінова А. В.,**  
к.е.н., доцент кафедри політичної економії  
факультетів управління та управління  
персоналом і маркетингу КНЕУ

## РЕЛІГІЙНИЙ ФАКТОР В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СПОЖИВАННЯ

**Kudinova Alevtyna,**  
Ph. D., Associate Professor, political economy department,  
Vadim Getman Kyiv National Economic University

## THE RELIGIOUS FACTOR IN THE PROCESS OF CONSUMPTION PATTERNS CREATION.

**АНОТАЦІЯ.** У статті досліджено проблему впливу на споживчі пріоритети населення релігії як інституту, що тривалий час визначав характер соціально-економічних відносин; визначено основні риси та характеристики основних моделей споживчої поведінки за релігійним фактором.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** модель споживання, релігія, уподобання, потреби, мотивація споживчої діяльності.

**ABSTRACT:** In the article, the problem of the impact on consumer priorities population of religion as an institution that long defined the character of social and economic relations; the main features and characteristics of the main models of consumer behavior for religious factor.

**KEYWORDS:** model of consumption, religion, preferences, needs, motivation of consumer.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими завданнями.**

Глобалізація, як украй неоднозначне та складне явище, викликала велику кількість суперечностей і протиріч і суспільного розвитку, й економічного відтворення. Зокрема, з одного боку, неможливо знайти історичних аналогій зростаючої культурної, суспільної, духовної взаємозалежності, з іншого, відбувається явне загострення цивілізаційної, соціальної, релігійної та етнічної самосвідомості.

© А. В. Кудінова, 2015

Етнічні, релігійні, етноконфесійні особливості соціуму, існуючі в ньому інтереси, переваги та цінності визначають організацію господарського життя основного її учасника — людини, що яскраво проявляється при дослідженні еволюції суспільного розвитку. «Тектонічні зрушення в економіці призводять до глибокого розколу між тими, хто хоче повернутися до старих чеснот, тими, хто хоче насолоджуватись новими свободами, і тими, хто розуміє, що вчорашні цінності не можуть бути істиною завтрашнього дня. Коли рівновага порушена, ніхто не може знати, яка модель соціальної поведінки забезпечить людям виживання та процвітання. Але оскільки старі моделі, ймовірно, не працюють, необхідно спробувати нові, експериментальні моделі. Моральні цінності, якщо їм дано існувати, мають сприяти успішному виживанню цивілізації. Істинні моральні цінності (завдяки яким людство змогло так довго існувати)... не можуть не змінитися в нових умовах» [1, с. 77].

Релігійна картина світу вкрай різнобарвна і дуже складно провести межу між ситуацією, коли людина сповідує релігію, а коли релігія є просто компонентом культури, який індивід свідомо чи ні підтримує. Дослідження сучасної моделі споживання в контексті економічного розвитку неможливо уявити без вивчення його релігійної та етнонаціональної компоненти, оскільки, наприклад, католицькі країни (від Латинської Америки до Польщі), свідомо імплементують цінності своєї конфесії в економічну діяльність; ісламський фундаменталізм є вже не тільки політичним, але й економічним фактором; країни, в яких розповсюджено конфуціанство, демонструють безпрецедентні темпи зростання, що неможливо пояснити лише економічними чинниками.

### **Аналіз останніх публікацій і виділення невирішеної частини проблеми.**

Споживання, як кінцева мета суспільного виробництва, досліджується вітчизняними та зарубіжними вченими в контексті взаємозв'язку з попитом, інвестиціями, заощадженнями [6; 11; 13], або в процесі моделювання споживчої поведінки в різних ринкових умовах [7; 10; 12; 15]. З іншого боку, неекономічні фактори економічного розвитку, зокрема релігія, вивчаються з точки зору їх впливу модернізацію [4] або економічну поведінку індивіда, підприємця в умовах ринкової економіки [2; 14]. У той же час аналіз впливу релігійного фактору на споживчий вибір, споживчі уподобання, споживчу мотивацію залишається поки поза науковим інтересом.

**Постановка завдання.** Метою цієї статті є дослідження ролі релігії як фактору формування споживчих пріоритетів.

## **Викладення основних результатів дослідження.**

Абсолютна залежність від сил природи та панування сільського господарства в аграрних суспільствах обумовили їх безмежну віру у волю богів. За умов індустріального антропогенного виробництва, що мінімізує вплив природи на виробничі процеси, потреба у «виробничій» моделі зникла, релігійні ідеї поступово секуляризувались, ставши основою сучасної західної моделі споживання.

Споживчі традиції кожної конфесії обумовлені, напевно, верствами, життєва поведінка яких на конкретному історичному етапі стала визначальною. Так, конфуціанство було етикою літературно освічених світських раціональних сановників, а той, хто не належав до цієї освіченої верстви, взагалі не брався до уваги. Носіями раннього індуїзму, навпаки, стали літературно освічені представники спадкової касты, які не займали жодних чиновних посад, а діяли в якості ритуальних пастирів для окремих людей/спільнот і непорушного центру орієнтації у кастовому поділі. Буддизм розповсюджувався монахами-мандрівниками, що жебракували, які віддавались спогляданню та відторгали світ. Іслам спочатку був релігією воїнів-завойовників, дисциплінованих борців за віру. На чолі іудаїзму в період Середньовіччя опинились представники бюргерської інтелігенції, які отримали своєрідну літературно-ритуальну освіту. І нарешті, християнство, що на початку було релігією ремісників-мандрівників, перетворилось на специфічну міську, бюргерську релігію [3, с. 542—573].

*Протестантська* модель економічної поведінки (є домінуючою релігією у США, Великій Британії, Данії, Данії, Норвегії, Фінляндії, Швеції, Новій Зеландії), і споживчої в тому числі, побудована на індивідуалізації та втілює ідею переходу людини від «прикріпленого» з народження соціального статусу до вільно обраного контракту.

Саме протестантський аскетизм, за висловом Маркса, став основою «буржуазної бережливості». Аскетичний протестантизм через професійну діяльність дозволяє людині перетворитися на знаряддя Бога, виконуючи в миру його волю, а оскільки прославляння Бога не знає меж, то і професійна діяльність аскета перетворюється на релігійно-етично обумовлене нескінчене розширене виробництво. Відповідно, чим вищим є дохід і чим швидше оборот капіталу, тим значимішою є релігійна цінність всієї діяльності (особливого значення набуває грошовий, а не речовий вираз комерційного успіху, що дозволяє порівняти результати та оцінити богоугодність різних видів діяльності) [2]. Протестан-

тизм відмежував поняття капіталу як продуктивного багатства та особистого споживання.

Можливо, саме цей аскетичний протестантизм заклав основи сучасної західноєвропейської моделі споживання — раціональної, помірної, недемонстративної тобто найконкуренентоспроможнішої моделі (як зауважував, А. Мюллер-Армак, протестантські країни всі без виключення ідентичні з високорозвиненими в економічному відношенні країнами; нехристиянські, крім Японії — зі слаборозвиненими; католицькі і православні, за винятком комуністичних — із середньорозвинутими).

Протестантська етика була заснована на принципі: «скромне особисте споживання та активна професійна діяльність». Традиційні протестантські чесноти — труд, дисципліна, ощадливість, опора на власні цілі, самоконтроль, були орієнтовані на сім'ю, і в той же час мали світський характер. Тобто, це були стандарти життя, за якими оцінювалась поведінка людини, і якщо ця поведінка не відповідала заявленим стандартам, суспільство засуджувало її як неправильну.

Традиційна протестантська етика споживання за останні десятиліття, звичайно, зазнала певних трансформацій, змінився сам критерій раціональності — із суб'єктивного на об'єктивний, що не могло не відобразитися на споживчих відносинах [8, 15—22].

*Католицизм* (є домінуючою релігією в Австрії, Бельгії, Ірландії, Іспанії, Італії, Португалії, Франції) на початку був побудований на ідеях некористолюбства та спільності майна. Засновник західного чернецтва Бенедикт Нурсийський заборонив своїм монахам вживати навіть слово «моя», лише «наше». Згідно Ф. Хайлеру, відомому німецькому історичному релігієзнавцю, католицизм є «об'єднанням протилежностей»: особистої свободи та нівелюючої церковності, примітивного ритуалу та витонченого екстазу, гіркої покаяння та мирської розкоші [5, с. 376—377].

Ще одна гілка християнства — *православ'я* (Росія, Україна, Румунія, Греція, Сербія, Білорусь, Болгарія, Грузія, Молдова), загальна система цінностей якого включає і труд, і власність, і багатство, при абсолютній домініанті праці і над власністю, і над багатством [4, с.246].

Усе це визначило і особливості православної споживчої моделі задоволення лише основних базових потреб людини та відмова від поєднання багатством і неприйняття в якості ідеалу концепції споживання зростаючої маси матеріальних благ.

Згідно *ісламу* (Іран, Пакистан, Єгипет, Туреччина, Бангладеш, Індонезія) все багатство належить Богові, який передав його у

тимчасове ефективне користування людині. Коран для ісламської економічної моделі є основним регламентуючим документом, який хоча і не закликає до аскетизму, але ж рекомендує дотримуватися помірності в споживання, оскільки економічне зростання — суттєвий, але не достатній фактор досягнення реального (духовного) добробуту людини.

Основною проблемою сучасних споживчих відносин у мусульманських країнах є імплементація західних стандартів споживання як глобальних трендів світового розвитку. Особливість ісламської економіки в тому, що вона закликає змінити споживчі пріоритети, висуваючи на перший план предмети першої необхідності, а вже потім розглядати можливість, а головне, необхідність, предметів розкоші та інших надмірностей. Крім того, іслам не схвалює надмірні претензії на індивідуальність, коли накопичене багатство стає надмірно «моїм», оскільки перебільшена соціальна диференціація знищує моральність суспільних взаємовідносин.

*Іудаїзм (Ізраїль)*, з одного боку, засуджує гонитву за матеріальними благами, з іншого, визнає, що належним чином служити Богу можна лише за наявності певних матеріальних ресурсів: «Де немає борошна, там немає й Тори». Ставлення до багатства обумовлює і споживчі пріоритети. Визнання, по-перше, успіху в бізнесі виявом Божої милості, по-друге, призначенням багатства — забезпечення власнику пристойного життя на цьому світі (оскільки користуватися ним можна лише у земному житті), звели до мінімуму аскетизм у споживанні, поставивши на перше місце «радощі від земного життя та тих благ, що воно може дати» [14, с. 57—58].

Своєрідний індивідуалізм індуїзму — відмова від мирських проблем, бажань, цінностей — обумовив специфіку економічної поведінки споживачів в Індії. Надзвичайна самодостатність індуїстів, особливо індуїстів-відлюдників, мінімізує вплив соціальних, статусних потреб у споживанні. Оскільки спасіння пов'язувалось з пізнанням світу та життя, а не з соціальною взаємодією, то відбулось відокремлення релігійного служіння від інших видів діяльності. Провідним ціннісним орієнтиром у формуванні моделі споживання став принцип «неунікальності» людського життя — постійна зміна життя та смерті в новій «оболонці», що відповідає сумі накопичених заслуг, — стимулює помірність бажань, потреб, вимог у цьому житті заради більш високого рівня розвитку (і можливостей споживання) у майбутньому.

*Конфуціанство* є поєднанням оптимізму, сімейних цінностей і бюрократичного авторитаризму, який не допускає надмірного споживання, проте зауважує: «...Стережися бути багатим і знатним, коли у самій країні управління невірне і уникай бідності й незнатності, коли країна управляється правильно» [9, с. 66—67]. В етиці конфуціанського споживання домінувала помірність: справжньої чесноти не можна досягти, якщо людина постійно прагне підвищити рівень свого споживання. Раціональна етика, прагматична оцінка господарської ситуації вимагала від конфуціанця дотримання певних споживчих ритуалів. Саме в ритуалі втілюється «моральність», «справедливість», «обов'язок».

*Буддизм* традиційно своїх adeptів навчав поміркованості в споживанні: «Вирубай ліс своєї жадібності до того, як рубати справжні дерева». Сенс людського життя не в задоволенні матеріальних потреб та їх примноженні, а в очищенні самої людини, що ставить людську творчу діяльність вище за споживання. Для буддизму характерною є простота образу життя та свідоме зниження стандарту споживання. Споживання не є ціллю само по собі, моральна ціль вища за всі інші цілі, а матеріальний добробут — лише допоміжний інструмент її досягнення.

**Висновки.** Безумовно, релігія відіграла та відграє суттєву роль у формуванні споживчих пріоритетів, проте початок нового тисячоліття переконливо доводить, що незважаючи на суттєві релігійні відмінності, найбільших успіхів у просуванні своїх цінностей досягла західноєвропейська цивілізація, що пояснюється надзвичайною привабливістю для звичайного індивіда суспільства масового споживання (потреби, задоволення від споживання, гедоністичний стиль життя). Подібна імплементація західних традицій, з одного боку, сприяє спрощенню міжкультурного, міжнаціонального, міжцивілізаційного спілкування. З іншого, відбувається «переломлення» західних стандартів через призму кожної культури і залишитися незмінними подібні явища просто не в змозі.

Хоча на глибинному рівні західні уявлення та ідеї фундаментально відрізняються від тих, що притаманні іншим цивілізаціям. В ісламській, конфуціанській, японській, індуїстській, буддистській, православної культурах майже не знаходять підтримки такі західні ідеї, як індивідуалізм, лібералізм, конституціоналізм, права людини, свобода, верховенство закону, демократія, вільний ринок.

## Література

1. *Thurow L.C.* The Future of Capitalism. How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World. L., Nicolas Brealey Publishing, 1996.
2. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма. // Антология культурологической мысли / авт.-сост. С. П. Мамонтов [и др.]. — М. : РОУ, 1996.
3. *Вебер М.* Хозяйственная этика мировых религий / Цит. по: Религиоведение. Хрестоматия / Пер. с англ., нем., фр. Сост и общ. ред. А.Н. Красникова. — М.: Книжный дом «Университет», 2000.
4. *Зарубина Н. Н.* Социокультурные факторы хозяйственного развития : М. Вебер и современные теории модернизации. — СПб. : РХГИ, 1998.
5. *Католичество* / Автор-сост. А.А. Грицанов. — Мн.: Книжный дом, 2006.
6. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс ; под науч. ред. П. Н. Клюкина. — М. : ЭКСМО, 2009.
7. *Кириленко Л. М.* Структура потреб та її вплив на систему і форми особистого споживання / Л. М. Кириленко // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка ; [відп. ред. А. В. Шегда]. — К. : ВПЦ «Київський ун-т». — Вип. 22. — 2010. (10).
8. *Козловски П.* Этика капитализма (с комментариями Дж. Бьюкена); Эволюция и общество: критика социобиологии. — СПб.: Экономическая школа, 1996.
9. *Конфуций* / Сост. В.В. Юрчук / 2-е изд. — Мн.: Современ. слово, 2005.
10. *Коротченко А. Л.* Капитал: Теоретические основы капитала : монография / А. Л. Коротченко. — К. : НТУУ КПИ, 2008.
11. *Маршалл А.* Основы экономической науки / А. Маршалл ; предисл. Дж. М. Кейнса ; под науч. ред. П. Н. Клюкина. — М. : ЭКСМО, 2008.
12. *Мельник Т.М.* Оцінювання впливу імпорту на проміжне і кінцеве споживання // Актуальні проблеми економіки. — 2013. — № 11. — С. 62—70.
13. *Самуэльсон П.* Экономика / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус; пер. с англ. О. Л. Пелявского ; под ред. А. А. Старостиной, В. А. Кравченко. — 18-е изд. — М. ; СПб.; К. : Вильямс, 2008.
14. *Тимчик О.А.* Економіка та релігія: теорія і практика взаємовпливу: монографія : — К. : КНТ, 2014.
15. *Шафалюк О. К.* Гуманістична концепція споживача в маркетингу : монографія / О. К. Шафалюк. — К. : КНЕУ, 2008.

## Reference

1. *Thurow L.C.* The Future of Capitalism. How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World. L., Nicolas Brealey Publishing, 1996.
2. *Veber M.* The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism // Anthology culturological thoughts. — compiled by Mamontov SP — Moscow : ROU, 1996 [in Russian].
3. *Veber M.* The economic ethics of world religions. // On Religion. Reader / Trans. from English., It., fr. Compiled and Society. Ed. A.N.Krasnikova. — M. : Book House «University», 2000 [in Russian].
4. *Zarubina N.N.* Socio-cultural factors of economic development: M.Veber and modern theories of modernization. — SPb. : RGGI, 1998 [in Russian].
5. Catholicism / compiled by A.A.Gritsanov. — Mn.: Book House, 2006.
6. *Keynes J.* General Theory of Employment, Rate and Money. Favorites; under scientific. Ed. P.N. Klyukina. — M.: EKSMO 2009 [in Russian].
7. *Kirilenko L.M.* Needs structure and its impact on the system and forms of personal consumption // Theoretical and Applied Economics question:. — Kyiv: University of Kyiv. — Vol. 22. — 2010. (10) [in Ukraine].
8. *Kozlowski P.* Ethics of Capitalism (with comment Buchanan); Evolution and Society: criticism of sociobiology. — SPb.: The School of Economics, 1996 [in Russian].
9. *Confucius.* / Comp. V.V. Yurchuk. — 2-nd ed. — Minsk: Word, 2005 [in Russian].
10. *Korochenko A.L.* Capital: Theoretical Foundations of capital: monograph. — K.: NTU KPI, 2008 [in Russian]
11. *Marshall A.* Foundations of Economic Sciences / A. Marshall; foreword. J. M. Keynes; under scientific. Ed. PN Klyukina. — Moscow : EKSMO, 2008 [in Russian]
12. *Melnyk T.M.* Assessing the impact of imports on intermediate and final consumption // Actual problems of economy. — 2013. — №11. — p. 62—70.
13. *Samuelson P.,* Economics / 18 th ed. — Moscow; St. Petersburg ; Kiev : Williams, 2008 [in Russian].
14. *Tymchyk O.A.* Economics and religion: theory and practice mutual. Monograph: — Kiev : KNT, 2014 [in Ukraine].
15. *Shafalyuk O.K.* Humanistic concept of consumer marketing: monograph. — Kiev : KNEU, 2008 [in Ukraine].

# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.5

**Войчак М. А.,**

здобувач кафедри міжнародного  
менеджменту ДВНЗ «КНЕУ  
імені Вадима Гетьмана»

## СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОМИСЛОВОГО ЕКСПОРТУ

**Voychak N.,**

Candidate for PhD Department  
of International Management  
Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman

## MODERN APPROACHES TO AN ASSESSMENT OF DEVELOPMENT OF HIGH-TECH INDUSTRIAL EXPORT

**АНОТАЦІЯ.** У статті виокремлено суттєві виробничі та маркетингові особливості високотехнологічних промислових товарів, що суттєво впливають на розвиток їх експорту. Здійснено класифікацію підходів до оцінювання розвитку високотехнологічного експорту.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** високотехнологічні товари, високотехнологічний промисловий експорт, особливості високотехнологічних товарів, класифікація підходів до оцінювання розвитку високотехнологічного експорту.

**ANNOTATION.** This article is devoted to substantial productive and marketing features that significantly influence on export development of the high-tech industrial products. The classification of approaches is carried out to evaluation of development of high-tech exports.

**KEYWORDS:** high-tech products, high-tech industrial export, special feature high-tech products, classification of approaches to evaluation of development of high-tech export.

Ключовими факторами розвитку світової економіки в умовах глобалізації стали знання та створювані ними прогресивні технології. На сьогодні конкурентні позиції компаній, країн та інтеграційних угруповань визначаються перш за все здатністю продукувати високотехнологічні товари та забезпечувати їх ефективну

реалізацію на цільових товарних і регіональних ринках. Саме тому рівень розвитку високотехнологічного експорту стає своєрідним мірилом ефективності національних інноваційних систем і корпоративного інноваційного менеджменту зокрема.

Актуальні питання стимулювання та організації високотехнологічного експорту, формування та розвитку національних інноваційних систем у країнах світу, становлення парадигми техноглобалізму активно досліджуються як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, серед яких необхідно відзначити праці таких учених, як Л. Антонюк, Ю. Бажа, В. Геєць, І Гурова, В. Дергачова, Д. Лук'яненко, Н. Мешко, Є. Панченко, О. Саліхова, М. Портер, О. Олейніков, М. Бендіков, І Фролов та інші. Значний внесок у стандартизацію підходів до розкриття сутності високотехнологічності сучасного промислового виробництва та створення інформаційної бази для наукових досліджень зробили фахівці міжнародних організацій, таких як : Світовий банк, ОЕСД, ВОІВ, ЮНІДО та багато інших. Разом з тим, потребують подальшого розвитку методологічні підходи до оцінювання рівня розвитку високотехнологічного експорту, в першу чергу промислового. Тому метою даного дослідження є узагальнення існуючих підходів до оцінювання розвитку високотехнологічного промислового експорту та їх типізація за сукупністю ключових критеріїв.

У концептуальному форматі товарних структур світового, національного і корпоративного виробництва та експорту саме високотехнологічні товари посідають особливо важливе місце, що обумовлено, на наш погляд, двома ключовими обставинами. По-перше, високотехнологічні виробництва є пріоритетним джерелом зростання економік країн світу та покращення відповідних макроекономічних показників. Так, протягом двох останніх десятиріч світовий дохід від реалізації високотехнологічної продукції подвоївся і перевищив відповідний показник решти галузей світового виробництва [1, с. 51], а в промислово найрозвиненіших країнах питома вага приросту ВВП завдяки технологічним інноваціям становила від 50 до 75 % [2, с. 14]. По-друге, поняття «високотехнологічні товари» об'єднує продукцію різних галузей промисловості та виробництв, що свідчить про наявність спільних характерних рис, що дозволяють при їх адекватному урахуванні досягати стійких конкурентних позицій на міжнародних ринках.

Авторський аналіз особливостей високотехнологічних промислових товарів, що обумовили необхідність їх виокремлення в

самостійну групу, дозволив визначити характерні виробничі та маркетингові риси. До виробничих особливостей високотехнологічних товарів належать: значні інвестиції у дослідження і розробки (зазвичай не менше 15 % від загального обсягу витрат); витрати на виробництво першої партії товарів значно перевищують витрати на випуск наступних екземплярів, а продажі при цьому зростають за рахунок так званого мережевого ефекту, коли «корисність» продукту залежить від кількості споживачів; своєрідна модульність (або блочність) складових товару, що створює ефект ланцюгової реакції, при якій кожна попередня інновація відкриває можливості для наступних інновацій. Маркетингові особливості високотехнологічних товарів полягають у таких аспектах: наявність ринкової новизни товару, тобто задоволення нової потреби або якісне вдосконалення вже відомої; формування ринкового попиту, тобто виробництво товару не для задоволення існуючого споживацького попиту; скорочений життєвий цикл товару (іноді кілька місяців) за рахунок появи прогресивнішого аналога; необхідність комплексу перед- і післяпродажних послуг, які зазвичай обумовлюють придбання самого товару; складність ціноутворення внаслідок необхідності оцінки вартості інтелектуальної власності; невизначеність ринкової реакції, зокрема попиту та поведінки конкурентів; високий рівень глобальності виробництва та збуту, що визначає підвищену залежність від кон'юктури ринку, причому як глобальної, так і локальної.

Комплексний аналіз численних наукових публікацій, звітів і оглядів міжнародних організацій щодо міжнародної торгівлі високотехнологічною продукцією дозволив запропонувати класифікацію підходів до оцінювання розвитку експорту високотехнологічної промислової продукції. В основу цієї класифікації покладено такі критерії: рівень оцінювання, ключовий параметр високо технологічності товару, глибина дослідження, мета проведення та інформаційні джерела дослідження (рис. 1).

Потреба у з'ясуванні стану, динаміки, тенденцій і перспектив експорту високотехнологічної продукції виникає на різних рівнях управління. У корпорації такий аналіз надає необхідну інформацію для розробки системи стратегій (інвестиційної, фінансової, виробничої, портфельної, маркетингової, конкурентної тощо). Галузевий аналіз необхідний для формування, обґрунтування та корегування державної промислової політики, а також усієї сукупності регуляторних інструментів щодо управління виробництвом та експортом у даному секторі промисловості.

За рівнем дослідження	міжнародний національний галузевий корпоративний
За сутнісним параметром високої технологічності продукції	з позицій технологічної інтенсивності з позицій технологічних укладів
За глибиною дослідження	дискретний комплексний
За метою	аналітичний регулятивний змішаний
За інформаційними джерелами	на основі спеціалізованих досліджень міжнародних організацій за показниками комплексних досліджень міжнародних організацій за даними ad hoc досліджень інтегрований

Рис. 1. Класифікація підходів до оцінювання розвитку експорту високотехнологічних промислових товарів

Національне дослідження розвитку високотехнологічного експорту є основою для створення або корегування таких державних політик, як інноваційна, торгова, інвестиційна тощо. Міжнародні дослідження є інформаційною базою для моніторингу світового ринку високотехнологічної продукції в цілому та секторальних ринків, слугують основою численних міжнародних рейтингів у царині інноваційного розвитку країн, використовуються при обґрунтуванні національних стратегій розвитку тощо. На сьогодні саме міжнародні дослідження є найвідомішими та цитованими, ґрунтовними, доступними, регулярними та мають широке застосування як урядами країн, так і галузевим і корпоративним менеджментом.

За сутнісним параметром високотехнологічності продукції досліджувані підходи можна поділити на два ключових, що здійснюються з позицій технологічної інтенсивності виробництва, або з позицій секторального складу вищих технологічних укладів. Слід зазначити, що перший підхід є ключовим, на ньому фактично на сьогодні побудована міжнародна статистика високотехнологічного виробництва та експорту. Його розробниками ще у 1997 р. були фахівці ОЕСД, які наразі виокремлюють два підходи до визначення технологічної інтенсивності: галузевий (секторальний) і продуктовий [3].

При галузевому підході у якості критерія технологічної інтенсивності використовується частка прямих витрат на НДДКР у доданій вартості та у валовому випуску продукції. На сьогодні прийняті такі пороги технологічної інтенсивності: високий рівень — 8 %, верхня підгрупа середнього рівня — 2,5—8 %, нижня підгрупа — 1—2,5 %, нижній рівень — нижче 1 % [4].

Продуктовий підхід доповнює секторальний, уможливаючи поглиблений аналіз міжнародної торгівлі високотехнологічною продукцією за конкретними товарними позиціями. Критерієм для технологічної класифікації продуктів є частка витрат на НДДКР у вартості реалізованої продукції, а сам перелік товарів визначається на основі МСТК — Міжнародної стандартної торгової класифікації.

З позицій технологічної інтенсивності (підхід ОЕСД) на сьогодні до високотехнологічних видів діяльності належать: виробництво фармацевтичних продуктів, комп'ютерних, електронних і оптичних приладів, повітряних і космічних літальних апаратів. А серед товарів виокремлюють 9 високотехнологічних груп: аерокосмічна техніка, комп'ютерне офісне обладнання, електронно-телекомунікаційні продукти, фармацевтична продукція, наукові інструменти, електричні машини та устрої, хімічні продукти, неелектричне обладнання, зброя та боєприпаси [5, 6].

Згідно теорії науково-технічного прогресу та зміни в економіці технологічних укладів оцінювання розвитку високотехнологічного виробництва та експорту може бути проведено за сукупністю галузей, виробництв і технологій, що належать до вищих на сьогодні шостого та п'ятого укладів: нано-, біо- та інформаційні технології (шостий уклад); електронна промисловість, оптико-волоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, робототехніка, виробництво та переробка газу (п'ятий технологічний уклад).

В основу виокремлення дискретного та комплексного підходів до оцінювання розвитку високотехнологічного експорту покладено критерій глибини дослідження. З самої назви підходів ви-

пливає, що дискретна оцінка здійснюється на основі аналізу кількох найважливіших для менеджменту показників, а комплексна задіює всі показники розвитку високотехнологічного експорту, або принаймні їх більшість.

У систему показників розвитку високотехнологічного експорту, що розроблена нами на основі системи показників розвитку міжнародної торгівлі [7, с. 32—93] та доповнена групою комплементарних індикаторів, входять: базові показники (обсягові, результуючі, структурні, інтенсивності), аналітичні (показники ефективності, динаміки, зіставлення та рейтинги), рівневі — корпоративні, національні, регіональні та глобальні, а також комплементарні (інфраструктурні, інформаційні та інноваційного розвитку).

Аналітичний, регулятивний і змішаний підходи ідентифіковано залежно від мети дослідження: якщо аналіз високотехнологічного експорту здійснюється з метою виявлення тенденцій його розвитку, ідентифікації світових і регіональних лідерів експорту та імпорту, моніторингу секторальної динаміки експорту тощо, то доречно говорити про аналітичний підхід; у разі дослідження з метою створення нормативних документів для інституціоналізації державної підтримки високотехнологічної сфери національної економіки слід констатувати регулятивний підхід. Наприклад, у більшості країн світу в цілях реалізації заходів державної підтримки до визначення високих технологій застосовується продуктовий підхід, у Казахстані — галузевий, у Росії — змішаний [8, с. 41].

Використувавши в якості критерія класифікації підходів до оцінювання розвитку високотехнологічного експорту вид інформаційних джерел дослідження, ми отримали такі типи підходів:

— на основі спеціалізованих досліджень міжнародних організацій (ОЕСД — Інформаційне табло ОЕСД з науки, технологій і промисловості, Євростат — статистичний огляд «Наука, технології і інновації у Європі», ЄС — «Табло інноваційного союзу», з 2010 р. у зв'язку з ухваленням стратегії «Європа — 2020»);

— за показниками комплексних досліджень міжнародних організацій (Світовий банк — статистичне видання «Індикатори світового розвитку», ЮНІДО — «Доповідь про промисловий розвиток»);

— за результатами ad hoc досліджень (наприклад, аналітична доповідь «Показники високих технологій на базі технологічної конкурентоспроможності 33-х країн, 2007 р.»), підготовлена групою науковців під керівництвом професора Технологічного інституту в Джорджії (США) А. Портера; галузеві та корпоративні дослідження);

— інтегративний підхід, тобто такий, що об'єднує всі існуючі джерела інформації.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє сформулювати такі висновки: проблема оцінювання розвитку високотехнологічного експорту включає питання концептуального обґрунтування поняття «високотехнологічний товар», його декомпозиції на основі існуючих систем класифікації продуктів для статистичного обліку та економічного аналізу, кількісних показників і джерел інформації з метою моніторингу та державного регулювання; існуючі у світовій практиці підходи до оцінювання розвитку високотехнологічного експорту доцільно класифікувати за рівнем дослідження, сутнісним параметром високо технологічності продукції та виробництва, глибиною дослідження, метою його проведення та типом інформаційних джерел.

### **Література**

1. *Козловський І.В.* Підходи до оцінки технологічної конкурентоспроможності країн в умовах швидкого розвитку високих технологій // *Економіка і бізнес.* — №4. — 2012 — С. 51—56.

2. *Борисова М.С.* Инновационно-технологический фактор в становлении и развитии «новой экономики» Германии: автореф. на соиск. уч. степ. канд. эк. наук / М.С. Борисова. — М., 2011. — 29 с.

3. OECD Hand book on Economic Globalization Indicators. OECD. 2005

4. *Loschky A.* (2010) Reviewing the nomenclature for high-technology — the sectoral approach of European Communities. Available at: <http://publications.jrc.ec.europa.eu>

5. Eurostat (2014) Eurostat indicators of High-tech industry and knowledge — intensive services, January 2014. Annex 3 — High-tech aggregation by NACE Rev.2. Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

6. Eurostat (2014) Eurostat indicators of High-tech industry and knowledge — intensive services, January 2014. Annex 5 — High-tech aggregation by SITC Rev. 4 High-technology products. Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

7. *Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.Б. Кальченко.* Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.

8. *И. Гурова.* Високотехнологичный экспорт СНГ: проблема измерения // *ЕЭИ.* — №4 (25). — Ноябрь 2014. — С. 31—46.

### **References**

1. *Kozlovs'kyj I.V.* Pidhody do ocinky tehnologichnoi' konkurento-spromozhnosti kra'i'n v umovah shvydkogo rozvytku vysokyh tehnologij // *Ekonomika i biznes.* — №4. — 2012 — P. 51—56.

2. *Borysova M.S.* Ynnovacyonno-tehnologicheskyy faktor v stanovlenyy u razvytyu «novoy ekonomyy» Germanyy: avtoref. na soysk. uch. step. kand. ek. nauk / M.S. Borysova. — M., 2011. — 29 p.

3. OECD Hand book on Economic Globalization Indicators. OECD. 2005.
4. *Loschky A.* (2010) Reviewing the nomenclature for high-technology — the sectoral approach of European Communities. Available at: <http://publications.jrc.ec.europa.eu>
5. Eurostat (2014) Eurostat indicators of High-tech industry and knowledge — intensive services, January 2014. Annex 3 — High-tech aggregation by NACE Rev.2. Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
6. Eurostat (2014) Eurostat indicators of High-tech industry and knowledge — intensive services, January 2014. Annex 5 — High-tech aggregation by SITC Rev. 4 High-technology products. Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
7. *T.M. Tsigankova, L.P. Petrashko, T.B. Kal'chenko* Mizhnarodna torgivlja: Navch. posibnyk.- K.:KNEU, 2001 — 488 p.
8. *Y. Gurova.* Visokotehnologychij eksport SNG: problema yzmerenyja. — ЕЭУ. — №4 (25). — nojabr' 2014. — P. 31—46.

УДК 338.439.02:631.57

**Войчак Д. А.,**

здобувач кафедри міжнародної  
економіки ДВНЗ «КНЕУ  
імені Вадима Гетьмана»

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОБЛЕМИ**

**Voychak D. A.,**

candidate for a degree of the International  
Economics Department, Kyiv National  
Economic University named after Vadym Hetman

## **CONCEPTUAL DIRECTIONS OF SOLVING THE GLOBAL FOOD PROBLEM**

АНОТАЦІЯ. Досліджено теоретичні підходи до трактування сутності продовольчої безпеки. Проаналізовано сучасний рівень продовольчої безпеки в світі, на основі показника виробництво зерна на душу населення. Визначено основні аспекти, що характеризують глобальну продовольчу безпеку. Ґрунтовно досліджено фактори зростання цін на сільськогосподарські сировинні товари в розрізі країн. Окреслено основні напрямів реалізації концепції економічного розвитку з урахуванням забезпечення продовольчої безпеки.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** продовольча безпека, глобальний ринок, виробництво зерна, ціни, сільське господарство, продовольство.

**ANNOTATION.** This article is devoted theoretical approaches to the interpretation of essence of food security. Modern food strength security in the world was analyzed on the basis of average grain production per capita. The main aspects were detected that characterize global food security. Factors of growth prices on agricultural commodities were thoroughly investigated across countries. The main directions of economic development concept were outlined based on food security.

**KEYWORDS:** food security, global market, production of grain, price, agriculture, food.

*Постановка проблеми.* Одна із найболючіших глобальних проблем сучасності — продовольча безпека. Питання забезпечення населення земної кулі продовольством залишалися актуальними впродовж усього розвитку людської цивілізації. Потенційний дефіцит продовольства є чи не найстарішим з усіх глобальних проблем, з якими людство зіткнулося на сучасному етапі свого розвитку, — вона обговорюється вже більше 200 років.

Постійний пошук адекватних механізмів вирішення продовольчої проблеми корелюється з трансформаціями моделей економічних взаємовідносин у світовому співтоваристві. Вирішення цього питання є викликом, а по суті трагедією сучасної цивілізації з її досягненнями в галузі науки і техніки, рівнем розвитку продуктивних сил, можливостями виробництва продуктів харчування, і вже кілька десятиліть знаходиться в центрі уваги світової спільноти.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Проблеми вирішення світової продовольчої безпеки досліджують вітчизняні і зарубіжні науковці В. Власов, П. Гайдучкий, О. Гойчук, А. Ішханов, У. Лиферт, Т. Осташко, О. Онищенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, А. Савельєва, О. Шпичак, В. Юрчишин, E. Vanhaute, A. Sen, O. Canuto, V. Babcock та інші. У більшості досліджень авторами розглядається загальна тенденція розвитку світового продовольчого ринку та його впливу на вирішення проблем глобальної продовольчої безпеки. Проте гострота цієї проблеми не зменшуються, тому проблеми формування глобального продовольчого ринку та забезпечення продовольчої безпеки потребують додаткового дослідження.

*Метою* нашого дослідження стало обґрунтування основних факторів формування і напрямів вирішення глобальної продовольчої проблеми.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Прояви глобальної продовольчої проблеми існували впродовж багатьох десятиліть.

Саме тому в 1945 році було створено ФАО (FAO — Food and Agriculture Organization), а в 1972 році було написано доповідь Римському клубу «Межі росту». На початку XXI ст. став очевидним той факт, що зниження цін на продовольство не відбудеться ніколи, вартість продуктів харчування продовжить зростати, оскільки усі ліміти для нарощування виробництва продовольства вичерпані.

Сучасна ситуація у світі характеризується, з одного боку, наявністю величезною кількістю, що голодують у країнах третього світу, з іншого, надмірним виробництвом продуктів харчування в розвинених державах, де проживає не більше 20 % населення планети. Країни, що розвиваються, нездатні забезпечити населення власним продовольством відповідно до фізіологічних норм живлення, вимушені імпортувати його в обмін на стратегічні матеріальні ресурси, дорогоцінні метали і значні політичні поступки.

Спочатку продовольча проблема в економічній науці була синонімом поняття «голод» і визначалася як «раптовий дефіцит продуктів харчування, викликаний природними катаклізмами (посуха, повінь) або екологічними катастрофами (виверження вулканів, епідемії)» [1, с. 50].

Ми підтримуємо думку А. Савельєвої, що в сучасному вимірі під глобальною продовольчою проблемою слід мати на увазі ріст цін на продукти харчування, який примушує голодувати найбільш вразливі верстви населення у більшості країн світу [2, с. 566].

Ще у 80-х роках минулого століття А. Сен зазначав, що причини голоду слід шукати не в недостатній кількості вироблюваного світом продовольства на душу населення, а в ситуаціях так званих «провалів прав користування» («entitlements failures»), коли навіть при достатній кількості продовольчих ресурсів люди не можуть скористатися ними [3, с. 760].

Підтверджуються ці тези тридцятирічної давності і сучасними статистичними даними. Зокрема, одним із найважливіших показників продовольчої безпеки держави є виробництво зерна на душу населення. Мінімально допустиме, за даними ФАО, значення цього показника — 230 кг на душу населення [4]. Традиційно вважається, що виробництво 500 кг зерна на душу населення — це поріг продовольчої безпеки країни. За даними ФАО, загальне виробництво зернових на всіх континентах складало 1850 млн т у 2011—2012 сільськогосподарському маркетинговому році, з них 956 млн т (51,7 %) — пшениця. Запас зернових у світовому масштабі склав 366 млн т або 19,8 % від світового споживання цієї

культури. Виробництво на душу населення складає 263,6 кг, що вище мінімально прийняттого показника.

Ці дані зайвий раз підтверджують, що при проведенні виваженої продовольчої політики світових запасів зерна на даний момент вистачить, щоб прогодувати усе населення планети. Тобто на даний момент у світі немає такого дефіциту продуктів, який може пояснити таку велику кількість голодуючих людей.

В якості основної характеристики глобальної продовольчої проблеми можна привести висловлювання Ж. Ширана, виконавчого директора Всесвітньої продовольчої програми ООН, який вказує, що незважаючи на значний ріст виробництва продовольства у світі ми вимушені констатувати, що сьогодні голодують більше, ніж коли б те не було. Ми викладаємо на полиці супермаркетів продукти, але люди просто не можуть собі дозволити їх купити» [5, с. 7].

За даними організації по продовольству та сільському господарству ООН (FAO) сьогодні в країнах, що розвиваються, налічується більше 800 млн людей, що страждають від недоїдання. Щорічно з голоду помирають 30 млн чоловік, з яких 6 млн — діти. Це означає, що кожні 5 секунд на Землі з голоду помирає одна дитина. Проте у світі немає такого дефіциту продуктів, який міг би пояснити цю катастрофу [6, с. 4].

Організація по продовольству та сільському господарству ООН (FAO) як спеціалізована міжнародна організація, розглядає продовольчу безпеку як глобальний феномен. В інтерпретації FAO, під продовольчою безпекою розуміється ситуація, в якій усі люди у будь-який час мають доступ до достатньої кількості безпечних і поживних продуктів задля забезпечення своїх потреб і переваг в їжі для активного і здорового життя. При цьому FAO виділяє чотири аспекти, що характеризують продовольчу безпеку [7]:

- наявність їжі — наявність достатньої кількості продуктів харчування належної якості, що поставляються національними або імпортними виробниками (у тому числі гуманітарна допомога);
- доступність харчування — доступ індивідів до ресурсів, необхідних і достатніх для отримання продуктів харчування для збалансованого раціону;
- раціональність використання продовольства — задоволення усіх фізіологічних потреб організму за допомогою збалансованого харчування;
- стабільність — відсутність ризиків втрати доступу до продуктів харчування у найближчому майбутньому.

Частина дослідників, що займаються проблемами продовольчої безпеки, дотримується навіть тієї думки, що цей термін має на увазі безперервне постачання населення країни суто вітчизняними товарами, тобто держава не повинна залежати від зовнішніх постачальників продуктів харчування [8, с. 141].

Ще на одному важливому аспекті наголошує О. Canuto, який вказує, що на існування глобальної продовольчої проблеми вказує і фактор «агфляції», тобто швидкого здороження продовольства відносно традиційно сировинних товарів, саме це, на думку дослідника, дає право вважати продукти харчування одними з локомотивів інфляції в світі [9].

Таким чином, продовольча проблема на даний момент полягає не в тому, чи зможе Земля зробити потрібну кількість продуктів харчування для свого збільшеного населення, а в тому, чи вдасться задовольнити в найближчі десятиліття потреби людства саме в тих продуктах харчування, попит на які буде нависооимим, і чи можна буде здійснити це за розумними цінами, які будуть адекватні прибуткам відносно бідних шарів суспільства багатьох країн [10, с. 8].

У 80-х—90-х роках ХХ століття світові ціни на продукти харчування в реальному вираженні знижувалися, в з 2002 році вони почали рости, до 2011 року Індекс продовольчих цін (ІПЦ) ФАО більш ніж у два рази перевищив показники 20002—2002 років (рис. 1).

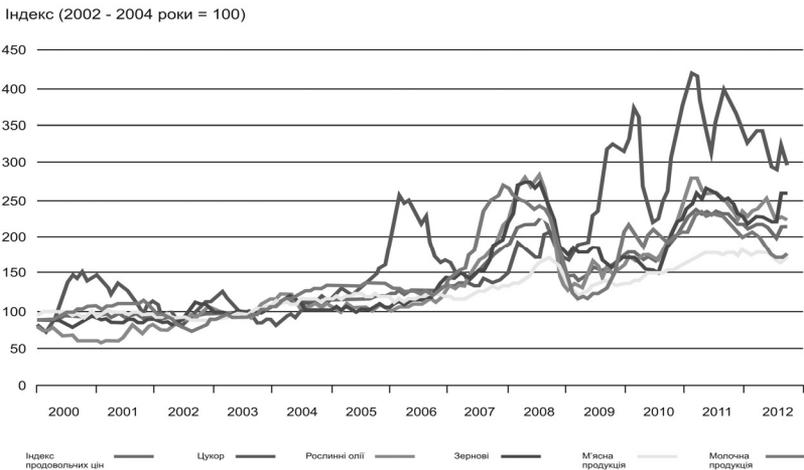


Рис. 1. Індеси продовольчих цін ФАО та індеси цін на його складові

Найвагомішим є той факт, що реальні ціни залишалися вище за свій попередній низький рівень упродовж більше десяти років поспіль. Це є найтривалішим безперервним циклічним періодом росту реальних цін за останні 50 років. Не дивлячись на те, що світові продовольчі ціни трохи знизилися в порівнянні зі своїм найвищим рівнем 2011 року, вони все ще істотно перевищують свої середні історичні значення, при цьому ціни на зернові знову вирости в середині 2012 року.

У 2010 році і початку 2011 року з цін на сировинні товари, що враховуються в ІІЦ ФАО, найбільше вирости ціни на цукор, рослинні олії і зернові. Волатильність цін на цукор була навіть сильнішою, ніж волатильність цін на інші сировинні товари, що враховуються в Індексі. Ціни на м'ясо вирости в найменшій мірі і не були схильні до таких очевидних коливань. Ціни на молочну продукцію залишалися нижче за середні показники ІІЦ з кінця 2010 року і помітно знизилися в останні місяці. За Сільськогосподарським прогнозом ОЕСР-ФАО на 2012—2021 роки світові ціни на сировинні товари в наступному десятилітті залишаться на досить високому рівні [11].

З 2000 року споживчі ціни на продовольство зростали швидше, ніж споживчі ціни в цілому практично в усіх 166 країнах, по яких систематизуються дані в ФАО. Показники інфляції продовольчих цін перевищували показники інфляції споживчих цін у цілому на 10 відсоткових пункти в 73 країнах, на 20 відсоткових пунктів у 55 країнах і на 30 відсоткових пунктів в 12 країнах. Приклади окремих країн свідчать про те, що особливо високою інфляція цін на продовольство була в таких країнах, як Китай, Руанда і Таїланд (рис. 2).

В основі зростання цін на сільськогосподарські сировинні товари лежать багато факторів, найсуттєвішими з яких є ріст чисельності і прибутків на душу населення, міграція в міста і пов'язані з цим зміни режимів живлення в країнах, що розвиваються; викликані зміною погодних умов, порушення виробничих циклів, пов'язані з торговою політикою потрясіння і зростаючий попит на початкову сировину для біопалива. Ведуться також суперечки відносно ролі спекулятивної торгівлі як чинника, що лежить в основі волатильності цін. Ці чинники у поєднанні з ростом обмежень, пов'язаних з природними ресурсами, породжують питання щодо спроможності глобальної сільськогосподарської системи відповідати зростаючому попиту.

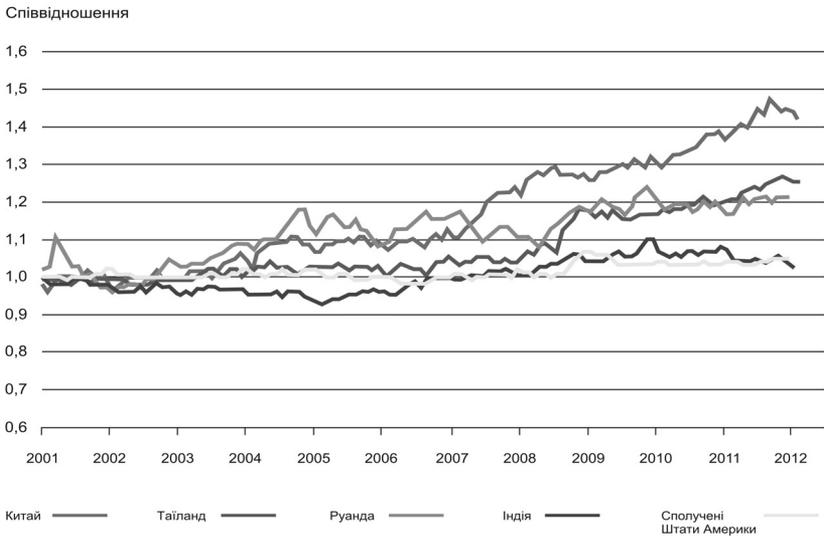


Рис. 2. Споживчі ціни на продовольство по відношенню до всіх цін по окремим країнам

Високі ціни на продовольство не стали, як виявилось, сприятливою можливістю для сільськогосподарських виробників країн, що розвиваються. Вони не скористалися цією можливістю для інвестування засобів, збільшення обсягу виробництва і підвищення продуктивності праці, оскільки ефект високих цін їх не досяг, їх доступ до фінансово прийнятних засобів виробництва був обмежений, в їх розпорядженні були лише слабкі технології, були відсутні необхідна інфраструктура і інституціональна база, а деякі заходи політичного реагування (наприклад, контроль цін і зниження тарифів) фактично скоротили стимули.

Саме тому одним із найважливіших напрямів реалізації концепції економічного розвитку будь-якої країни є завдання забезпечення продовольчої безпеки, яка включає гарантування стабільного продовольчого забезпечення, а також підтримку обсягів сільськогосподарського виробництва, що забезпечують продовольчу незалежність. Вона залежить як від макроекономічної ситуації, ефективності громадського виробництва і прибутків населення, так і від розвитку національного агропродовольчого сектора економіки.

Таким чином, очевидно, що існуюча система виробництва і розподілу продовольства, заснована на торговельній взаємозале-

жності, глибокій спеціалізації, інтегруванні з волатильними ринками вуглеводнів і поширенні фінансових спекуляцій, не є стабільною. Крім того, агропродовольчі системи країн змінюються в результаті динамічної взаємодії низки екологічних, соціальних і економічних факторів, у тому числі глобальних змін навколишнього середовища, урбанізації, інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, його концентрації, вертикальної інтеграції та координації, індустріалізації, дерегулювання і лібералізації економіки.

**Висновки.** Єдиним реальним шляхом вирішення проблеми забезпечення населення будь-якої країни необхідним раціоном харчування (як за кількістю, так і за поживністю продовольства) полягає в розвитку власного сільського господарства, перш за все там, де воно становить основу економіки і де брак їжі відчувають у першу чергу самі селяни.

Але і в країнах, здатних оплачувати імпорт недостатніх власних продуктів харчування, сільське господарство потребує підтримки та захисту, якщо через об'єктивні природно-кліматичні умови його розвиток виявляється набагато більш трудо-, капітало- та енергоємним, ніж у конкурентів на світовому ринку. Для цього є економічні і політичні підстави: забезпечення продовольчої безпеки, запобігання загрози безробіття, надмірної урбанізації, нерівномірності господарського освоєння території і запус-тіння історично освоєних районів [12, с. 11].

Необхідно забезпечити баланс між захистом споживачів від вищих цін на продовольство і підтримкою стимулів до інвестицій у підвищення продуктивності і до реакції у відповідь з боку пропозиції. Заходи політики мають бути адресними, такими, що не чинять деформуючої дії і позитивно впливають на інвестиції в сільське господарство. Багато країн, що розвиваються, потребують міжнародної підтримки для подолання бюджетних обмежень і для вироблення і проведення належної політики. Розвиненим країнам також слід розглянути питання дії їх сільськогосподарської, торгової і енергетичної політики на світові ціни на продовольство і на його доступність.

## **Література**

1. *Vanhaute E.* From Famine to Food Crisis: What History Can Teach us about Local and Global Subsistence Crises // *Journal of Peasant Studies.* — 2011. — 38.1

2. *Савельева А.В.* Роль продовольственной проблемы в современной мировой экономике / А.В. Савельева // Экономический журнал ВШЭ . — №3. — 2010 — С. 563—580.
3. *Sen A.* Development: Which Way Now? // The Economic Journal. — 1983. — Vol. 93. — № 372.
4. The official website of the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) URL: [http://www.fao.org/index\\_ru.htm](http://www.fao.org/index_ru.htm)
5. Introducción A La Crisis Alimentaria Global // GRAIN, Entrepueblos y la Campaña «No te Comas el Mundo», 2008.
6. *Ишханов А.В.* Мировая продовольственная проблема: анализ и прогноз // Экономика: теория и практика. —2011. — №1. — С. 3—8.
7. An Introduction to the Basic Concepts of Food Security. FAO, 2008.
8. *Лиферт У.М.* Продовольственная безопасность России вне опасности / Круглый стол по вопросам продовольственной и аграрной политики. — М.: Московское представительство Ситезенс-Нетуорк, 1996. — № 1. — С. 15—21.
9. *Canuto O.* Global Agflation, Energy Security and Bio-fuels // Latin America EconoMonitor. 2008. 23 February
10. *Babcock B.A.* Charting Growth in Food Demand // Iowa Ag Review. — 2008. — Vol. 14. — № 3.
11. Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства — Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций — Рим, 2012 [Электронный документ] — Режим доступа: <http://www.fao.org/catalog/inter-e.htm>
12. *Кірова Л.* Організаційно-економічні засади розвитку світового сільськогосподарського ринку в сучасних світо господарських умовах / Л. Л. Кірова [Електронний документ] — Режим доступу: [http://old-bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/3\\_6.pdf](http://old-bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/3_6.pdf)

## **Reference**

1. *Vanhaute E.* From Famine to Food Crisis: What History Can Teach us about Local and Global Subsistence Crises// Journal of Peasant Studies. — 2011. — 38.1
2. *Saveleva A.V.* Rol prodovolstvennoi problemy v sovremennoi mirovoi ekonomyke / A.V. Saveleva // Ekonomychesky zhurnal VShE . — №3. — 2010 — S. 563—580.
3. *Sen A.* Development: Which Way Now? // The Economic Journal. — 1983. — Vol. 93. — № 372.
4. The official website of the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) URL: [http://www.fao.org/index\\_ru.htm](http://www.fao.org/index_ru.htm)
5. Introducción A La Crisis Alimentaria Global // GRAIN, Entrepueblos y la Campaña «No te Comas el Mundo», 2008.
6. *Yshkhanov A.V.* Myrovaia prodovolstvennaia problema: analiz y prohnaz // Ekonomyka: teoryia y praktyka. — 2011. — №1. — S. 3—8.
7. An Introduction to the Basic Concepts of Food Security. FAO, 2008.

8. *Lyfert U.M.* Prodovolstvennaia bezopasnost Rossyy vne opasnosti / Kruhlyi stol po voprosam prodovolstvennoi y ahrarnoi polytyky. — M.: Moskovskoe predstavitelstvo Sytezens-Netuork. — 1996. — № 1. — S. 15—21.

9. *Sanuto O.* Global Agflation, Energy Security and Bio-fuels // Latin America EconoMonitor. 2008. 23 February

10. *Babcock B.A.* Charting Growth in Food Demand // Iowa Ag Review. — 2008. — Vol. 14. — № 3.

11. Polozhenye del v oblasti prodovolstvyia y selskoho khaziaistva — Prodovolstvennaia y selskokhoziaistvennaia orhanyzatsyia ob'edynennykh natsyi — Rym, 2012 [Elektronnyi dokument] — Rezhym dostupa: <http://www.fao.org/catalog/inter-e.htm>

12. *Kirova L.* Orhanizatsiino-ekonomichni zasady rozvytku svitovoho silskohospodarskoho rynku v suchasnykh svito hospodarskykh umovakh / L. L. Kirova [Elektronnyi dokument] — Rezhym dostupu: [http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/3\\_6.pdf](http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/3_6.pdf)

УДК 336.7

**Співак І.В.,**

к.е.н., заступник начальника управління — начальник відділу макроекономічного аналізу та короткострокового прогнозування, Національний банк України

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ВАЛЮТНОГО МЕХАНІЗМУ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**Spivak Inna,**

Ph.D., Deputy Head of Division — Head of Section of Macroeconomic Analysis and Short-term forecasting, National Bank of Ukraine

## **CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF DEFINING THE ESSENCE OF THE MONETARY MECHANISM IN THE GLOBAL ECONOMY**

АНОТАЦІЯ. Дедалі більше зростання ролі і значення валютних відносин, яке зумовлене поглибленням інтернаціоналізації виробництва,

капіталу та розвитку глобалізаційних процесів, призводить до пошуку нових механізмів відстоювання національних економічних інтересів. Валютний механізм при цьому є одним із найефективніших і найдієвіших, що дозволяє використовувати його інструменти часто та оперативно. Однак структурні елементи валютного механізму у глобальній економіці та на національному рівні є відносно різними, що потребує додаткового їх вивчення.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** валютний механізм, глобальна економіка, генеза валютного механізму, валютні стратегії, інструменти валютного механізму.

**ANNOTATION.** Increasingly, the growing role and importance of exchange relations, which is caused by the deepening internationalization of production, capital and the development of globalization, leading to the search for new mechanisms to defend national interests. The exchange mechanism with one of the most effective and efficient, which makes it suitable tools often and quickly. However, the structural elements of the exchange rate mechanism in the global economy and national level are relatively different, requiring additional study them.

**KEYWORDS:** monetary mechanism, global economy, genesis of the monetary mechanism, currency strategies, instruments of monetary mechanism.

**Постановка проблеми.** Дедалі більше зростання ролі і значення валютних відносин, яке зумовлене поглибленням процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації виробництва і капіталу в усіх сферах господарського життя; глобалізацією економічного розвитку сучасного суспільства, необхідністю спільного розв'язання усіма учасниками світового співтовариства гострих економічних, соціальних та екологічних проблем; формуванням нової системи міжнародного поділу праці; домінуванням у системі світового господарства ринкових структур, інституцій та інструментів, призвело до збільшення впливу валютного механізму, що виступає одним із найголовніших чинників трансформаційних перетворень як у країнах, так і в світі загалом. Добре розроблена стратегія використання валютного механізму у поєднанні з макроекономічною політикою забезпечує фундамент для подальшого економічного розвитку та інтеграції у глобальну економіку.

**Постановка завдання.** Дещо перефразувавши слова Дж. Сороса, можна сказати, що саме валютний механізм створює одну з проблем функціонування світової фінансової системи, яка є органічною єдністю світових валютних, фондових, кредитних і страхових ринків. Разом з тим, вивчення і теоретичне осмислення валютного механізму дозволяє визначати його як рушійну силу, що використовується для забезпечення національних інтересів у геоекономічному просторі.

*Основна частина.* Власне термін «механізм» найкомплексніше було подано ще в Енциклопедичному словнику Ф. Брокгауза та І. Єфрона, в якому зазначається: «Механізм — сукупність тіл, що обмежують свободу руху один одного взаємним опором настільки, що всі точки такої системи здатні описувати тільки цілком певні криві (траєкторії). ...Механізм служить для передачі і перетворення руху» [7]. Ширше поняття механізму — це послідовність станів, процесів, які визначають собою будь-яку дію, явище. У свою чергу, у вітчизняній і світовій науці при аналізі здійснення заходів валютного регулювання, використання інструментів при проведенні валютної та загалом монетарної політики часто використовується поняття валютного механізму, однак бачення стосовно нього є різноаспектним.

Як складова частина інституційної архітектури монетарної політики валютний механізм відіграє важливу роль у вирішенні проблеми комунікації центрального банку із суспільством, у формуванні стійких очікувань економічних агентів і підвищенні їх довіри до дій монетарної влади як необхідної умови ефективної реалізації валютної політики.

У дослідженнях валютного механізму все частіше використовується підхід теорії ігор [10], на підставі яких розроблено ряд принципів структурування і функціонування валютного механізму, врахування яких надає останньому єдність і цілісність, забезпечує комплексність його регулюючої дії і органічне включення в інституційну архітектуру монетарної політики. Це принципи відкритості та прозорості, визначеності, адекватності, принципи використання раціональних стимулів і стратегічної спряованості.

Валютний механізм виступає інструментом реалізації не лише валютної політики, а загалом монетарної і має бути, відповідно, підпорядкований загальним економічним закономірностям функціонування економічного механізму і включений у систему управління економікою та її зовнішніми зв'язками.

Зміст валютного механізму об'єктивно зумовлено суттю охоплених ним валютних і монетарних загалом відносин, закономірностями їх розвитку та роллю в процесі суспільного відтворення, що одночасно призводить до модифікації глобальної економіки у глобальну монетарну економіку; відмінними рисами економічного та інституційного устрою суспільства, що дозволяє використовувати його в процесі забезпечення національного економічного інтересу; відносинами між державними інституціями та економічними агентами в межах формування світової фінансової архітектури. Крім того, валютний механізм спрямований на реалізацію

лізацію політичних, соціальних та економічних орієнтирів, визначення цілей і способів їх досягнення (рис. 1).



Рис. 1. Валютний механізм

*Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження*

Визначення валютного механізму вибудовується через фінансовий механізм, як системоутворюючий, у поєднанні із валютним регулюванням.

Валютному механізму властиві загальні риси економічного/фінансового механізму: системність, структурованість, узгодженість, стратегічна підпорядкованість структурних елементів, постійна взаємодія з економічним/фінансовим середовищем, відкритість потокам інформації, здатність до відновлення і розвитку. Крім того, валютний механізм має свою специфіку, однак він не виходить за рамки фінансового механізму.

І хоча єдине визначення фінансового механізму відсутнє — серед розмаїття визначень і підходів найбільшої уваги заслуговують два аспекти до розуміння суті «фінансового механізму». Перший полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування безпосередньо фінансів, тобто організаційного відображення фінансових відносин (О. Ковалюк [5], Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева [9] та ін.). Другий

підхід розглядає фінансовий механізм як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан і розвиток суб'єкта господарювання (І. Бланк [3], М. Артус [1], І. Балабанов [2], А. Літовських та І. Шевченко [6] й ін.).

У структуру механізму входять п'ять взаємозалежних елементів: метод (спосіб дії фінансових відносин на господарський процес), важіль (прийом дії фінансового методу [6]), правове (законодавчі акти, постанови, накази, циркулярні листи та інші правові документи органів управління), нормативне (інструкції, нормативи, норми, тарифні ставки, методичні вказівки та роз'яснення тощо) та інформаційне (різного роду та виду економічна, комерцій-на, фінансова та інша інформація) забезпечення.

Таким чином, систематизуючи запропоновані підходи можна виокремити складові, які притаманні валютному механізму: це інструменти (алгоритм, що використовується для впливу на об'єкт: його зміни або вимірювання з метою досягнення корисного ефекту [4]), інституції, інформаційне й нормативно-правове забезпечення.

Водночас глобальний рівень функціонування валютного механізму дещо відрізняється від внутрідержавного. Так, на глобальному рівні не можуть існувати інституції, які б чітко визначали, регламентували та контролювати дію валютного механізму, оскільки сама глобалізація вже розуміє під собою відсутність меж. Інструментами валютного механізму функціонування глобальної економіки виступають ті інструменти валютної та загалом монетарної політики загальнодержавного рівня, що мають суттєвий зовнішній вплив і можуть змінювати глобальну архітектуру, а саме: валютний курс, процентна ставка та норми валютного регулювання. Валютне регулювання в даному випадку розглядається саме як інструмент механізму, оскільки виступає сукупністю законодавчих норм і економічних заходів, що реалізуються державними органами з метою формування і вдосконалення національної валютної системи країни з урахуванням структури принципів світової валютної системи, забезпечення валютної стабільності і ефективного формування механізму валютно-фінансових взаємовідносин з іншими країнами [8].

Крім того, враховуючи, що валютний механізм, як уже зазначалося, виступає складовою частиною інституційної архітектури монетарної політики, йому притаманні й принципи монетарної політики — це відкритість, прозорість, визначеність, адекватність, використання раціональних стимулів, стратегічна спрямованість. У свою чергу, напрям і поставлені цілі використання

інструментів валютного механізму визначають валютну стратегію поведінки держави у глобальній економіці — егоцентризму, різновекторності, атараксизму, раціоналізму, конструктивізму та девіантності.

Узагальнюючи підходи щодо виокремлення складових валютного механізму, а також визначення суті механізму як послідовності змінних станів, процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище, дозволяють нам розглядати валютний механізм як послідовність дій із використанням інструментів монетарної трансмісії прямого та непрямого впливу (зокрема, валютного курсу та процентної ставки) і норм валютного регулювання, які спрямовані на реалізацію політичних та економічних завдань через сформовану стратегію для досягнення поставлених цілей.

З іншого боку, варто усвідомлювати, що під впливом зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних факторів у глобальній економіці, а також при зміні напряму економічного інтересу держави на світовій арені, ті чи ті структурні елементи валютного механізму (інструменти, принципи, стратегії) можуть виступати домінуючими або ж навпаки — не функціонувати взагалі. Таку динаміку можна прослідкувати, поділивши її на одинадцять періодів, починаючи ще з часів Римської імперії, коли валюта почала відігравати роль не просто мірила вартості, а брати участь у міждержавних стосунках та обростати новими формами (табл. 1). Зокрема, перші монети існували ще в VI ст. до нашої ери в Анатолії в царстві Лідія. Близько 550 року до н.е. цар Крез викарбував металеві монети з електрума — природного сплаву золота і срібла, що містила 98 % золота [11]. Однак функціонування валютного механізму можна рахувати від часів Римської імперії з 310 року нашої ери, коли була введена нова золота монета — солідус, яка зберегла свою цінність недоторканою протягом семи століть і дозволила розвивати торгівлю відносини із висхідними містами Північної Італії, як Флоренція і Ломбардії, а з часом допомогла повернути комерцію і в епоху Відродження, що спричинило розширення на північ і захід у період зростання Англії, Голландії, Франції, Іспанії та Португалії, де починається історія сучасної валютної системи і банківської справи. Основним принципом функціонування тодішнього валютного механізму була стратегічна спрямованість, яка підкріплювалася стратегією егоцентризму, хоча яскраво виражений інструмент був відсутній.

Таблиця 1

## ГЕНЕЗА ВАЛЮТНОГО МЕХАНІЗМУ

№	Період	Назва періоду	Інструменти			Принципи					Стратегії						
			валютний курс	процентна ставка	норми валютного регулювання	вдєржитість	прозорість	визначеність	адекватність	використання раціональних стимулів	стратегічна спрямованість	егоцентризм	різновекторність	атаканизм	раціоналізм	конструктивізм	девіантність
1	310 рік — VIII ст.	Римська імперія	—	—	—	—	—	—	—	—	+	+	—	—	—	—	—
2	1135 — 1670	Венецянська ера	+	—	—	—	—	—	—	—	+	+	—	—	—	—	+
3	1674 — 1780	Створення центральних банків	+	—	—	—	—	+	—	+	+	+	+	—	—	—	+
4	1792 — 1816	Біметалевий стандарт	+	—	—	—	—	+	+	+	+	+	—	—	—	—	+
5	1816 — 1843	Розвиток світової торгівлі	+	—	—	—	—	+	+	+	+	+	—	+	—	—	+
6	1844 — 1870	Нова дисконтна політика	+	+	—	—	—	+	+	+	+	+	—	+	—	—	+
7	1870 — 1913	Золотий стандарт	+	+	—	—	—	+	+	+	+	+	—	+	—	—	+
8	1925 — 1939	Міжвоєнний період	+	+	—	—	—	+	+	+	+	+	—	+	—	—	+
9	1944 — 1972	Бреттон-Вудська система	+	+	+	+	—	+	+	+	+	+	—	+	—	—	+
10	1973 — 1989	Кінгстонська система	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	—	+	—	—	+
11	1990 — до тепер	Монетарна економіка	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

*Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження*

Наступний період можна рахувати із появою конкурентоспроможного портового міста Венеції, який поступово став визначним центром торгівлі, банківської справи і грошей на Заході. Перша державна установа, яка нагадує сучасний банк, з'явилася у Венеції в 1135 році. У 1284 році Венеція випустила свою першу золоту монету — дукат, який став еталоном європейської чеканки протягом наступних 500 років. У валютному механізмі з'являється перший інструмент — валютний курс, а стратегія егоцентризму вивела Венецію на новий щабель розвитку на фоні якого девіантна позиція Константинополя змусила його відійти на задній план.

У 1560 році в Англії Елізабет I перекарбовує свою валюту для того, щоб відновити репутацію англійської валюти після її значного падіння у попередні роки і тим самим зберігає її відносну стабільність ще на довгі роки [12].

Наступний період характеризується ускладненням роботи товарних і фінансових ринків і відповідно необхідності змін у монетарній політиці, результатом чого стало створення центральних банків, зокрема в 1674 році — Банк Швеції та в 1694 році — Банк Англії.

Після Столітньої війни Вестфальський мир (1648 року) встановив право кожного монарха здійснювати повну владу над своєю територією відстоювати так званий сьогодні принцип суверенітету. З XVI ст. Європа переживає підйом національної державності — формуються вже конкретні території зі своїми кордонами, які були захищені постійними арміями; проводяться зустрічі з питань закордонних справ, торгівлі та комерції один з одним. Метою державної політики став протекціонізм, який генерував притік злитків, заохочуючи вітчизняне виробництво і перешкоджаючи ввезення товарів за рахунок тарифів і митного контролю. У результаті валютний механізм на даному етапі отримав принцип визначеності та використання раціональних стимулів, а новою стратегією стала різновекторність.

У 1792 році після американської війни за незалежність США ввели біметалевий стандарт і продовжували використовувати цей режим до громадянської війни. При біметалевій системі необхідна достатня кількість золота і срібла для підтримки резервних паперових грошей, а також встановлення паритету між золотом і сріблом. У XVIII ст., наприклад, співвідношення було 1 унція золота до 15 унцій срібла [13]. Відповідно валютний механізм отримує новий принцип — адекватність.

Однак однією з проблем біметалевого стандарту стають значна кількість воєн, що не дозволяла країнам повноцінно використовувати усі позитивні сторони такого режиму, а оскільки була необхідність постійно додруковувати власну валюту для фінансування воєн, утримуючи при цьому жорсткою бюджетну дисципліну, що призвело до викривлення і використання змішаних режимів, в основі яких лежав валютний механізм, базований на стратегіях адекватності та егоцентризму.

З іншого боку, період 1816—1843 років характеризується домінуючою ідеологією меркантилізму, яку застосовували Англія та Франція. Уряд став брати активну участь в економіці з метою

збільшення експорту та обмеження імпорту: промисловість була організована в гільдії і монополії, виробництво і комерція стає усе більш регульованими, знижено внутрішні бар'єри у торгівлі, зменшено внутрішні тарифи. Франція стала виступати в якості основної континентальної держави, а Англія стала домінуючою морською і міжнародною торговою. Причому Англія почала вперше використовувати валютну стратегію раціоналізму, яка на фоні політичної стабільності в поєднанні з демократичними реформами та розвитком банківської справи призвели до того, що вона зуміла нав'язати свій порядок міжнародної валютної системи — золотий стандарт у 1844 році.

Новий період з 1844 по 1870 роки характеризується трьома особливостями: по-перше — міжнародна фінансова система залишалася незмінною, а лише в 1870 році були закладені основи майбутньої глобалізованої архітектури; по-друге — три фінансові кризи мали місце в ці роки (в 1847, 1857 і 1866 роках); по-третє — відбулося два потрясіння на ринку попиту банківських металів (відкриття золотих копалин у Каліфорнії та Австралії в кінці 1840-х років, і срібла — штат Невада наприкінці 1860-х років), що в результаті призвело до народження міжнародного золотого стандарту на початку 1870-х рр.. Крім того, збільшується роль процентної ставки, яка дозволяє визначати ступінь інтегрованості ринків, а також з'являється так звана тіньова процентна ставка, яка відображає реальний стан на ринку за відсутності прямого банківського регулювання. Таким чином, у даний період валютний механізм отримав новий інструмент — процентну ставку, яка була досить дієвою і відображала процеси, що відбувалися на ринку.

Після Англії та десятилітньої громадянської війни, яка призвела до зростання інфляції, у 1875 році США вводять золотий стандарт [12]. Світові дисбаланси могли формуватися лише за рахунок розривів у торговельних балансах, що призводило до перекосів всередині економік, зокрема стиснення економіки, дефляційних процесів і падіння заробітної плати. Єдиною формою регулювання виступали власне економічні заходи, що забезпечували високу стабільність і відновлювали економічне зростання. У свою чергу, ціна золота залишалася постійною протягом тривалого періоду, що також підкріплювало економічну стійкість і дозволяло утримувати ціни, а й відповідно, купівельну спроможність національної валюти.

Міжвоєнний період характеризувався економічною нестабільністю через такі причини:

— висока інфляція у воюючих країнах і від них залежних призвела до глобальної інфляції, яка штовхнула ціни на високі рівні;

— зміна політичної карти світу внаслідок зникнення Австро-Угорської імперії, Османської імперії, розпаду Російської імперії і перетворення її у першу комуністичну державу, поява Австрії, Угорщини, Чехословаччини, Югославії, Сирії, Лівану, Трансйорданії, Іраку, Ірану та Китаю. Однак необхідність формування нових урядів, конституції, казначейства, випуску грошей, накопичення запасів золота, встановлення податкової політики, зробило їх слабкими і вразливими;

— перетворення США на великого гео-економічного та політичного гравця;

— відмова від золотого стандарту та період конкурентних девальвацій з метою торгової політики за принципом «знищ сусіда» призвели до значного падіння світової торгівлі;

— велика депресія у 1930—1939 роках, що призвела до стрімкого падіння виробництва (падіння ВВП країн у середньому на 30 %), доходів, зайнятості (рівень безробіття перевищував 25 %) [11], банкрутств банків, відтоку депозитів із банківської системи, стрімкого зростання реальних процентних ставок;

— урядова політика у такий період була прямо протилежною, яка мала б бути, тобто: замість збалансування своїх бюджетів уряди повинні були більше витратити і зменшувати податки; замість стримування реальних процентних ставок необхідно було врятувати банки і розширювати грошову масу; замість підвищення тарифів і девальвації своїх валют потрібно утримувати фіксованими обмінні курси, що сприятиме збільшенню вільної торгівлі.

У таких умовах використання інструментів валютного механізму було досить обмеженим, що стримувало його подальший розвиток і вдосконалення.

Створення нової форми міжнародної валютної системи внаслідок Бреттон-Вудської конференції у липні 1944 року переформувало і по-іншому стало сприймати інструменти валютного механізму, додавши принцип відкритості.

Враховуючи, що США були наддержавою у той період, долар США досяг унікального статусу міжнародного резервного активу, а країна отримала прибуток у формі сеньйоражу через значний світовий попит. Зі свого боку, необхідність втручання у роботу валютного ринку з метою накопичення міжнародних резервів призвело до активного використання країнами норм валютного регулювання.

Однак зловживання привілеєм майже неконтрольованої емісії долара США призвело до його девальвації та формування дефіциту платіжного балансу, що з часом і зламало саму систему.

У період з серпня 1971 року по липень 1973 світова економіка пережила значне потрясіння, а валюти Німеччини, Франції, Швейцарії, Великобританії і Японії були змушені ревальвувати більш ніж на 50 % [11]. Єдиним виходом з цієї ситуації став вільний ринок, тобто введення системи плаваючих валютних курсів за результатами Кінгстонської конференції, що ввело у валютний механізм принцип прозорості.

Однак підкріплений тиском фундаментальних факторів, зокрема поразки США у воєнних операціях, Сполучені Штати втратили контроль над світовою фінансовою системою, що призвело до зміни однополярного світу на багатополарний. У таких умовах країни Великої п'ятірки у 1985 році скоординували плавання своїх обмінних курсів і визнали процентні ставки як основний інструмент монетарної політики. Таким чином, у глобальній економіці все більше проявляється валютний фактор, який стає не посередником, а вагомим гравцем у світогосподарських процесах.

Система, яка діє на сьогодні, характеризується як монетарна економіка, в якій: використовуються плаваючі валютні курси, хоча центральні банки час від часу втручаються у ринок з метою корекції рівня та швидкості коливань обмінного курсу; відбувається контроль/таргетування за цінами на чітко встановленому рівні; еволюціонували форвардні та ф'ючерсні ринки разом з ринками похідних фінансових інструментів, що створили середовище стримувань і противаг. Фінансова, зокрема, валютна, складова стала провідною у глобальній економіці, а будь-які зміни у використанні валютного механізму призводять до змін у макроекономічній ситуації. Відповідно країни намагаються зайняти своє місце у глобальній економіці за допомогою економічної та політичної могутності, вибудовуючи дії на валютних стратегіях, серед яких з'являється атараксизм і конструктивізм. Тобто система гнучких валютних курсів, вільніші потоки капіталу і практика незалежної монетарної політики у глобальній економіці провокують подальші зміни у валютному механізмі.

**Висновок.** Визначення сутності валютного механізму за допомогою історичного та логіко-діалектичного методів дозволили прослідкувати еволюцію структурних елементів валютного механізму, а також сформувані його складові на сучасному етапі розвитку глобальної економіки. Валютний механізм на глобальному рівні окреслюється: його інструментами, принципами та страте-

гіями, які мають чітко сформовані цілі; відсутністю єдиної глобальної інституції, а лише національного (центрального банку) та регіонального (такі як Європейський центральний банк, МВФ, Світовий банк) рівня; наявністю нормативно-правового поля в межах національних законодавств і міжнародних договорів, що входять до системи валютного регулювання і на глобальному рівні виступають у якості інструменту валютного механізму.

### Література

1. *Артус М. М.* Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / Артус М. М. // Фінанси України. — 2005. — № 5 — С. 54–59.
2. *Балабанов И. Т.* Основы финансового менеджмента : учеб. пособие / И. Т. Балабанов. — М. : Финансы и статистика, 1998. — 477, [3] с.
3. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. — изд. 2-е, перераб. и доп. — К. : Эльга, Ника-центр, 2006. — 653, [3] с.
4. Велика радянська енциклопедія [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bse.sci-lib.com/>
5. *Ковалюк О.М.* Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): Монографія / О.М. Ковалюк. — Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. — 396 с.
6. *Литовских А.* Финансы, денежное обращение и кредит. Учебное пособие / А. Литовских, И. Шевченко. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. — 135 с.
7. Механизм // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона : в 86 томах (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890–1907. — Т. XIX. — С. 212–216.
8. *Опря А.* Фінансове право: Навчальний посібник / А.Т. Опря. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 248 с.
9. *Райзберг Б.* Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева. — М.: Инфра-М, 2007.
10. Forex [Electronic resource]. — Access mode: <http://forexaw.com/-TERMs/Money/Currencies/>
11. *Kenneth N. Matziorinis.* A Brief History of the International Monetary System. / Kenneth N. Matziorinis. — Economics Centre for Continuing Education McGill University. — Canada, Montreal, March 2006. — 27 p.
12. *Roy W. Jastram.* The Golden Constant: The English and American Experience 1560-2007. / Roy W. Jastram. — Edward Elgar Pub; No Edition Stated edition, June 2009. — 336 p.
13. *Ugolini Stefano.* The International Monetary System, 1844—1870: Arbitrage, Efficiency, Liquidity / Stefano Ugolini. — Graduate Institute of International and Development Studies. — Working papers from Norges Bank, 2010. — №23.

## References

1. Artus M. M. (2005) Financial mechanism in a market economy, *Finansy Ukrainy*, no 5. — P. 54–59.
2. Balabanov I. T. (1998) *Osnovy finansovogo menedzhmenta : ucheb. posobie* [Fundamentals of Financial Management], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
3. Blank I. A. (2006) *Finansovyj menedzhment: : ucheb. Kurs* [Financial Management], 2nd ed, Jel'ga, Nika-centr, Kyiv, Ukraine.
4. *Velyka radians'ka entsyklopediia* [Online], available at: <http://bse.sci-lib.com/>
5. Kovaliuk O.M. (2002) *Finansovyj mekhanizm orhanizatsii ekonomiky Ukrainy (problemy teorii i praktyky). Monohrafiia.* [Financial mechanism of Economy of Ukraine (theory and practice)], Vydavnychyj tsentr L'vivs'koho natsional'noho universytetu imeni Ivana Franka, Lviv, Ukraine.
6. Litovskih A., Shevchenko I. (2003) *Finansy, denezhnoe obrashhenie i kredit. Uchebnoe posobie.* [Finance, money circulation and credit], Izd-vo TRTU, Taganrog, Russia .
7. *Mehanizm / Jenciklopedicheskij slovar' Brokgauza i Efrona (1890–1907)* [Brockhaus and Efron Encyclopedic Dictionary], vol. 86 (vol.82, 4 rd. ed), St. Petersburg, Russia
8. Opria A.T. (2004) *Finansove pravo: Navchal'nyj posibnyk* [Financial right], Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.
9. Rajzberg B., Lozovs'kij L., Starodubceva E. (2007) *Sovremennyj jekonomicheskij slovar'* [Modern Dictionary of Economics], Infra-M, Moscow, Russia.
10. Forex [Online], available at: <http://forexaw.com/TERMs/Money/-Currencies/>
11. Kenneth N. Matziorinis (2006) A Brief History of the International Monetary System, Economics Centre for Continuing Education McGill University, Canada, Montreal
12. Roy W. Jastram. (June 2009). The Golden Constant: The English and American Experience 1560—2007, Edward Elgar Pub; No Edition Stated edition.
13. Ugolini Stefano (2010) «The International Monetary System, 1844—1870: Arbitrage, Efficiency, Liquidity», Working papers from Norges Bank, no23 Graduate Institute of International and Development Studies.

**Столярчук Я. М.,**

д.е.н., професор кафедри  
міжнародної економіки  
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

**Беленький О. Ю.**

д.е.н., професор кафедри  
міжнародного обліку та аудиту  
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

## **ГЛОБАЛЬНА СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВА ПРОБЛЕМА РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТИСЯЧОЛІТТЯ**

**Stolyarchyk Y.**

Doctor of science, professor  
«Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman.

**Belenkiy O.**

Doctor of science, professor  
«Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman

## **GLOBAL SOCIAL INEQUALITY AS KEY PROBLEM OF MILLENNIUM DEVELOPMENT GOALS REALIZATION**

**АНОТАЦІЯ.** У статті на основі кількісних і якісних параметрів оцінено сучасний рівень глобальної соціальної нерівності через призму досягнення світовою спільнотою Цілей розвитку тисячоліття. Обґрунтовано суперечливий вплив глобалізації на розвиток соціальної сфери та доведено необхідність розбудови такого формату міжнародного економічного порядку, який би був здатний забезпечити конвергенцію національних економічних інтересів країн і пом'якшити глобальну соціальну нерівність.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** глобалізація, глобальна соціальна нерівність, розподіл доходів, бідність, індекс Джині, міжнародний економічний порядок.

**ANNOTATION.** In the article on the basis of quantitative and qualitative parameters the modern level of global social inequality has been evaluated in the context of the Millennium Development Goals realization. Contradictory influence of the globalization on a social sphere development has been grounded. Considerable attention is given to the necessity of formation a new format of International Economic Order, able to achieve convergence of national economic interests and reduce global social inequality.

**KEYWORDS:** globalization, global social inequality, income distribution, poverty, Gini Index, International Economic Order.

**Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** На початку XXI ст. міжнародна економічна система переживає етап глобального переформування світового економічного простору, за якого не тільки докорінно змінюється характер взаємозв'язків між його структурними елементами, але й формуються нові його підсистеми, що стає рушійною силою становлення новітньої моделі міжнародного економічного порядку. Під впливом економічної глобалізації суттєво прискорились темпи розвитку світового господарства, активізувались і диверсифікувались усі форми міжнародного економічного співробітництва, а відтак — виникли якісно нові (гібридні) напрями і механізми співпраці країн в економічній сфері. Як результат — поступово розвивається державний суверенітет країн, виникає значна кількість нових суб'єктів міжнародних відносин (урядових і неурядових організацій, бізнес-асоціацій, ТНК, неформальних груп впливу та ін.), поглиблюються глобальні економічні дисбаланси, посилюється поляризація світу та загострюються глобальні проблеми людства, зволікання з розв'язанням яких загрожує його існуванню. З-поміж таких проблем особливе місце посідає нині глобальна соціальна нерівність, яка набуває свого багатовимірного вияву у поглибленні міжкраїнових і міжрегіональних асиметрій у розподілі доходів населення, посиленні його функціональної неграмотності, зростанні рівня безробіття, загостренні демографічної проблеми, а також дедалі більшому поширенні масштабів нестандартних форм зайнятості, погіршенні умов праці у відсталих країнах та ерозії соціального захисту працівників. Це дає підстави кваліфікувати соціальну нерівномірність як одну з ключових форм прояву глобальної асиметрії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи соціалізації ринкової економіки, вплив глобалізаційних процесів на соціально-економічний розвиток держав і регіонів, країнові моделі реалізації соціальної політики достатньо повно розкрито в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: Р. Барро, Ф. Бургінйона, С. Бхалли, О. Білоруса, Д. Белла, Ю. Борка, Б. Гослінга, А. Ельянова, Ю. Зайцева, В. Іноземцева, А. Колота, Л. Лебедевої, Е. Лібанової, Д. Лук'яненка, К. Морріссона, А. Меддісона, Б. Мілановіча, Ф. Нушелера, Ю. Пахомова, М. Пірсона, І. Подколзіної, А. Поручника, Л. Прітчета, М. Равальйона, Х. Сала-і-Мартіна, С. Сіденко, Дж. Стігліца, О. Суховського, Т. Фабре, Г. Файєрбаха, М. Фостера, А. Філіпенка та ін.

**Мета статті.** Метою статті є розкриття основних форм прояву глобальної соціальної нерівності та оцінка її рівня за ключовими кількісними та якісними параметрами.

**Виклад основного матеріалу.** Ключовою рисою сучасного етапу світогосподарського поступу є суттєве поглиблення диференціацій у соціальному розвитку країн і регіонів і наростання глобальної соціальної нерівності. Про усвідомлення її небезпеки для глобальної стабільності свідчать численні звіти міжнародних організацій, наукові дослідження, урядові програми, виступи відомих економістів і політичних діячів. Так, головним завданням декларації, підписаній на Саміті тисячоліття ООН у вересні 2000 р, було визначено забезпечення позитивного впливу глобалізації для всіх народів світу з метою пом'якшення нерівномірного розподілу її переваг. При цьому перший етап реалізації Цілей розвитку тисячоліття (на період до 2015 р.) спрямований на ліквідацію крайньої убогості і голоду у світі, забезпечення загальнодоступної початкової освіти та усунення гендерної нерівності, зниження рівня дитячої смертності та поліпшення умов охорони материнства і дитинства, зупинку поширення небезпечних хвороб (ВІЛ / СНІД, малярія і туберкульоз) і забезпечення сталого розвитку довкілля, формування глобального партнерства для створення відкритих, регульованих, передбачуваних і недискримінаційних торговель та фінансової систем та ін.

Між тим, аналіз статистичних даних дає підстави стверджувати про прискорене зростання розриву у рівні доходів різних країн і регіонів. Зокрема, розрахунки англійського економіста А. Меді-сона підтверджують усталений характер цієї тенденції, коли міжрегіональний розрив у доходах населення найбагатших і найбідніших країн світу у період з 1913 р. до 2001 р. зріс у понад два рази. Так, якщо у 1913 р. даний показник становив у середньому 8,2:1, у 1950 р. — 14,6:1, у 1973 р. — 13,2:1, то у 2001 р. — 18,1:1 [8, с. 7]. Крім того, поряд з нарощуванням міжрегіональних диференціацій у показниках подушових доходів населення має місце і довгострокова тенденція випереджаючого зростання доходів громадян західних держав порівняно з рештою країн світу. У той час, як провідні країни світу упродовж 1000—1820 рр. збільшили свій подушовий ВВП у 4,6 разу, а протягом 1820—2001 рр. — майже у 12 разів, то решта країн світу — лише у 1,3 та 5,8 разу відповідно. Результатом подібної різношвидкісної динаміки зростання доходів вказаних груп країн стало динамічне поглиблення розриву

у доходах їх населення, який зріс з 1,9:1 у 1820 р. до майже 7:1 у 2001 р.

З огляду на подібну динаміку глобальної соціальної нерівності вже тривалий час предметом гострих дискусій провідних науковців світу залишається питання впливу глобалізаційних процесів на соціальні асиметрії. Так, згідно першого підходу, економічна глобалізація розглядається як ключовий фактор лібералізації економік відсталих країн, а відтак — чинником, що відкриває для держав-лідерів широкі можливості щодо експлуатації їх природно-енергетичних і людських ресурсів і передумовою наростання глобальної соціальної нерівності. Водночас, прихильники іншого підходу вважають, що нарощування міжнародного торговельного та інвестиційного співробітництва, усунення міжкраїнових бар'єрів у міждержавному переміщенні фінансового, інформаційного, інноваційно-технологічного та інформаційного ресурсу є вигіднішими для відсталих країн з причин розширення їх доступу до капіталу і технологій розвинутих держав. Як результат — глобальна соціальна нерівність пом'якшується, а світогосподарський розвиток набуває більш збалансованого і симетричного характеру.

Саме другий підхід знаходить своє підтвердження у розрахунках М. Пінковскі та Х. Сала-і-Мартін, які відбивають суттєве зниження світового рівня бідності за усіма визнаними на сьогодні критеріями його оцінки. Як свідчать дані, представлені у табл. 1, період з 1970 р. до 2006 р. означився суттєвим зниженням даного показника. Якщо спиратись на критерій ООН, який у «Цілях розвитку тисячоліття» визначає порогове значення межі бідності на рівні 1 дол. США на день на особу, то він демонструє скорочення чисельності бідного населення у світі за вказаний період з 967,6 до 350,4 млн осіб. За критерієм бідності Світового банку (2 дол. США в день на особу) чисельність бідного населення у світі протягом даного періоду скоротилася з 1629,9 до 847,0 млн осіб, а рівень бідності — з 45,2 % до 13,0 % відповідно. Якщо взяти критерій бідності Л. Прітчетта (3 дол. США в день на особу), то чисельність бідного населення і рівень бідності знизилась з 1,9 до 1,4 млрд осіб і з 55,1 до 21,5 % відповідно. У той же час для показників бідності на рівні 5 і 10 дол. США в день на особу спостерігається ситуація, коли на тлі зростання абсолютних показників чисельності бідного населення спостерігається падіння рівня бідності з 64,7 до 37,4 % і з 77,2 до 60,3 % відповідно [10, с. 65].

Таблиця 1

**РІВЕНЬ БІДНОСТІ (РБ) І ЧИСЕЛЬНІСТЬ БІДНОГО  
НАСЕЛЕННЯ (ЧБН) У СВІТІ ПРОТЯГОМ 1970—2006 рр. [10, с. 65]**

Рік	Чисельність світового населення, млрд осіб	Критерій бідності									
		1 дол. США на день		2 дол. США на день		3 дол. США на день		5 дол. США на день		10 дол. США на день	
		РБ, %	ЧБН, млн осіб	РБ, %	ЧБН, млн осіб						
1970	3,6	26,8	967,6	45,2	1629,9	55,1	1987,1	64,7	2334,6	77,2	2785,4
1975	4,0	23,3	927,5	43,1	1713,5	53,5	2127,3	62,9	2500,9	74,2	2949,7
1980	4,3	17,5	761,9	38,7	1680,1	50,6	2196,7	61,3	2661,7	72,1	3131,7
1985	4,8	10,0	478,2	31,3	1498,9	47,1	2256,3	61,2	2929,3	72,4	3464,9
1990	5,2	8,2	430,1	24,9	1305,3	39,5	2073,4	57,2	3000,9	72,4	3798,3
1995	5,7	7,6	433,9	21,4	1211,3	34,9	1973,3	53,1	3003,0	71,9	4067,4
2000	6,0	6,4	385,5	16,2	982,6	27,6	1668,5	46,3	2797,3	68,2	4124,6
2002	6,2	6,2	383,5	15,5	959,4	26,2	1621,2	44,3	2743,9	66,4	4112,1
2004	6,3	5,8	364,9	14,4	913,9	24,1	1530,1	41,3	2616,3	63,7	4041,0
2006	6,5	5,4	350,4	13,0	847,0	21,5	1392,9	37,4	2426,6	60,3	3915,2
Зміна протягом 1970-2006 рр., %	79,9	21,4	-63,8	-32,2	-48,0	-33,6	-29,9	-27,3	3,81	-16,9	40,6
Зміна протягом 1990-2006 рр., %	23,7	-2,8	-18,5	-11,9	-35,1	-18,0	-32,8	-19,8	-19,2	-12,1	3,08

Прикметно також відзначити, що подібний тренд скорочення рівня бідності характерний практично для усіх регіонів. Так, за прогнозами експерта Світового банку Ю. Діханова [5], з 1970 по

2015 рр. чисельність бідного населення в Латинській Америці скоротиться на 5,8 млн осіб (з 43,2 до 37,4 млн), у Східній Азії (де проживає близько 30 % світового населення) — на 688,8 млн осіб (з 784,2 до 95,4 млн), у Південній Азії (де зараз проживає 1,3 млрд осіб., або 24 % світового населення) — на 332,9 млн осіб (з 424, 6 до 91,7 млн), а в Центрально-Східній Європі — на 0,6 млн осіб (з 0,8 до 0,2 млн відповідно) [5, с. 34]. При цьому вражаючі успіхи східно-азійського регіону у боротьбі з бідністю досягнуті насамперед завдяки Китаю, Індонезії і Таїланду, які протягом останніх 30 років скоротили рівень бідності відповідно з 32 % до 3,1 % (або на 251 млн осіб), з 35 % до 0,1 % (41 млн осіб) і з 23 % до 0,01 % (8 млн осіб). Це призвело до зменшення частки Східної Азії в загальній чисельності бідного населення у світі з 50 % у 1970 р. до 10,3 % у 2000 р. [5, с. 34].

Разом з тим, у країнах Африканського континенту чисельність бідного населення за 1970—2000 рр., навпаки, істотно підвищилась. Найважча ситуація склалась в африканських країнах на південь від Сахари, де чисельність бідного населення за вказаний період зросла на 203,2 млн осіб (з 93,5 до 296,7 млн), що забезпечило даному регіону світове «лідерство» в ранзі бідності — у 2000 р. саме тут проживало 74,5 % бідного населення планети. Нерайдужні перспективи щодо динаміки бідності в даному регіоні підтверджують і прогнози авторитетних експертів, згідно з якими на період до кінця 2015 р. чисельність бідного населення в Африці на південь від Сахари збільшиться ще на 19 %, а чисельність населення, що проживає за межею бідності, — на 9 %. Усього ж у 2001 р. у світі налічувалося майже 3 млрд осіб бідного населення, або 52,9 % сукупного населення країн (за винятком постсоціалістичних країн), а понад 1,1 осіб (21,1 % відповідно) перебували за межею бідності [3, с. 585].

Разом з тим, навіть ця статистика неспроможна зафіксувати динаміку соціального розшарування населення на внутрішньо-країновому рівні, коли в окремих державах спостерігається вражаюче економічне зростання за одночасної поляризації рівнів доходів населення. При цьому збільшується частка незаможної частини громадян, загострюються соціальні проблеми в суспільстві, поглиблюються асиметрії в умовах життя між центральними регіонами і периферією країни, між містами і селами, соціальними стратами і статями («фемінізація бідності») та ін. На сьогодні найвищий середній розподіл доходів між різними верствами населення характерний для таких країн, як Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія, Австралія, Канада, Великобританія (коефіцієнт Джині

— 0—0,34). За розрахунками Ю. Діханова, протягом 1970—2000 рр. коефіцієнт Джині за групою країн ОЕСР зріс з 0,352 до 0,368; за країнами Латинської Америки — з 0,561 до 0,572; Східної Азії — з 0,444 до 0,520; Південної Азії — з 0,380 до 0,334; Африки — з 0,649 до 0,668; Центрально-Східної Європи — з 0,298 до 0,428 відповідно. Однак, за його прогнозами, на період до кінця 2015 р. очікується поглиблення внутрішньокраїнових асиметрій у розподілі доходів тільки за державами ОЕСР (до 0,379) і Латинської Америки (до 0,576), тоді як за усіма іншими групами країн цей показник буде певною мірою вирівняний [5, с. 37, 39, 41, 43, 45].

Що стосується західних суспільств, то і вони характеризуються нині суттєвою внутрішньокраїнвою соціальною поляризацією. Підтвердженням цієї тези є, зокрема, приклад США, де близько 40 % національного багатства та 70 % акцій усіх корпорацій сконцентровано в руках 1 % найбагатших сімей і 80 % національного доходу монополізують лише 20 % найбагатших американців, тоді як частка 20 % найменш забезпечених громадян цієї країни у сукупному доході не перевищує на сьогодні 5,7 %, а 33 млн осіб голодують [1, с. 338].

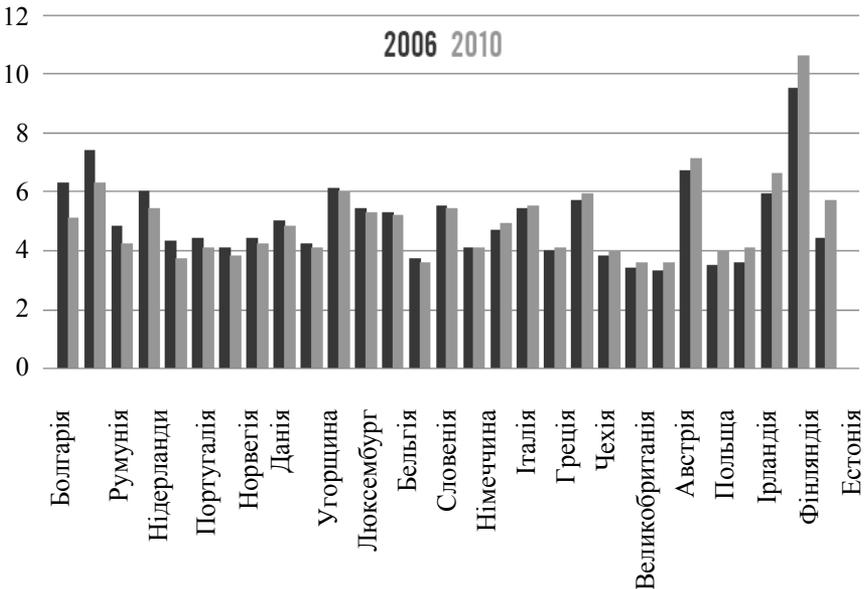


Рис. 1. Розрив у розподілі доходів крайніх децильних груп населення окремих країн у 2006 і 2010 рр. [7, с. 24]

Крім того, як свідчать дані, представлені на рис. 1, упродовж 2006—2010 рр. у США та Іспанії суттєво поглибився розрив у розподілі доходів крайніх децильних груп населення, який на кінець періоду становив відповідно 11 і 6 разів. І це при тому, що критично небезпечним, з погляду соціальної стабільності у суспільстві, є семиразовий розрив у доходах найбагатших і найбідніших громадян країни.

Аналізуючи глобальні соціальні нерівності, не можна оминати увагою такий показник, як Міжнародний індекс здоров'я і соціальних проблем IHSP (International Index of Health and Social Problems). Даний індикатор розраховується на основі розробленої американськими вченими Р. Вілкінсоном і К. Пікетом методики у розрізі таких моніторингових параметрів, як-от: кількість вбивств і арештів громадян; смертність і тривалість життя; поширеність психічних захворювань, ожиріння та підліткових пологів; рівень соціальної мобільності та освіченості населення та ін. Зведений індекс IHSP, розрахований за групою 21 країни ОЕСР, демонструє наявність тісного кореляційного зв'язку між зростанням нерівності у розподілі доходів між різними прошарками населення і загостренням у суспільстві соціальних проблем і проблем, пов'язаних з охороною здоров'я (рис. 2).

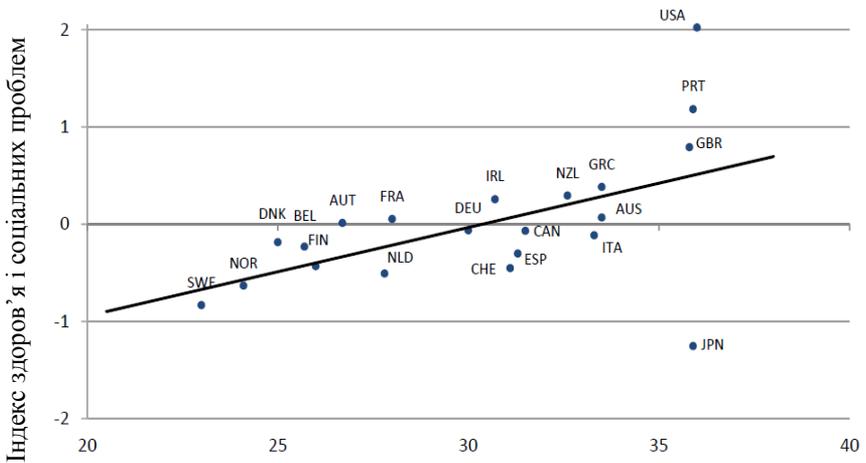


Рис. 2. Взаємозв'язок між нерівністю у розподілі доходів і індексом здоров'я і соціальних проблем у суспільстві у 2009 р. [9, с. 34]

Одним з ключових напрямів реалізації Цілей розвитку тисячоліття є забезпечення повної початкової шкільної освіти для усіх дітей. Міжнародні статистичні дані свідчать про те, що на сьогодні близько 60 країн, що розвиваються, досягли або близькі до досягнення даної цілі, ще 12 країн досягнуть цієї мети до кінця 2015 р., а 48 країн (30 з яких розташовані в Африці на південь від Сахари) в найближче десятиліття не мають надії досягнути прогресу у цій царині [6, с. 16].

Що стосується Цілей розвитку тисячоліття у сфері забезпечення гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок, то їх реалізація здійснюється нині за трьома напрямками — освіта, зайнятість та участь в ухваленні суспільних рішень. Крім того, важливими «каналами» досягнення гендерної рівності є розширення доступу жінок до фінансових послуг, підприємницької діяльності, міграційних процесів, грошових переказів, а також подолання такого ганебного явища, як насильство відносно жінок. Якщо характеризувати рівень реалізації даної цілі, то на сьогодні навіть у країнах, що розвиваються, дівчатка досягли значних успіхів у шкільній освіті. Більше того, в багатьох країнах світу рівень охоплення дівчаток початковою освітою навіть вищий, ніж хлопчиків. Так, на сьогодні у понад 95 країнах світу досягнуто повної рівності в кількості дівчаток і хлопчиків, які відвідують середню школу; 7 країн перебувають на шляху до досягнення цієї мети до 2015 р., і залишаються 27 країн (на Близькому Сході, у Південній Азії та країнах Африки), котрі серйозно відстають у розвитку середньої освіти і досягненні гендерної рівності [6, с. 17]. Разом з тим, ці дані приховують таку проблему, як недостатність охоплення освітою, що виявляється у значно менших шансах дівчаток пройти повний цикл навчання у середній, або навіть початковій школі, що найбільшою мірою характерно для країн, що розвиваються.

Щодо доступу жінок до вищої освіти, то у країнах Європи, Центральної Азії, Латинської Америки та Карибського басейну і дотепер зберігаються відмінності у кількості дівчат і юнаків, які навчаються у вищих навчальних закладах, на користь останніх. Однак навіть для країн-лідерів глобального соціального прогресу характерним є збереження «острівців» соціальної напруженості в частині досягнення даної цілі. Так, за даними американських дослідників, викладеними у доповіді Національної комісії США «Нація в небезпеці», на сьогодні функціонально неписьменними є близько 23 млн дорослих американців, яким важко впоратись у найпростішими завданнями щоденного

читання, письма і рахунку. До групи функціонально неписьменних можна віднести також близько 13 % усіх сімнадцятирічних громадян цієї країни; у перспективі частка функціонально неграмотної молоді США може зрости до 40 %; багато з молодих осіб уже сьогодні не мають цілої низки інтелектуальних навичок; 40 % — не можуть зробити висновків з тексту, тільки 20 % можуть написати твір з наведенням переконливих аргументів, а 30 % — вирішити задачу, що вимагає поетапних дій. Згідно даних ОЕСР, близько 60—80 млн американців і дотепер залишається неписьменними або напівграмотними; 23—30 млн — повністю неграмотні (тобто фактично не вміють читати і писати); а 35—54 млн — напівграмотні (їхні читацькі навички та вміння писати набагато нижчі ніж це необхідно, щоб «впоратись з відповідальністю щоденного життя») [2, с. 315].

Характеризуючи перспективи досягнення такої Цілі розвитку тисячоліття, як подолання дитячої смертності, слід відзначити, що протягом 1990—2010 рр. смертність дітей до п'яти років суттєво знизилась у всіх країнах з низьким і середнім рівнем доходів, навіть в Африці на південь від Сахари. Єдиним виключенням стало Зімбабве, а для Нігеру, Еритреї та Танзанії характерна схожа тенденція. Як правило, країни Африки на південь від Сахари, які починали з гірших позицій за показниками дитячої смертності, досягли великих успіхів у її подоланні завдяки реалізації великомасштабних програм з вакцинації, здійсненню профілактичних заходів по боротьбі з малярією, стимулюванню грудного вигодування. У той же час у таких країнах, як Сомалі і Демократична Республіка Конго, постраждалих унаслідок конфліктів, не спостерігається майже ніякого прогресу, так само як у Замбії і Уганді [6, с. 18].

**Висновки.** Узагальнюючи викладене, підкреслимо, що серед комплексу проблем, породжуваних глобальною фазою розвитку світового господарства, однією з найгостріших є соціальна поляризація країн і регіонів світу, а також наростання диференціації в їх соціальній структурі. У той час, як нерівність у доходах населення розвинених країн світу поступово нівелюється, чимраз більшою мірою посилюється соціальний розрив між ними і країнами, що розвиваються, а також дедалі рельєфніше виявляються країнові диференціації соціального розвитку у групі бідних держав. Негативні наслідки глобальної соціальної нерівності не тільки є фактором посилення соціальних суперечностей у суспільстві, а й гальмують динаміку глобального економічного

розвитку та реалізацію світової спільнотою Цілей розвитку тисячоліття. Через незадовільний стан матеріального забезпечення значної частини населення відсталих країн стають практично неможливими їх інтеграція у процеси глобального виробництва та сталий розвиток їх національних ринків. Але разом з тим, глобалізація відкриває перед найменш розвинутими країнами широкі можливості за підтримки міжнародного співтовариства вирішувати гострі соціальні проблеми, такі як доступ до питної води, боротьба з епідеміями, скорочення смертності від голоду і недоїдання, створення робочих місць, доступ до системи охорони здоров'я завдяки діяльності міжнародних гуманітарних місій та ін. Таким чином, ключовим питанням на сьогодні є розбудова такого формату міжнародного економічного порядку, який би був здатний не тільки забезпечити максимальну можливу конвергенцію національних економічних інтересів усіх країн-учасниць світового господарства, але й пом'якшити глобальну соціальну нерівність у контексті досягнення Цілей розвитку тисячоліття.

### **Література**

1. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. — Львів: Світ, 2005.
2. *Кібальник Л. О.* Структура та динаміка гео економічних трансформацій під впливом фінансових криз: монографія. — Черкаси: Видавель Ольга Вовчок, 2014.
3. *Сиденко С. В.* Глобализация и социально-экономическое развитие регионов мира / С. В. Сиденко // Цивилизационная структура современного мира: монография: в 3 т. — Т. 1. Глобальные трансформации современности / [Ю. Н. Пахомов, Ю. В. Павленко, С. В. Сиденко и др.]; под ред. Ю. Н. Пахомова, Ю. В. Павленко. — К. : Наук. думка, 2006.
4. *Anand S., Segal P.* The Global Distribution of Income // International Development Institute Working Paper 2014-01, May 2014.
5. *Dikhanov Y.* Trends in Global Income Distribution, 1970—2000, and Scenarios for 2015 / Y. Dikhanov // Human Development Report Office Occasional Paper; World Bank. — 2005.
6. Global Monitoring Report 2012: Food Prices, Nutrition, and the Millennium Development Goals 2012 / The World Bank Washington DC, 2012.
7. Global Wage Report 2014/15: Wages and income inequality. — ILO. — Geneva, 2015.

8. *Maddison A.* Growth and Interaction in the World Economy: The Roots of Modernity. The AEI Press. Publisher for the American Enterprise Institute. — Washington, D.C., 2005.

9. *Ortiz I.* Global Inequality: Beyond the Bottom Billion / I. Ortiz, M. Cummins // A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries ; United Nations Children's Fund (UNICEF). — New York, 2011. — April.

10. *Pinkovskiy M.* Parametric Estimations of the World Distribution of Income / M. Pinkovskiy, X. Sala-i-Martin // NBER Working Paper Series. — Working Paper 15433. — National Bureau of Economic Research. — October 2009.

## Reference

1. *Ekonomichnyy entsyklopedychnyy slovnyk: U 2 t. T. 2 / Za red. S.V.Mochnoho.* — L'viv: Svit, 2005.

2. *Kibal'nyk L. O.* Struktura ta dynamika heoekonomichnykh transformatsiy pid vplyvom finansovykh kryz: monohrafiya. — Cherkasy: Vydavets' Ol'ha Vovchok, 2014.

3. *Sydenko S. V.* Hlobalyzatsyya y sotsyal'no-ekonomycheskom razvytye rehyonov myra / S. V. Sydenko // Tsyvlyzatsyonnaya struktura sovremennoho myra: monohrafiya: V 3 t. — T. 1. Hlobal'nye transformatsyy sovremennoho / [Y. N. Pakhomov, Y. V. Pavlenko, S. V. Sydenko y dr.]; pod red. Y. N. Pakhomova, Y. V. Pavlenko. — K. : Nauk. dumka, 2006.

4. *Anand S., Segal P.* The Global Distribution of Income // International Development Institute Working Paper 2014-01. — King's International Development Institute, May 2014.

5. *Dikhanov Y.* Trends in Global Income Distribution, 1970—2000, and Scenarios for 2015 / Y. Dikhanov // Human Development Report Office Occasional Paper; World Bank. — 2005.

6. *Global Monitoring Report 2012: Food Prices, Nutrition, and the Millennium Development Goals 2012 / The World Bank Washington DC, 2012.*

7. *Global Wage Report 2014/15: Wages and income inequality.* — ILO. — Geneva, 2015.

8. *Maddison A.* Growth and Interaction in the World Economy: The Roots of Modernity. The AEI Press. Publisher for the American Enterprise Institute. — Washington, D.C., 2005.

9. *Ortiz I.* Global Inequality: Beyond the Bottom Billion / I. Ortiz, M. Cummins // A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries ; United Nations Children's Fund (UNICEF). — New York, 2011. — April.

10. *Pinkovskiy M., X. Sala-i-Martin.* Parametric Estimations of the World Distribution of Income // NBER Working Paper Series. — Working Paper 15433. — National Bureau of Economic Research. — October 2009.

**Шлапак А.В.,**

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

## **РОЗВИТОК СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ У ПАРАДИГМІ ФІНАНСОВОГО ГЛОБАЛІЗМУ**

**Shlapak A.,**

researcher of international accounting and auditing,  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## **THE WORLD FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT IN THE PARADIGM OF FINANCIAL GLOBALISM**

**АНОТАЦІЯ.** В статті досліджено головні рушійні сили фінансового глобалізму. На основі узагальнення існуючих на сьогодні концептуальних підходів до ідентифікації сутності фінансового ринку та його ролі в економічній системі суспільства конкретизовано основні його кваліфікаційні виміри. Проаналізовано матеріальну основу процесів фінансового глобалізму важливого показника, що відбиває сучасні особливості розвитку фінансових систем різних країн.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** фінансовий глобалізм, глобальні фінансові активи, світовий фінансовий ринок, ТНК

**SUMMARY.** The main driving forces of financial globalization are discovered. The main qualifications measurements on the basis of summarizing existing approaches to identify the nature of the financial market and its role in the economic system of society are specified. The material basis of financial globalization process of an important indicator that reflects the features of different countries modern financial systems were analyzed.

**KEY WORDS:** financial globalism, global financial actives, world financial market, TNC

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Провідною тенденцією світогосподарського розвитку на початку третього тисячоліття є фінансовий глобалізм, який має об'єктивний характер і є закономірним результатом нарощування масштабів транскордонного переміщення фінансових активів; динамізації інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків; зростання інтернаціоналізації національних фінансових систем та посилення міждержавних фінансових зв'язків; посилення лібералізації і конвергенції валютних, інвестиційних і кредитних ринків; а також диверсифікації механізмів акумуляції і

перерозподілу в економіці інвестиційно-кредитних ресурсів. Синергічна дія цих факторів обумовила формування єдиного загальнопланетарного фінансового ринку, тенденції і характер розвитку якого детермінуються глобальним характером операцій, здійснюваних його суб'єктами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Процеси пов'язані з розвитку світового фінансового ринку були досліджені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: Коптякова С. В., Кравчук Н., Білорус О. Г., А. Сміт.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної статті є аналіз показників, що відбивають сучасні особливості розвитку фінансових систем різних країн.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** На сьогодні всі ми є свідками випереджального розвитку глобалізаційних процесів у фінансовій сфері порівняно з темпами зростання світового виробництва й експорто-імпоротної діяльності. Саме зустрічні потоки прямих іноземних інвестицій та фінансових ресурсів, розширення і поглиблення інтеграційних зв'язків у сфері фінансів вивели національні фінансові ринки країн світу на якісно новий рівень інтернаціоналізації, яка стала основою їх конвергенції. Достатньо сказати, що вже на початку ХХІ ст. загальний обсяг капіталу, що обертався за межами країн його походження, за масштабами практично зрівнявся з глобальним ВВП; зарубіжні активи розвинутих країн світу становили майже 28 трлн дол. США; а загальні обсяги боргових зобов'язань країн, що розвиваються, і держав з перехідною економікою перед приватними кредиторами й іноземними інвесторами — 2,5—3,0 трлн відповідно [1, с. 224]. В останні роки суттєво зросли також закордонні капіталовкладення приватних і державних підприємств та суверенних фондів; а також транскордонні позики комерційних банків і банків розвитку. І хоча основна їх частка припадає нині на ринки розвинутих країн світу, чимраз більше посилюється і тенденція до розміщення державами з новостворюваними ринками своїх зарубіжних активів у країнах, що розвиваються (по лінії «Південь — Південь»), сукупна вартість яких у 2012 р. становила 1,9 трлн дол. США [2; с. 37].

Головною рушійною силою фінансового глобалізму є світовий фінансовий капітал, який, не маючи національної приналежності, характеризується екстериторіальністю, космополітизмом, мобіль-

ністю у геопросторі, надмірною «агресивністю» і масштабністю. Як результат — «підпорядкування» гео економічного простору його економічним інтересам і системна трансформація глобального відтворювального процесу з формуванням інтернаціональних механізмів перерозподілу вартості, створеної в рамках національних економічних систем [3]. Випереджаючи за своїми масштабами глобалізаційні процеси у реальному секторі економіки, фінансовий глобалізм, висуває якісно нові та більш жорсткі вимоги до функціонування усіх секторів та підсистем національних фінансових ринків. За таких умов у стратегіях економічного розвитку країн у число пріоритетних і стратегічно важливих завдань висувається забезпечення безперебійного функціонування національних фінансових ринків та їх ефективна інтеграція у систему глобальних фінансів. Про високу динаміку цих процесів свідчать, зокрема, розрахунки експертів дослідницької агенції «McKinsey Global Institute», згідно яких на сьогодні понад 30 % емітованих у світі акцій і облігацій належать іноземцям [4]; а за даними ЮНКТАД, близько 8—15 % чистих фінансових активів домогосподарств світу зберігаються у міжнародних офшорних фінансових центрах, що перебувають у «податкових гаванях» та юрисдикціях з високим рівнем конфіденційності. Зумовлені цим втрати державних доходів країн становлять щорічно від 190 до 290 млрд дол. США, з яких 66—84 млрд припадає на країни, що розвиваються, що еквівалентно двом третинам річних обсягів отримуваної ними офіційної допомоги розвитку [5].

Розвиток фінансового глобалізму значною мірою стимулюється також диспропорційністю економічного розвитку країн і регіонів, асиметричністю міжрегіонального, міжгалузевого і міжсекторального розподілу фінансових ресурсів; а також неврівноваженістю платіжних балансів країн. Йдеться про те, що гострий брак у більшості держав світу власних фінансових ресурсів для здійснення інвестиційних операцій, покриття бюджетних дефіцитів, проведення соціально-економічних реформ та виконання своїх боргових зобов'язань за внутрішніми і зовнішніми кредитними зобов'язаннями чимраз більшою мірою спонукає їх до диверсифікації джерел зовнішнього фінансування національних економік за рахунок зовнішніх ресурсів, а також впровадження сучасних електронних технологій, що дозволяють проводити операції у режимі он-лайн.

Ядром системних і всеохоплюючих процесів фінансового глобалізму є світовий фінансовий ринок, як один з ключових компонентів глобального ринку, пов'язаний з системою економічних

відносин між суб'єктами різної національної приналежності з приводу акумулювання вільних грошових ресурсів і їх перерозподілу між окремими галузями і секторами, країнами і регіонами у світовому масштабі. Щодо самої категорії «фінансовий ринок», то незважаючи на її широке використання в економічній літературі, однозначне її трактування поки що відсутнє. В її основі здебільшого лежать такі поняття, як «фінансові активи», «фінансові інструменти», «фінансові інститути» та «фінансові посередники». Узагальнення існуючих на сьогодні концептуальних підходів до ідентифікації сутності фінансового ринку та його ролі в економічній системі суспільства дає змогу конкретизувати основні його кваліфікаційні виміри, а саме:

- як сукупності фінансових інститутів, що скеровують потік коштів від власників заощаджень до позичальників;

- як системи фінансових посередників, що здійснюють перерозподіл фінансових ресурсів;

- як сфери грошових відносин, які виникають у процесі купівлі-продажу фінансових активів, що відбивають зобов'язання економічних суб'єктів один перед одним щодо сплати боргів і доходів;

- як сукупності ринкових форм торгівлі фінансовими активами: іноземною валютою, цінними паперами, кредитами, депозитами, похідними фінансовими інструментами;

- як форми організації грошових засобів, об'єктивною передумовою функціонування яких є розбіжності між потребами суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах та наявними джерелами задоволення цих потреб;

- які сукупності соціально-економічних умов формування пропозиції фінансово-грошових ресурсів, а також умов їх реалізації, використання і відтворення;

- як сегменту глобального ринку, на якому відбувається перерозподіл тимчасово вільних грошових ресурсів через фінансових посередників на основі використання фінансових інструментів і надання фінансових послуг, що об'єднані у формі фінансових продуктів, які є товаром на фінансовому ринку [6; с. 92].

В останні десятиліття світовий фінансовий ринок демонструє усталено високі темпи розвитку та вибухоподібне нарощування масштабів. Так, згідно даних «McKinsey Global Institute», розрахунків Банку міжнародних розрахунків та «Deutsche Bank», сукупний обсяг нагромаджених глобальних фінансових активів, до яких належать акції, державні та корпоративні боргові цінні папери, а також сек'юритизовані та несек'юритизовані кредити, у

2014 р. досягнув 294 трлн дол. США проти 178 трлн у 2005 р. (рис. 1), 114 трлн у 2000 р., 72 трлн у 1995 р., 54 трлн у 1990 р. та 12 трлн. у 1980 р. [7]

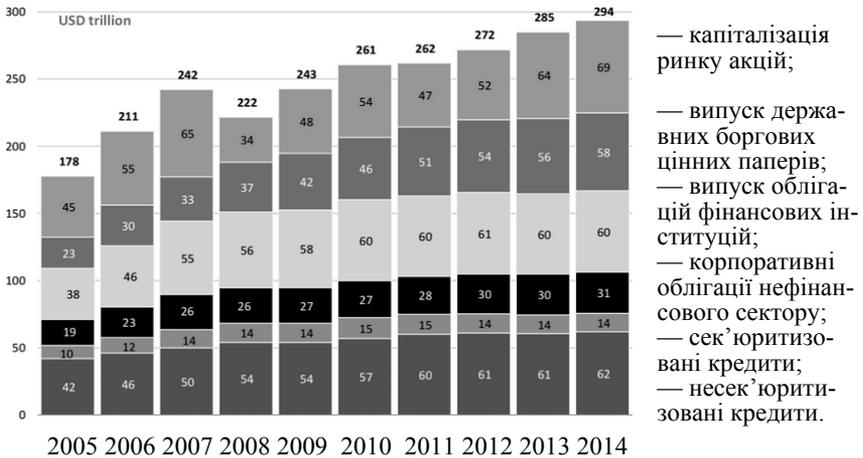


Рис. 1. Динаміка нагромадження глобальних фінансових активів протягом 2005—2014 рр., трлн дол. США [8]

Прискорене нагромадження глобальних фінансових активів спричиняє функціонування їх матеріальної, технічної, інноваційної, кредитної та інвестиційної компонент у формі капіталу, а відтак — їх підпорядкування законам його руху. Йдеться про те, що транскордонне, міжрегіональне та міжсекторальне переливання капіталу у сучасних умовах фінансового глобалізму, орієнтуючись на якнайшвидшу віддачу вкладеного капіталу та отримання монопольних надприбутків, набуває чітко вираженого асиметричного характеру. Це проявляється насамперед у глибокому розриві між показниками рентабельності виробничих і фінансових операцій, а також їх частками у формуванні ВВП країн та сукупної доданої вартості.

Так, в останні десятиліття логіка розвитку структури світової економіки відбиває переваги фінансової надбудови над виробничим сектором, що найбільшою мірою притаманно США. Тут за останні п'ятдесят років частка обробної промисловості у ВВП скоротилася з 25 до 12%, тоді як частка фінансового сектору зростає з 3,7 до 8,4%. При цьому доходи обробної промисловості цієї

країни знизились з 49 до 15%, а доходи фінансового сектору зросли удвічі — 17 до 35%. Саме у цьому, на думку вітчизняного вченого О. Білоруса, криється основна причина відриву фінансового сектору від виробничого сектору та бурхливого розвитку процесів гіперфінансіалізації. За період 1950—2006 рр. частка фінансових послуг у ВВП Сполучених Штатів збільшилася з 2,8 до 8,3 % за зростання номінального ВВП — з 243,8 млрд до 13,9 трлн дол. США. Зазначене свідчить про те, що якщо у доглобалізаційну епоху інтенсивна фінансіалізація економіки справляла потужний позитивний вплив на економічний розвиток країн, то починаючи з 1980-х років вона набула характеру гіперфінансіалізації, фактично вийшла з-під реального контролю держав, ставши контрпродуктивним чинником[9, с.27].

Ключова особливість фінансового ринку в якості одного з сегментів глобального ринку полягає у тому, що на ньому купуються і продаються не стандартні види товарів і послуг, а *фінансові послуги*. Тож в якості об'єкту товарного обміну тут репрезентуються різноманітні фінансові кошти, втілені у грошах, облігаціях, векселях, депозитарних розписках та інших цінних паперах. На фінансовому ринку формується позичковий процент як загальне мірило ефективності капіталовкладень у будь-яку галузь чи сектор виробництва, а також курси валют і цінних паперів. У сучасній глобальній економіці фінансовий ринок є своєрідним «барометром» ринкового благополуччя; опосередковує рух грошового капіталу, що забезпечує економічне зростання; а також відбиває співвідношення між основними світогосподарськими пропорціями: виробництвом і споживанням, заощадженнями капіталу й інвестиціями, фондами споживання і фондами нагромадження, національними доходами країн і фондами заміщення, між глобальним попитом і глобальною пропозицією та ін.

Матеріальною основою процесів фінансового глобалізму є *інтернаціоналізація національних фінансових ринків* як процес розширення і поглиблення фінансових зв'язків між країнами світу, обумовлений підвищенням міжнародної мобільності фінансового капіталу. Кількісно вона виявляється насамперед у випереджальних темпах зростання транскордонного переміщення фінансових активів (*financial assets*) порівняно зі зростанням загальносвітового валового внутрішнього продукту, товарів та послуг. Як свідчать дані, представлені на рис. 2, у період з 1980 р. до 2012 р. сукупні вартісні обсяги загальносвітових потоків послуг, товарів та фінансових ресурсів зросли з 2,6 до 25,9 трлн дол. США, що на кінець

періоду становило 36,1 % глобального ВВП (у 2010 р. — 38,7%, у 2004 р. — 40,3 %, у 2007 р. — 52,4 % відповідно).

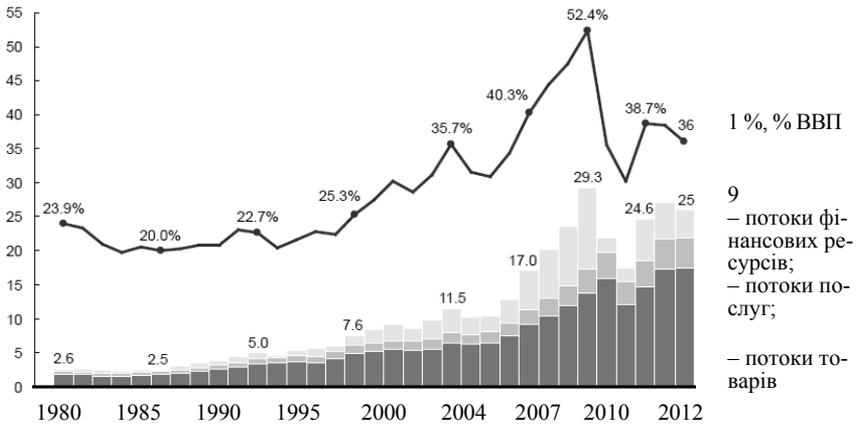


Рис. 2. Динаміка глобальних потоків товарів, послуг та фінансових ресурсів протягом 1980—2012 рр., трлн дол. США [10; р. 4]

При цьому особливо вражаючою є динаміка і масштаби транскордонних потоків фінансових активів. За вказаний період їх абсолютні вартісні обсяги зросли у восьмеро — 0,5 до 3,9 трлн дол. США при досягненні пікового значення на рівні 12,0 трлн дол. у 2007 р. За даними рис. 3 можна зробити висновок про суттєву зміну в останні десятиліття інструментальної структури фінансових активів, залучених до міжнародного обігу: якщо у 1980 р. практично 100% транскордонних фінансових активів становили міжнародні кредити, то у 2000 р. їх частка скоротилась до 30 %, у 2007 р. зросла до 48,3 %, а у 2012 р. не перевищувала 5,1 %. Як бачимо, стрімке зростання кредитів відбувалось зазвичай у передкризові періоди світогосподарської динаміки. Натомість у період з 1980 р. до 2012 р. суттєво зросла частка акційних, облігаційних та інвестиційних інструментів у транскордонному переміщенні фінансових активів, їх частка на кінець періоду становила відповідно 20,5 %, 25,6 % та 46,2 %. Це свідчить про динамічний розвиток глобального фінансового ринку в останні десятиліття, сучасна структура якого дозволяє нині забезпечити ефективний міжнародний рух усіх форм фінансових активів.

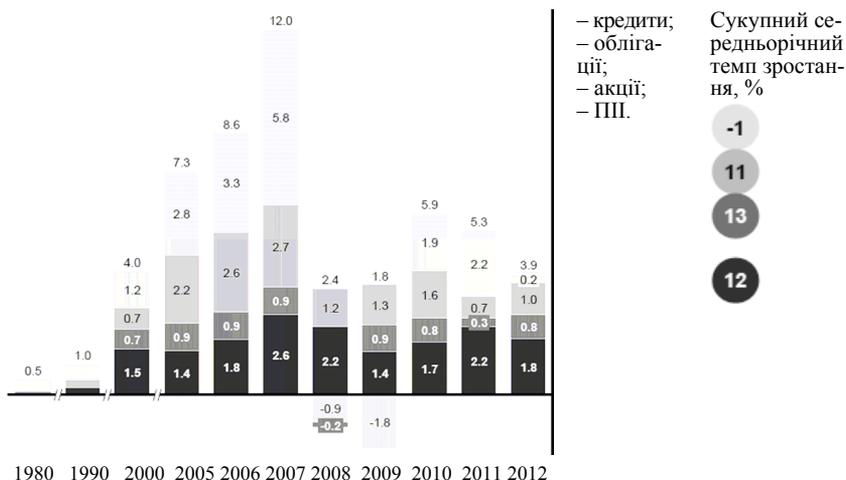


Рис. 3. Динаміка транскордонних потоків фінансових ресурсів протягом 1980—2012 рр., трлн дол. США [10; р. 28]

Важливою якісною характеристикою національних фінансових ринків окремих країн є їх глибина (*financial depth*), яку часто називають також ринковою місткістю. На макроекономічному рівні даний показник розраховується як відношення фінансових вимог і зобов'язань країн до їхнього ВВП та показує, якою мірою домогосподарства, державні інститути і підприємства корпоративного сектору можуть фінансувати свою діяльність на основі використання інструментів місцевих фінансових ринків і фінансових посередників. Даний показник тісно пов'язаний з індикаторами насиченості обороту країни грошовими і фінансовими інструментами, відбиваючи у такий спосіб загальний рівень розвитку національної фінансової інфраструктури, з погляду її здатності акумулювати і розподіляти грошові ресурси для забезпечення потреб економічного зростання [11; с.38]. На думку американських учених Н. Лояза і Р. Ранса, поглиблення фінансових ринків у довгостроковому періоді надає більшій стійкості національній фінансовій системі, оскільки підвищує її здатність обслуговувати міждержавні потоки капіталу без різких коливань цін на активи та обмінного курсу [12; р.14].

Ще одним важливим показником, що відбиває сучасні особливості розвитку фінансових систем різних країн, є *структура фінансових активів*, нагромаджених різними країнами. Даний показник показує, за рахунок яких фінансових інструментів забезпечується розвиток регіональних фінансових ринків. Як ви-

пливає з даних рис. 4, у структурі фінансових активів американського та західноєвропейського ринків, а також ринків інших розвинутих країн світу превалюють корпоративні боргові зобов'язання та акційні інструменти. Це є свідченням високої ефективності фінансових ринків цих держав та значної ролі їх фондового сегмента, у роботі якого значну роль відіграють національні інституційні інвестори, населення та нерезиденти. Як основний інститут міжгалузевого переливу капіталу в економіці, фондовий ринок відкриває корпоративному сектору практично необмежені можливості трансформації заощаджень населення та тимчасово вільних фінансових ресурсів бізнесу в інвестиції через випуск і розміщення корпораціями цінних паперів, а отже, забезпечує умови для економічного зростання країн та визначає напрямки структурної трансформації їхніх економічних систем.

капіталізація фон-  
дового ринку –

державні боргові  
цінні папери —  
облігації фінансових  
установ —  
облігації нефінансових  
корпорацій —  
сек'юритизовані  
кредити —  
несек'юритизовані  
кредити —

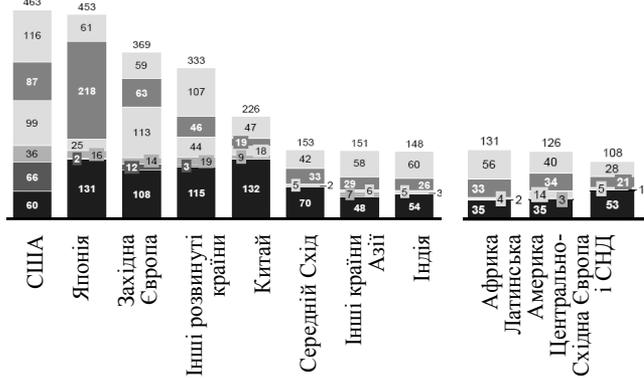


Рис. 4. Глибина фінансових ринків країн та регіонів світу у розрізі фінансових активів у 2012 р. (% регіонального ВВП)[4]

Фінансовий глобалізм не тільки дає змогу у масштабах світового господарства ефективно поєднати глобальний попит на капітал з його глобальною пропозицією, але й забезпечує ефективну трансформацію заощаджень у капітал, включає у процеси його нагромадження дрібні заощадження, впливаючи у такий спосіб на норму заощадження глобального капіталу. Важливість даної функції фі-

нансового глобалізму обумовлена тим, що ще з часів Д. Юма і А. Сміта джерела економічного зростання пов'язуються виключно з нагромадженням капіталу. «Будь-яке зростання капіталу, — відзначав А. Сміт, — природно призводить до активізації промислової діяльності і, відповідно, до зростання реального багатства. А нагромадження капіталу, своєю чергою, визначається масштабами його заощадження ... коли бережливість, а не працелюбність є безпосередньою причиною зростання капіталу» [13; с. 247, 248].

Тож сучасні умови фінансового глобалізму дають змогу не тільки забезпечувати ефективну алокацію капітальних ресурсів, але й опрацьовувати суб'єктами господарювання та економічними агентами величезні масиви фінансової інформації для ухвалення важливих інвестиційних і кредитних рішень, а також забезпечувати контроль над їх використанням. У цьому зв'язку Й.Шумпетер у свій час дуже вдало охарактеризував ринок капіталу як «штаб капіталістичної економіки», де по суті обговорюються й ухвалюються плани подальшого світогосподарського розвитку [14; с. 17].

**Висновки.** Резюмуючи вищенаведене, слід відзначити, що фінансовий глобалізм забезпечує світовому господарству цілісну структуру та внутрішню єдність, проте, спричиняє й поглиблення асиметричності регіонального розподілу нагромаджених фінансових активів, стимулюючи їх надконцентрацію у невеликій групі розвинутих країн світу. Умови фінансового глобалізму спричиняють суттєве посилення залежності країн від зовнішніх джерел фінансування макроекономічного зростання і структурної модернізації їх народногосподарських комплексів, а також окреслили одну з головних суперечностей глобального економічного розвитку: між комерційно-спекулятивними інтересами агентів світового фінансового ринку та національними економічними інтересами держав щодо забезпечення контрольованого й безпечного розвитку національних фінансових ринках та недопущення нагромадження в їх економіках глибоких фінансових дисбалансів. Слабкість національного та наднаціонального регулювання фінансової сфери стала причиною відриву фінансової сфери від реального сектору світової економіки через наростання розриву між обсягами фінансових послуг та виробництвом, також надмірну поширеність похідних фінансових інструментів у бізнес-діяльності.

### **Література**

1. *Коптякова С. В.* Финансовая глобализация как условие и фактор развития банковской системы // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. — 2011. — № 31-1. — Том 3. — С. 223—225.

2. *Ноздрев С. В.* Основные характеристики международного финансового рынка // Российский внешнеэкономический вестник. — 2014. — № 1. — С. 36—49.
3. *Кравчук Н.* Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору: монографія. — К.: Знання, 2012. — С. 389.
4. *Financial Globalization: Retreat or Reseat? Global Capital Markets 2013.* — McKinsey & Company, 2013. — P. 16.
5. Пресс-Релиз UNCTAD/PRESS/PR/2014/32, 10 сентября 2014 г. — С. 2. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://unctad.org/en/PressReleaseLibrary/PR14032\\_ru\\_TDR.pdf](http://unctad.org/en/PressReleaseLibrary/PR14032_ru_TDR.pdf)
6. *Коваленко Ю. М.* Структуризація сучасного фінансового ринку // Фінанси України. — 2010. — № 9. — С. 91—99.
7. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.; под науч. ред. Д. Лукьяненка и А. Поручника. — К.: КНЭУ, 2013. — С. 256.
8. *Sam Ro.* Here's what the \$294 trillion market of global financial assets looks like // Business Insider, February 11, 2015. — [Electronic Resource]. — Available from: <http://www.businessinsider.com/global-financial-assets-2015-2#ixzz3g59m5Fic>
9. *Білорус О. Г.* Гіперфінансiалiзацiя свiтової економiки та її глобальнi проблеми й наслiдки // Фiнанси України. — 2014. — №10. — С. 24—31.
10. *Global flows in a digital age: How trade, finance, people, and data connect the world economy.* — McKinsey Global Institute, April 2014.
11. *Ноздрев С. В.* Основные характеристики международного финансового рынка // Российский внешнеэкономический вестник. — 2014. — №1. — С. 36-49.
12. *Norman Loayza, Romain Ranciè re. Financial Development, Financial Fragility, and Growth.* Washington, DC: World Bank. Development Research Group, 2004.
13. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Мысль, 1962.
14. *Радыгин А., Энтов Р.* В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX — XXI вв.) // Вопросы экономики. — 2008. — №8. — С. 4-27.

### **Reference**

1. *Koptyakova S. V.* Finansovaia globalizaciia kak usloviie I factor bankovskoy sistemy [Financial globalization as a main factor of banking system development] // IOGAU. — 2011.
2. *Nozdrev S. V.* Osnovnyie harakteristiki mezhdunarodnogo finansovogo rynka [The main characteristic of international financial market] // RVV. — 2014
3. *Kravchuk N.* Dyvergenciia globalnogo rozvytku: suchasna paradygma formuvannya geofinansovogo prostoru [The divergence of global development: modern paradigm of financial area forming] // Kyiv: Znannya, 2012.

4. Financial Globalization: Retreat or Reseat? Global Capital Markets 2013. — McKinsey & Company, 2013. — P. 16.
5. UNCTAD/PRESS/PR/2014/32, 10 september 2014 г. — С. 2. — Retrieved from: [http://unctad.org/en/PressReleaseLibrary/PR14032\\_ru\\_TDR.pdf](http://unctad.org/en/PressReleaseLibrary/PR14032_ru_TDR.pdf)
6. Kovalenko Yu. M. Strukturyzaciia suchasnoho finansovogo rynku [Structuring of modern financial market] // Finansy Ukrainy, 2010.
7. Globalnoie ekonomicheskoe razvitie: tendencii, asimetrii, regulirovaniie [Global economic development: tendency, asymmetry, regulation] // Kyiv: KNEU, 2013
8. Sam Ro. Here's what the \$294 trillion market of global financial assets looks like // Business Insider, February 11, 2015. Retrieved from: <http://www.businessinsider.com/global-financial-assets-2015-2#ixzz3g59m5Fic>
9. Bilodus O. G. Hiperfionancalizaciia svitovoi ekonomiky ta ii globalni problem I naslidky [Hyperfinancialization of world economy, global issues and implications] // Finansy Ukrainy, 2014
10. Global flows in a digital age: How trade, finance, people, and data connect the world economy. — McKinsey Global Institute, April 2014.
11. Nozdrev S. V. Osnovnyie harakteristiki mezhdunarodnoho finansovoho rynku [The main issues of international finance market] // RVV, 2014
12. Norman Loayza, Romain Rancière re. Financial Development, Financial Fragility, and Growth. Washington, DC: World Bank. Development Research Group, 2004
13. Smit A. Issledovaniia o prirode I prichinah bogatstva narodov [Studies about nature and reasons of peoples wealth] // M: Mysl, 1962
14. Radyhin A., Entov R.V. V poiskah institucionalnyh harakteristik ekonomicheskogo rosta [In search of institutional characteristics of economic growth] // Voprosy ekonomiki, 2008

УДК 339.92

**Н. С. Німченко,**

аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

## **ХАРАКТЕР УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ У КОНТЕКСТІ ЗАЛУЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО ГЛОБАЛЬНОГО ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ**

АНОТАЦІЯ. В статті розглянуто українсько-американське інвестиційне співробітництво як важливий механізм міждержавної промислової співпраці. Проаналізовано географічну структуру іноземних капітало-

вкладень в економіку України. Досліджено галузеву структуру американських прямих інвестицій в економіку України.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** інвестиційне співробітництво, іноземні інвестиції, капіталовкладення, міжнародна бізнес-діяльність

***Н. С. Нимченко,***

аспірант кафедри міжнародного учета и аудита  
Киевский национальный экономический университет  
имени Вадима Гетьмана

## **ХАРАКТЕР УКРАИНСКО-АМЕРИКАНСКИХ ИНВЕСТИЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ УКРАИНЫ В ГЛОБАЛЬНЫЙ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС**

**АННОТОЦИЯ.** В статье рассмотрено украинско-американское инвестиционное сотрудничество как важный механизм межгосударственного промышленного сотрудничества. Проанализирована географическая структура иностранных капиталовложений в экономику Украины. Исследовано отраслевую структуру американских прямых инвестиций в экономику Украины.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** инвестиционное сотрудничество, иностранные инвестиции, капиталовложения, международная бизнес-деятельность

***N. S. Nimchenko,***

postgraduate of international accounting and auditing  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## **THE NATURE OF UKRAINIAN-AMERICAN INVESTMENT AND INDUSTRIAL COOPERATION IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S INVOLVEMENT IN GLOBAL REPRODUCTIVE PROCESS**

**SUMMARY.** This article deals with the Ukrainian-American investment cooperation as an important mechanism for intergovernmental industrial cooperation. The geographic structure of foreign investment in Ukraine is analyzed. Industrial structure of American direct investment in Ukraine is studied.

**KEYWORDS:** investment cooperation, foreign investment, investment, international business activities

**Постановка завдання.** Невід'ємною і однією з найважливіших складових сучасного стратегічного партнерства України та Сполучених Штатів Америки в економічній сфері є інвестиційно-виробниче співробітництво, яке є ядром міждержавних коопераційних зв'язків, взаємодії та взаємодоповнюваності національних економік двох країн, а також забезпечення ефективного залучен-

ня країн до міжнародних каналів руху капіталу. Виключна важливість США в якості інвестиційного партнера України обумовлена насамперед необхідністю проведення масштабної реіндустріалізації вітчизняної економіки та нарощування її експортного потенціалу, підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та переведення їх діяльності на світові стандарти. Так, закономірним результатом стрімкого скорочення частки індустріального сектору у структурі економіки України стало руйнування коопераційних зв'язків між вітчизняними підприємствами та їх зарубіжними партнерами, набуття національною економікою чітко виражених спекулятивних рис, а також її орієнтація на нарощування імпортних операцій.

Крім того, у сучасному глобалізованому світі за умов нарощування транснаціоналізаційних тенденцій у міжнародній бізнесдіяльності іноземне інвестування національних економік є важливим механізмом їх структурних трансформацій, а також впливовим економічним фактором інтеграції країн до світової економічної системи, активізації їх зовнішньоторговельних операцій та забезпечення економічного суверенітету. Водночас для країн-експортерів інвестиційного капіталу він стає не тільки ключовим фактором завоювання зарубіжних ринків, але й вагомим інструментом впливу на міжнародну безпекову сферу. Найбільшою мірою це притаманно Сполученим Штатам Америки, які традиційно дуже активно використовують інвестиційний фактор економічного впливу на окремі країни та цілі регіони, а їх інвестиційна політика перетворилась нині на невід'ємну складову національної зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної стратегії держави.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених присвячено питанням зовнішньоекономічної співпраці США з іншими країнами, а саме: О. Бабанін, Т. Гаряньська, В. Мовчан та ін..

**Мета статті** полягає у аналізі особливостей українсько-американської інвестиційно-виробничої кооперації.

**Виклад основного матеріалу.** Що стосується *українсько-американського інвестиційного співробітництва*, то його, на нашу думку, слід розглядати як важливий механізм міждержавної промислової співпраці, що поглиблює виробничу кооперацію українських та американських компаній, а також формує інтернаціональні відтворювальні зв'язки. Крім того, за умов браку внутрішніх ресурсів фінансування економічного розвитку України залучення американського інвестиційного капіталу здатне не

тільки подолати глибокий інвестиційний спад в економіці нашої держави, але й забезпечити надходження в економіку організаційного й управлінського досвіду Сполучених Штатів, їх інноваційних технологій, методів маркетингу й організації виробництва. Це є потужним інструментом модернізації вітчизняного виробництва, нарощування і диверсифікації експортної діяльності вітчизняних підприємницьких структур, що спроможне перевести українсько-американське економічне співробітництво на якісно вищий рівень стратегічного партнерства.

Дане питання набуває особливої ваги з урахуванням того факту, що співробітництво України зі Сполученими Штатами ніколи раніше не було таким плідним, як сьогодні. Про це свідчать не тільки регулярні візити до США вищого державного керівництва України, постійний діалог між держсекретарем США і главою МЗС України, але й чимало міжнародних заходів, конференцій і форумів, присвячених ситуації в нашій державі, що були проведені протягом 2014—2015 рр. Упродовж цього часу до нашої держави прикута значна увага американського політикуму, результатом чого є досягнення стійкого консенсусу, що сформувався у політичному істеблїшменті Сполучених Штатів стосовно всебічної підтримки нашої держави та надання їй істотної інвестиційної, кредитної, консультаційної та військової допомоги для подолання наслідків російської агресії і прискорення реформування української економіки та демократії. Достатньо сказати, що за цей період США надали Україні більші обсяги допомоги, ніж будь-яка інша держава світу, включаючи кредитні гарантії на 1 млрд дол. США і фінансову допомогу на суму 340 млн дол. США, у тому числі 118 млн дол. США на зміцнення національної безпеки. Крім того, уряд США активно підтримує співробітництво нашої держави з міжнародними фінансовими організаціями, а на початку 2015 р. уряд цієї держави оголосив про надання нашій державі нових кредитних гарантій на 2 млрд дол. США для реалізації амбітного пакета реформ, погодженого з МВФ [1; с. 408—409].

Комплексне дослідження процесу інвестування Сполученими Штатами економіки України дає змогу зробити висновок, що воно фактично бере свій початок з розпаду СРСР. Однак суб'єкти господарювання двох країн активно «включилися» в систему міждержавного інвестиційного співробітництва лише з 1994 р., з якого власне і ведеться його облік з боку Державної служби статистики нашої держави. За роки незалежності України було сформовано доволі розвинуту нормативно-правову базу міждержавного інве-

стиційного співробітництва України і США, що регулює практично усі його напрями і форми. Тут слід відзначити, зокрема, такі нормативно-правові акти, як-от: Угоди між Урядом України і Урядом Сполучених Штатів Америки «Про сприяння капіталовкладенням» (1992 р.), «Про заохочення та взаємний захист інвестицій» (1994 р.), «Про торговельне та інвестиційне співробітництво» (2008 р.); Хартію українсько-американського партнерства, дружби та співробітництва (1994 р.); конвенцію «Про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи та капітал» (1994 р.) та багато інших [2]. Однак, головним документом, що визначає нині стратегію співробітництва США та України є «Хартія Україна-США про стратегічне партнерство» (2008 р.), в якій відзначається, що двостороннє міждержавне співробітництво базується на спільних цінностях та інтересах, що включають «поширення демократії та економічної свободи, захист безпеки та територіальної цілісності, забезпечення верховенства права, підтримку інвестицій, інновацій і технічного прогресу» [3; с. 11].

Акумулятивні вартісні обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в українську економіку з початку їх надходження постійно зростали і станом на 1 квітня 2015 р. становили 41,1 млрд дол. США, перевищивши відповідний показник 1995 р. у понад 80 разів. Свого пікового значення вони досягли у 2013 р. і становили 58,2 млрд дол. США. Водночас найбільший річний приплив ПІІ в українську економіку було зафіксовано у 2005 р., коли іноземні інвестори здійснили капіталовкладень на суму майже 8 млрд дол. США, що забезпечило 350 дол. іноземних інвестицій на душу населення. Найбільші вкладення капіталу у цей рік здійснили нерезиденти з Німеччини — майже 5 млрд дол. (завдяки купівлі підприємства «Криворіжсталь» групою «MittalSteelGermanyGmbH», зареєстрованою у ФРН) та Австрії — на 1,1 млрд дол. (завдяки купівлі банку «Аваль» австрійською групою «RaiffeisenInternational» за 850 млн євро)[4].

Що стосується географічної структури іноземних капіталовкладень в економіку України, то інвестиції в нашу державу надходять нині з понад 110 країн світу, при цьому на 1 квітня 2015 р. найбільші обсяги ПІІ було вкладено нерезидентами з Кіпру — 11,7 млрд дол. США, або 28,5% загальних обсягів прямого іноземного інвестування економіки України. Важливим інвесторами іноземного капіталу в Україні були також Німеччина — 13,2 %, Нідерланди — 12,1 %, Великобританія — 4,6 % та Російська Федерація — 5,4 % відповідно.

Що стосується капіталовкладень США в українську економіку, то упродовж першої половини 1990-х років їх інвестиційна політика повною мірою відбивала стратегію цієї держави щодо пострадянського простору. Йдеться насамперед про активну реалізацію Сполученими Штатами інвестиційних механізмів двостороннього співробітництва з Україною з метою, з одного боку, її ядерного роззброєння, а з другого — всебічної підтримки українських реформ та демократизації суспільства. Тож надання Сполученими Штатами економічної допомоги нашій державі, активізація інвестиційної діяльності американських інвесторів, а також поетапна розбудова договірно-правової бази сприяли налагодженню процесу інвестування багаточисленних проектів системного реформування української економіки. Так, у період з 1995 р. до 2015 р. абсолютні обсяги інвестиційних капіталовкладень американських суб'єктів господарювання в українську економіку зросли з 96,6 до 681,5 млн. дол. США. При цьому пік інвестиційних капіталовкладень Сполучених Штатів було зафіксовано у 2009 р. — 1464,7 млн дол. США [5]. На жаль, з цього ж року починається масовий відтік американського капіталу з української економіки під впливом глобальної економічної кризи, падіння темпів макроекономічного зростання у США, різкого скорочення кількості злиттів і поглинань великих компаній за участі суб'єктів господарювання цієї країни, певного згортання приватизаційних процесів в Україні, а також втрати світового економічного авторитету та ділової репутації американських корпорацій через низку пов'язаних з їх діяльністю гучних скандалів і банкрутств. Так, у 2010 р. акумулятивні обсяги американського капіталу в українській економіці знизились до 1400,9 млн, у 2011 р. — до 1043,1 млн, у 2012 р. — до 936,7 млн, у 2013 р. — до 991,1 млн, а у 2014 р. — до 862,3 млн відповідно [5].

Практично до 2005 р. частка США у загальних потоках іноземних інвестиційних капіталовкладень була найбільшою і становила 15-20%. Починаючи з 2006 р., їх частка, порівняно з 1995 р., зменшилась фактично вдвічі, а відтак — Вашингтон втратив позиції стратегічного інвестора української економіки, поступившись місцем Німеччині, Кіпру, Великобританії, Нідерландам і Російській Федерації [5].

Між тим, за оцінками МВФ, американські корпорації з року в рік зміцнюють свої конкурентні позиції в якості найбільших зарубіжних інвесторів. Саме США зберігають нині лідерство за масштабами нагромаджених прямих зарубіжних інвестицій. Протягом 2003-2013 рр. їх вартісний обсяг потроївся і на кінець

періоду досягнув рекордної відмітки у 4,7 трлн дол. США, або 23% глобального обсягу нагромаджених ПШ. Є всі підстави стверджувати, що на сьогодні жодна держава світу не може зрівнятися зі Сполученими Штатами ні за масштабами вивезеного за кордон капіталу, ні за організаційними формами і механізмами зарубіжного інвестування.

Розгалужена і диверсифікована мережа міжнародного виробництва, розбудована на основі прямого зарубіжного інвестування американських ТНК, призвела до формування так званої «другої економіки» США. Вона не тільки посіла гідне місце у сучасній світогосподарській структурі, але й суттєво випереджає аналогічні сфери транснаціонального інвестування західноєвропейських і японських експортерів капіталу за виробничим, науково-технічним і фінансовим потенціалом. Тут сконцентровано нині понад 20% виробничих потужностей США; у 2012 р. на 26 тис. контрольованих американським капіталом зарубіжних підприємствах-філіалах було зайнято 14 млн працівників; активи зарубіжних підприємств американських компаній досягнули 23,8 трлн дол. США, обсяг їх глобальних продажів перевищив 6,9 трлн; а чистий дохід — 1,2 трлн відповідно[6].

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що офіційна статистика лише частково відбиває реальну динаміку і масштаби американських інвестицій в українській економіці, оскільки значні їх обсяги вкладаються нині через багаточисленні регіональні представництва американських компаній, або підконтрольні їм офшорні компанії. У стратегіях американських інвесторів щодо проникнення та закріплення свого капіталу в українській економіці значна увага надається прямим продажам, дистрибуторським та франчайзинговим операціям, а також ліцензованому та спільному виробництву [7; с. 180], що, як бачимо, охоплює левову частку поширених у світовій практиці кооперативних угод.

Що стосується галузевої структури американських прямих інвестицій в економіку України, то вони спрямовані нині переважно у виробничий сектор, де сконцентровано майже 50% їх сукупних обсягів. Найбільшу зацікавленість з боку американських інвесторів викликають такі галузі і сектори вітчизняної економіки, як-от: сільське господарство і харчова промисловість, машинобудування, транспорт і зв'язок, енергетика та видобувна промисловість, сфера нерухомості та роздрібна торгівля, банківсько-фінансова сфера, готельний бізнес та туризм. Доволі обнадійливі перспективи, з погляду нарощування інноваційного потенціалу

України, вбачаються в інвестиційному співробітництві українських і американських суб'єктів господарювання у сфері медицини, розвитку біотехнологій та секторі високих технологій. Так, на сьогодні дуже активно використовуються послуги українських компаній у наукомістких сферах виробництва (програмування, телекомунікації та наукові дослідження)[8], котрі отримують замовлення від американських компаній за аутсорсинговими контрактами.

У контексті аналізу українсько-американського інвестиційно-виробничого співробітництва не можна оминати увагою найуспішніші інвестиційні проекти, що були реалізовані в Україні за участі капіталу США. Тут слід відзначити, зокрема, інвестиції у мережу ресторанів швидкого харчування «McDonald's»; масштабне інвестування компанією «Cargill» вітчизняного аграрного сектору; інвестиційні вкладення компанією «GoldenTelekom» у сферу телекомунікаційних послуг та систем зв'язку; заснування інвестиційною групою «SigmaBleyzer» першого у новітній історії України «Українського фонду розвитку» (*UkrainianGrowthFund*). Подібні приклади можна продовжувати. А загалом, на сьогодні, за даними Посольства України у США, на території нашої держави працює понад 1,5 тис. підприємств з американським капіталом, у тому числі такі всесвітньовідомі бренди, як: «The Coca-Cola Company», «KraftFoodsInc.», «PepsiCo», «S.C. Johnson&Son, Inc.», «Procter&Gamble», «Bunge», «Deere&Company», «Chevron», «Citybank» та ін.

Разом з тим, слабка, з погляду кількісних критеріїв, активність американського капіталу у вітчизняній економіці пояснюється насамперед нестабільністю економічної ситуації в Україні, наявністю застарілого виробничого обладнання, відсутністю стабільної законодавчої бази, що забезпечує надійний захист прав і інтересів іноземних інвесторів. Вагомими проблемами, що стримують розвиток інвестиційного співробітництва України і США, згідно результатів соціологічних опитувань та експертних оцінок, є також корупційність влади, значна бюрократизація дозвільних процедур (започаткування та припинення підприємницької діяльності, ліцензійних, сертифікаційних, митних тощо), нестабільність та непрозорість правового і регуляторного середовища та ін. Не слід скидати з рахунків також і такі фактори, як-от:

— відсутність прозорого ринку землі та нерозвиненість вітчизняної логістичної і виробничої інфраструктури;

— брак диверсифікованих організаційних форм бізнес-діяльності, здатних до консолідації капіталу, генерування знач-

них фінансових потоків, формування розгалужених логістичних систем, налагодження кооперації вітчизняних і зарубіжних підприємств, створення замкнених виробничих циклів, розширення ринків реалізації продукції;

— згортання науково-технологічного потенціалу вітчизняної промисловості, що стримує формування нових технологічних укладів і конкурентних переваг;

— доволі низький рівень професійної кваліфікації підприємців та брак привабливих інвестиційних проектів [9; с. 205].

Підтвердженням доволі низького інвестиційного іміджу України в очах американських інвесторів та недосконалості інституційного забезпечення іноземного інвестування української економіки є також рейтинги інвестиційної привабливості: Глобальний індекс конкурентоспроможності; Індекс *DoingBusiness*; *FitchRatings*; Рейтинг *Moody'sInvestorServices*; Індекс інвестиційної привабливості; Індекс сприйняття корупції; Глобальний барометр корупції; Звіт про конкурентоспроможність регіонів України; Індекс економічної свободи та ін. Рейтинги інвестиційної привабливості України на початок 2014 р. свідчать загалом про недосконалий захист прав власності у нашій державі, злиття політичних та бізнесових інтересів, значний тиск з боку держави на бізнес-структури, а також втрату незалежності судової системи [10; с. 61].

Між тим, загальновідомим є той факт, що американські інвестори при ухваленні управлінських рішень щодо реалізації міжнародних інвестиційних проектів надають особливого значення наявності у країнах-партнерах стійких конкурентних переваг, пов'язаних насамперед з розвинутою інфраструктурою, диверсифікованими маркетингово-логістичними мережами, а також наявністю таких «невидимих факторів», як лояльне відношення населення до зростання капіталу фізичних і юридичних осіб, підприємницька етика, активна інноваційна діяльність та ін. Сукупність цих факторів власне і пояснює великий інтерес американських інвесторів до реалізації масштабних інвестиційних проектів саме у розвинутих країнах і державах з новостворюваними ринками та їх доволі обережне ставлення до країн, що розвиваються. Так, за даними Міністерства торгівлі США, у 2012 р. на зарубіжні філіали американських ТНК припадала більша частина зарубіжного виробництва Сполучених Штатів (що вимірюється за вартісними обсягами доданої вартості), а основними країнами, де розміщувалось виробництво американських філіалів, були країни Європи (52,7%), Азії і Тихоокеанського регіону (18,9%) та

Латинської Америки (13,7 %) (тоді як частка країн Африки не перевищувала 4,7 %, а Близького і Середнього Сходу — 1,8 %) [11].

З огляду на наявність колосального інвестиційного ресурсу США, необхідною і нагальною є активізація й інтенсифікація міждержавного інвестиційного співробітництва між Україною та Сполученими Штатами Америки насамперед на основі системної розбудови й імплементації українськими і американськими суб'єктами господарювання моделі інвестиційно-виробничої діяльності. Подібна форма міждержавного співробітництва передбачає насамперед розширення присутності американських інвесторів на вітчизняному ринку, їх широкий доступ до участі у приватизаційних процесах в Україні, а також допуск американських інвесторів до інвестування пріоритетних сфер і галузей вітчизняної економіки.

У даному контексті слід відзначити, що потужного імпульсу розвитку інвестиційного співробітництва між українськими й американськими суб'єктами господарювання може надати запровадження з січня 2016 р. повноцінної зони вільної торгівлі України і ЄС. Йдеться про те, що на сьогодні інвестиційна діяльність ТНК Сполучених Штатів чимраз більшою мірою набуває «блокових» рис, коли формуються своєрідні блоки у сфері прямих іноземних інвестицій, в кожен з яких входить один з учасників Світової тріади (США, ЄС або Японія) і декілька їх асоційованих партнерів. У межах таких інвестиційних блоків, що певною мірою нагадують регіональні торговельні угруповання, забезпечується вільний і безперешкодний міждержавний рух прямих іноземних інвестицій. Так, за даними ЮНКТАД, у 2013 р. корпорації Сполучених Штатів мали найбільш тісні інвестиційні контакти з 22 країнами — так званими асоційованими партнерами, в економіці яких на частку США припадало не менше 30% загального обсягу ввезених прямих іноземних інвестицій [12].

Таким чином, повноцінне включення України до зони вільної торгівлі з ЄС автоматично означатиме її інтеграцію до європейського блоку прямого іноземного інвестування, сформованого у тому числі на базі міжнародних інвестиційних угод між США та їх асоційованими партнерами. Це матиме для України низку наслідків: по-перше, суттєво розшириться економічний простір діяльності українських компаній на національному і регіональному рівнях; по-друге, між Україною і США буде створено інвестиційний блок, а їх позиції у сфері інвестиційної діяльності будуть підкріплені відповідними двосторонніми угодами і розділами про

інвестиційне співробітництво у двосторонніх і регіональних торговельних угодах.

З погляду прагматичного підходу до стратегії українсько-американського інвестиційного співробітництва, слід ідентифікувати і надати всебічної підтримки його ключовим пріоритетам. Так, широкі перспективи розвитку має насамперед міждержавне співробітництво *в аграрній сфері*, яку доцільно розвивати за такими напрямками, як:

— створення спільних підприємств у сфері тваринництва та рослинництва з вирощування сільськогосподарських культур з використанням американських аграрних технологій та сировинної бази України з наступним виходом наших аграріїв на ринки третіх країн;

— впровадження американськими компаніями в Україні передових технологій точного землеробства, реалізація масштабних проєктів у сфері біотехнологій та виробництва біопалива, а також імплементація найсучасніших технологічних рішень для підвищення врожайності сільськогосподарських культур;

— глибока переробка сільськогосподарської продукції, будівництво зерносушар та організація в Україні спільного виробництва машин та обладнання для механізації технологічних процесів у сільськогосподарському виробництві;

— організація сільськогосподарського ринку, активізація проведення масштабних спеціалізованих двосторонніх заходів (конференцій, форумів та виставок у різних штатах США);

— вдосконалення нормативно-правової бази двостороннього інвестиційного співробітництва в аграрній сфері та здійснення спільної за участі американських тренерів та менторів підготовки кадрів для сфери вітчизняного АПК та ін.

Так, на сьогодні США перебувають у незаперечному авангарді світового науково-технічного прогресу у сфері біотехнологічних інновацій і тут провадяться інтенсивні біотехнологічні дослідження у багатьох галузях агропромислового комплексу. За офіційними даними, ще в кінці 1980-х років у США нараховувалось понад 240 приватних компаній, що займались біотехнологічними дослідженнями у сільському господарстві, а на сьогодні практично кожен американський університет проводить фундаментальні дослідження у сфері сільськогосподарських біотехнологій. Якщо на початку 1990-х років у цій сфері наукового пошуку плідно працювали близько 8,5 тис. американських учених, то у 1995 р. їх чисельність зросла до 21 тис., а нині перевищує 40 тис. осіб. В університетах і приватних компаніях США ведеться нині

інтенсивна підготовка і перекваліфікація спеціалістів, а низка університетів розробляють і впроваджують новітні прилади і спеціалізоване обладнання для біотехнологічних розробок.

Про неперевершені успіхи США у царині біотехнологічних розробок свідчить і той факт, що сумарна капіталізація американських біотехнологічних компаній, акції яких котируються на фондових майданчиках Північної Америки і Західної Європи, становить нині понад 224 млрд дол. США. За даними дослідницької організації «BiotechnologyIndustryOrganization», загалом у світі нараховується понад 2,5 тис. компаній біотехнологічного сектору, з яких 1,5 тис. є американськими, а акції 342 з них мають котирування на найбільших фондових біржах [13].

Таким чином, є всі підстави стверджувати, що вже найближчими роками у США буде розроблено нові покоління трансгенної продукції, яка матиме нову споживчу цінність і поліпшені якісні характеристики. Йдеться про те, що генно-модифікована продукція сільськогосподарського призначення більшою мірою відповідатиме умовам переробки і буде здатною кардинально змінити вітчизняний сектор переробки продуктів харчування і харчову промисловість у цілому. А це відкриває практично необмежені можливості щодо докорінного реформування в Україні агропромислового сектору на базі американських інновацій у сфері АПК, здатних суттєво поліпшити харчові мікроелементи у продуктах харчування за допомогою біотехнологій, а відтак — розв'язати нагальну проблему підвищення якості продовольства та нарощування кількісних показників його виробництва.

У контексті реалізації національних економічних інтересів України, дуже перспективним напрямом інвестиційного співробітництва зі Сполученими Штатами Америки є реалізація масштабних проектів в *енергетичній сфері*. Досягненню цієї стратегічної мети сприяє укладення між нашими державами міжурядового Меморандуму щодо промислового освоєння ресурсів газу з нетрадиційних джерел, який приєднав Україну до «Глобальної ініціативи зі сланцевого газу»; а у 2012 р. між Державною службою геології і надр України та Геологічною службою США було підписано Меморандум про взаєморозуміння, згідно якого заплановано реалізацію спільного проекту з оцінки потенціалу покладів сланцевого газу в Україні. З погляду забезпечення енергетичної незалежності нашої держави, не можна перебільшити значення рішення залучити до реалізації даного проекту американських нафтогазових гігантів «ExxonMobil» та «Chevron» [8]. Тож успішна реалізація цих масштабних інвестиційних проектів на основі

механізмів угод про розподіл продукції стане потужним позитивним сигналом для іноземних інвесторів.

Поступальний розвиток українсько-американського інвестиційного співробітництва в енергетичній сфері здатна забезпечити також співпраця між НАЕК «Енергоатом» та «HoltecInternational». У січні 2015 р. вони уклали додаткову угоду до Контракту про спорудження в Україні Централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива та постачання систем сухого зберігання відпрацьованого ядерного палива з трьох атомних електростанцій України: Хмельницької, Рівненської та Південно-Української. Дана угода передбачає, зокрема, здійснення НАЕК «Енергоатом» проектування та будівництва сховища, тоді як корпорація «HoltecInternational» реалізовуватиме функції щодо постачання спеціального устаткування та відповідних технологій, що будуть застосовані на визначених енергоблоках АЕС, при перевезенні відпрацьованого ядерного палива з АЕС до Централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива, а також у самому сховищі.

Метою спорудження Централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива виключно з українських АЕС є посилення енергетичної незалежності України від зовнішніх постачальників енергоресурсів та послуг. Наявність такого сховища зніме питання вивезення відпрацьованого палива (понад половини якого на сьогодні вивозиться до Російської Федерації на технологічне зберігання). При цьому сукупні витрати на будівництво та експлуатацію сховища, за попередніми експертними оцінками, майже вчетверо будуть меншими, ніж сукупні витрати, які Україна сплачує нині за вивезення і технологічне зберігання у Росії відпрацьованого ядерного палива. Тож інвестиції у цей проект мають окупитись менш, ніж через чотири роки експлуатації сховища [14].

Серед ключових напрямів українсько-американського інвестиційного співробітництва є також *авіаційна сфера*. Пріоритетними векторами її розбудови є насамперед повернення українських авіаслужб у першу категорію безпеки польотів відповідно до програми Міжнародного оцінювання безпеки польотів (IASA Program) Федеральної авіаційної адміністрації США (ФАА); поглиблення практичного діалогу між авіаційними відомствами України та США; усунення низки правових та процедурних перешкод на шляху розширення присутності українських авіакомпаній на ринку авіаперевезень США та виведення продукції українських виробників авіатехніки на американський ринок, а

також зняття обмежень щодо кількості маршрутів та авіакомпаній на рейсах між нашими країнами [8].

Реалізації українсько-американської моделі інвестиційно-виробничої кооперації сприятиме діяльність вітчизняних промислово-фінансових груп. У їх межах за рахунок об'єднання українського та американського капіталів, управлінського досвіду, науково-технологічних розробок можна досягти значно більшої результативності від реалізації спільних інвестиційних проектів, що значно покращить позиції суб'єктів господарювання України та США, які об'єднали свої капітали, на внутрішніх і зовнішніх ринках. Промислово-фінансові групи характеризуються різноманітністю шляхів виникнення і форм існування, вони розрізняються залежно від центру їх формування. Це можуть бути індустріальні ПФГ, які утворені навколо потужного промислового підприємства чи групи підприємств; банківські — сформовані навколо сильних банків. Крім того, виділяють також науково-дослідні, торговельні (за участі торговельної фірми та банку чи іншої фінансово-кредитної установи), що дає змогу для ПФГ користуватися державною підтримкою (державні гарантії для залучення інвестицій, зниження норм обов'язкового резервування для банків-учасників ПФГ, урядова фінансова підтримка ПФГ, які беруть участь у загальнодержавних чи міжнародних проектах, надання митних, податкових та інших пільг).

**Висновки.** Підбиваючи підсумок, слід відзначити, що розбудова інвестиційно-виробничого співробітництва між українськими й американськими суб'єктами господарювання та нарощування присутності інвестиційного капіталу США у вітчизняній економіці є важливим механізмом включення нашої держави до глобального відтворювального процесу. Досягнення цієї стратегічної мети можливе лише за умов подолання в Україні політичної й економічної кризи, якісного поліпшення інвестиційного клімату та проведення політики державно-приватного партнерства з провідними транснаціональними корпораціями світу.

### **Література**

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». — К.: НІСД, 2015.
2. Договірні-правова база між Україною і США. Інформація Посольства України у США. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/legal-acts>

3. *Васильєва М. О.* Зарубіжна допомога уряду США Україні: мотивація і результати // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. — Випуск 107. Частина II (у двох частинах). — К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2012. — С. 10—20
4. *Convergence and divergence in Europe: Polish and Ukrainian cases:* монографія. — К.: КНЕУ, 2013. — С. 436.
5. Дані Державної служби статистики України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
6. *Зименков Р. И.* Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК // Россия и Америка в XXI веке. — 2015. — № 1. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rusus.ru/?act=read&id=432>
7. *Ващенко О.* Інвестиційна політика США як важлива складова співробітництва із Україною у 1992—2011 рр. // Сіверянський літопис. — С. 173—183.
8. Торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво між Україною та Сполученими Штатами Америки. Інформаційно-аналітична довідка. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://cci.crimea.ua/2259.html>
9. *Прокочук О. А.* Іноземні інвестиції в економіку України: тенденції та перспективи // Збірник наукових праць Таврійського державно-гоагротехнологічного університету (економічні науки). — 2013. — № 1 (3). — С. 200—206
10. *Сухоруков А. І.* Обґрунтування напрямів залучення реальних інвестицій у промисловість України // Стратегічна панорама. — 2014. — №3 (32). — С. 61—72.
11. *Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012. Survey of Current Business, August 2014.* — P. 20.
12. *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance. Key Messages Overview.* — UNCTAD, 2015.
13. *Жиганова Л. П.* Научно-исследовательские разработки в аграрной биотехнологии США // Россия и Америка в XXI веке. — 2012. — №2. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=338>
14. Інформаційний бюлетень з економічних питань Посольства України у Сполучених Штатах Америки. — Відділ з економічних питань. — № 24, Листопад 2014 — Січень 2015. — С. 11.

## **References**

1. *Analitychna dopovid do Schorichnogo Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verhovnoi Rady Ukrainy “Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovysche Ukrainy v 2015 roci”* [President of Ukraine Annual analytical report to the Verkhovna Rada of Ukraine «On the internal and external situation of Ukraine in 2015»], Kyiv, 2015

2. Dogovirno-pravova baza mizh Ukrainoiu i SSHA [The legal basis between Ukraine and the USA], Retrieved from: <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/legal-acts>
3. *Vasylieva M. O.* Zarubizhna dopomoga uriadu SSHA Ukraini: motyvaciia i rezultaty [US Government Foreign support to Ukraine: motivation and results], Kyiv, 2012
4. Convergence and divergence in Europe: Polish and Ukrainian cases: K.: KHEY, 2013
5. Derzhavna sluzhba statystyky [State Statistics Service of Ukraine], Retrieved from: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
6. *Zimenkov R. I.* Novye iavleniia v zarubezhnoi deiatelnosti amerikanskikh TNK [New phenomena in the foreign operations of American TNCs], Retrieved from: <http://rusus.ru/?act=read&id=432>
7. *Vaschenko O.* Investytsiina polityka SSHA iak vazhlyva skladova spivrobitnytstva iz Ukrainoiu u 1992- 2011 rr. [The investment policy of the United States as an important component of cooperation with Ukraine in the 1992-2011], *Siverianskii litopys*
8. Torgovelnno-ekonomichne ta ivestyciine sparobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta Spoluchenyi Shtatamy Ameryky [ Trade, Economic and invest co-operation between Ukraine and USA], Retrieved from: <http://cci.crimea.ua/2259.html>
9. *Prokopchuk O. A.* Inozemni investytsii v ekonomiku Ukrainy: tendencii ta perspektyvy [Foreign investment in Ukraine economy: tendency and perspective], 2013.
10. *Suhorukov A. I.* Obgruntuvannia napriamiv zaluchennia realnykh investytsii u promyslovist Ukrainy [Justification of real investment areas attracting in Ukraine industry], *Strategichna panorama*, 2014
11. Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012. Survey of Current Business, August 2014
12. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance. Key Messages Overview. UNCTAD, 2015.
13. *Zhyganova L. P.* Nauchno-issledovatel'skie razrabotki v agrarnoi biotekhnologii SSHA [Research and development in US agricultural biotechnology], Retrieved from: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=338>
14. Informaciyni buleten z ekonomichnykh pytan viddilu z ekonomichnykh pytan posolstva Ukrainy u Spoluchenyi Shtatah [Newsletter Economic Affairs Department of Economic Affairs Embassy of Ukraine to the United States], novemder 2014 — January 2015

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

УДК 378(477):006.011

**Баша І.М.,**

старший викладач кафедри маркетингу,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## СТАНДАРТИ ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Basha I.,**

Senior Lecturer, Department of Marketing  
Kyiv National Economic University named  
named after Vadym Getman

## STANDARDS OF EDUCATIONAL ACTIVITIES

**АНОТАЦІЯ.** У статті розглянуто підходи до проблеми стандартизації освіти в Україні і за рубежом. Використано результати аналізу цих підходів, наведені в працях Х. Фрайя, С. Кетеріджа, С. Маршала. Проаналізовано структуру та зміст стандартів України у сфері забезпечення й управління якістю освіти. Встановлено необхідність вдосконалення стандартів освіти, розроблення і впровадження механізмів порівняння вітчизняних і зарубіжних освітніх стандартів.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** Європейський простір вищої освіти, модернізація стандартизація, компетенції, якість освіти, кваліфікації, ринок праці.

**ANNOTATION.** The article examines approaches to standardization of education in Ukraine and abroad. On the results of the analysis of these approaches are presented in the works of H. Fry, S. Keteridzha, S. Marshall. The structure and content of the standards of Ukraine in the field of quality management and education. Established the need to improve education standards development and implementation of mechanisms for comparison of domestic and foreign educational standards.

**KEYWORDS:** European higher education, modernization, standardization, competence, quality of education, training and labor market.

### **Актуальність і постановка завдання**

Як відомо, від якості вищої освіти в країні залежить її майбутнє, оскільки система вищої освіти формує найважливіше багатство держави — людський потенціал. Стратегічним пріоритетом кожної країни є підвищення якості вищої освіти та її вплив на розвиток сучасної економіки.

Для країн з перехідною економікою, до яких належить Україна, проблема якості підготовки кадрів особливо загострюється.

Сучасні умови діяльності України висувають ряд вимог, які пред'являються до освіти: якість, універсальність підготовки випускника та його адаптованість до вітчизняного та міжнародного ринків праці, особистісна орієнтованість навчального процесу, його інформатизація, визначальна важливість освіти у забезпеченні сталого людського розвитку.

Рівень якості освіти має бути основним показником, що враховується при ліцензуванні та державній акредитації закладів освіти, нострифікації документів про освіту інших країн, атестації науково-педагогічних кадрів, проведенні сертифікації фахівців, встановленні рейтингу вищих навчальних закладів.

Це вимагає відповідної модернізації вищої освіти. Модернізація структури вищої освіти України, з урахуванням вимог європейської системи стандартів і сертифікації, вимагає змін у системі законодавчої та нормативно-правової регуляції вищої освіти, які сприятимуть розвитку національних і культурних цінностей, демократії та гуманізму як основних чинників функціонування громадянського суспільства. Формування національної системи кваліфікацій вищої освіти, яка буде гармонізувати з системою кваліфікацій Європейського простору вищої освіти, сприятиме подальшій її сертифікації в європейських і світових структурах. Це, в свою чергу, забезпечить взаємне визнання на європейському та міжнародному рівні документів про освіту та навчання, конкурентоспроможність випускників на національному та міжнародному ринках праці і надання освіти високої якості. Вирішення цих завдань також сприятиме задоволенню особистісних потреб студентів у здобутті вищої освіти та розширенню їх компетентності, створенню і розвитку належних умов для здійснення інноваційних наукових досліджень і підвищенню мобільності студентів, наукових і науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів.

Європейський простір вищої освіти [1] (ЄПВО) — єдиний європейський освітній простір усіх країн, що беруть участь у Болонському процесі, в галузі вищої освіти. Було засновано в березні 2010 року під час конференції Будапешт — Відень міністрів освіти Європи. В якості основної мети Болонського процесу з моменту його створення в 1999 році ЄПВО, є зближення, гармонізація і послідовність систем вищої освіти в Європі.

План дій покликаний вирішити питання: забезпечення якості відповідно до стандартів і норм Європейського простору вищої

освіти; упорядкування мережі вузів; удосконалення навчального процесу вузу; інтеграції науки та вищої освіти; створення гнучких програм для забезпечення навчання протягом усього життя; сприяння працевлаштуванню випускників з кваліфікацією бакалавра; впровадження третього докторського циклу підготовки фахівців (PhD); визнання національних кваліфікацій у ЄПВО; підвищення мобільності викладачів і студентів у національному та Європейському освітньому просторі; створення єдиного з ЄПВО інформаційного простору; розширення зв'язків між вузами та громадськістю. Даний План дій ґрунтується на партнерстві, взаємній довірі і розумінні, які є базою ефективного розвитку вищої школи в Європі та світі. Розв'язання проблеми вдосконалення і підвищення якості професійної підготовки фахівців пов'язана з наявністю вимог до випускників навчальних закладів — спеціалістів певного профілю та їхніх кваліфікаційних характеристик.

Загалом такі вимоги сформульовані у керівних і нормативних документах, основним з яких є Державний освітній стандарт. Ці законодавчі документи в галузі вищої освіти і навчальні програми ВНЗ слугували матеріалом для аналізу проблеми стандартизації в Україні. У різні періоди розвитку вищої освіти існувало кілька підходів до визначення понять «стандарт освіти», «якість освіти», зумовлених змінами у знаннях, технологіях, досвіді вищої освіти. Ці поняття досліджували багато вчених, зокрема Хезер Фрай, Стів Кетерідж, Стефан Маршал [7, с. 188]. Назагал ці терміни вживаються як взаємозамінювані.

Система вищої освіти потребує визначеності у таких важливих питаннях, що визначається практикою: яка мета стандартизації, що є суб'єктом стандартизації, який орган уповноважений розробляти і затверджувати стандарти, яким чином контролювати якість стандартів, як її застосовувати та здійснювати моніторинг застосування.

Стандартизація у сфері освіти — це діяльність, спрямована на встановлення і застосування правил з метою ефективної системи навчання і виховання, управління освітою і педагогічною наукою [1]. Теоретичні витoki стандартизація освіти черпає з ідей теорій освіти щодо визначення вимог до програм навчання і змісту навчальних дисциплін.

Стандарти вищої освіти є основою оцінки якості вищої освіти та професійної підготовки, а також освітньої діяльності ВНЗ всіх типів і рівнів акредитації [2].

### **Аналіз опублікованих надбань щодо визначеної проблеми.**

Питанням стандартизації у сфері освіти займалися вчені І. П. Анненкова, В.П. Андрущенко, В.І. Байденко, В.П. Беспалько, І. Ф. Бех, О.М. Ельбрехт, І.А. Зязюн, В.С. Лутай, М.В. Кісіль, Н. Г. Ничкало, В.Л. Петренко, С.О. Терепищій, Н.А. Фоменко. Зокрема, в публікаціях розглядалися домінуючі сьогодні підходи до встановлення та розуміння стандартів у галузі вищої освіти [2], визначені різні підходи до проблеми стандартизації освіти в Україні та закордоном [3], а також основні вимоги їх вирішення:

- збереження і примноження національних освітніх традицій;
- підпорядкування суспільним, економічним, політичним законам сьогодення у контексті розвитку світових освітніх систем;
- здатність або спроба забезпечувати рух на випередження,
- прогнозування й моделювання, розвитку інноваційності [4, 5].

З іншого боку, не можна оминати значну за своїм обсягом групу досліджень стандартизації науковцями у галузі економічних і технічних наук Л. Антошкіна, Д. Бондаренко, Н. Верхоглядова, Г. Лопушняка, О. Голубенко, Н. Жигощька, П. Коваль, О. Кратт, А. Лігоцький, А. Лялюк, Л. Плахотнікова, І. Потап, В. Супрун, які кількісно превалюють у дослідженнях стандартизації та стандартів вищої освіти. Ці роботи аналізуються, зокрема, для пізнання очікувань роботодавців.

### **Невирішені частини загальної проблеми.**

Технологія формування переліку програм вищої освіти має бути орієнтована на реальний стан суспільного розподілу праці в Україні, який відіграє структуроутворюючу роль у побудові основних елементів соціальної системи, обумовлює існування соціально-професійних структур суспільства, професій і спеціальностей. Стандартизація вищої освіти інтегрує мету, завдання, цінності, принципи, форми, зміст і методи освітньої діяльності. У зв'язку з цим видається природною потреба застосовувати для аналізу феномену стандартизації системний міждисциплінарний підхід, не обмежуючись окремими галузевими дослідженнями.

Аналіз широкого переліку інформаційних джерел щодо проблеми стандартизації вищої освіти вказує на потребу системного філософсько-освітнього дослідження даного феномену. Наявні дослідження, що представляють різні наукові і методологічні напрями, тривала тактика розробки і застосування стандартів вищої освіти дають достатньо теоретичного та емпіричного матеріалу для здійснення філософсько-освітнього аналізу.

Очевидно, що опираючись на різні за повнотою та спрямуванням відомості щодо стандартизації вищої освіти, є доцільним здійснити спробу такого аналізу для забезпечення кращого розуміння особливості її природи.

Основою розробки стандартів вищої освіти нового покоління є компетентнісний підхід, а результати формування системи компетенцій є одним із ключових моментів оцінки якості знань.

У формуванні компетенції вирішальну роль відіграє не тільки зміст освіти, але й освітнє середовище вищих навчальних закладів, організація освітнього процесу, освітні технології, включаючи самостійну роботу студентів тощо.

Відповідність якості підготовки випускника вимогам галузевого стандарту вищої освіти має визначатись його компетенціями

Компетентнісний підхід до формування цілей програм вищої освіти дозволяє серед величезного масиву інформації визначити ту її частину, що необхідна й достатня для підготовки сучасного фахівця певної кваліфікації. Технологія формування переліку програм вищої освіти має бути орієнтована на реальний стан суспільного розподілу праці в Україні. Зміст програм вищої освіти має відповідати цілям, що підпорядковані вимогам системи праці (професії, професійний стандарт, кваліфікаційна характеристика).

**Мета дослідження.** У межах цієї статті ми маємо за мету розглянути підходи до проблеми стандартизації освіти в Україні і за рубежом. Проаналізувати структуру та зміст стандартів України у сфері забезпечення й управління якістю освіти. Встановити необхідність вдосконалення стандартів освіти, як чинника якості та змісту підготовки фахівців.

**Виклад основних результатів дослідження.** Україна активно підтримує політику інтеграції в міжнародні та європейські структури, тому в 1993 р. стала членом Міжнародної організації ISO.

З метою удосконалення національної системи стандартизації, наказом Держспоживстандарту України у 2008 році створено Технічний комітет стандартизації. Якісна освіта розглядається світовим співтовариством як інструмент соціальної та культурної злагоди й економічного зростання.

Потреби інтеграції України до світового освітнього простору зумовлюють необхідність розв'язання низки проблем щодо модернізації професійної підготовки кадрів і нормативно-технічного регулювання у сфері освіти.

Саме тому вивчення зарубіжного досвіду стандартизації може бути корисним для українських освітян.

Європейська асоціація забезпечення якості у вищій освіті (European Association for Quality Assurance in Higher Education) розробила Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі. Дотримання цього стандарту є однією з умов прикріплення до Болонського процесу та вказує рекомендації вищим навчальним закладам щодо підвищення якості освітніх послуг.

В Україні Державні стандарти освіти розробляються окремо з кожного освітнього та освітньо-кваліфікаційного рівня і затверджуються Кабінетом Міністрів України. Вони підлягають перегляду та перезатвердженню не рідше, як один раз на 10 років. Відповідність освітніх послуг державним стандартам визначається засновником закладу освіти, Міністерством освіти і науки України, міністерствами і відомствами, яким підпорядковані навчальні заклади, місцевими органами управління освітою шляхом ліцензування, інспектування, атестації дошкільних, середніх, позашкільних і професійно-технічних навчальних закладів, акредитації вищих навчальних закладів. Структура системи стандартів вищої освіти відповідно до вимог Закону України «Про вищу освіту» — це ієрархічна сукупність взаємопов'язаних стандартів. Вони належать до галузі стандартизації вищої освіти і встановлюють взаємоузгоджені вимоги до змісту, обсягу і рівня якості вищої освіти, що визначаються загальною метою освітньої та професійної підготовки.

Стандарти вищої освіти є основою нормативної бази функціонування системи вищої освіти і спрямовані на досягнення оптимального ступеня упорядкування діяльності у сфері вищої освіти.

Вони визначають:

- зміст вищої освіти як зумовлену цілями та потребами суспільства систему знань, умінь і навичок, професійних, світоглядних і громадянських якостей, що має бути сформована в процесі навчання з урахуванням перспектив розвитку суспільства, науки, техніки, технологій, культури та мистецтва;

- зміст навчання, тобто структуру, зміст і обсяг навчальної інформації, засвоєння якої забезпечує особі можливість здобуття вищої освіти і певної кваліфікації;

- засоби діагностики якості вищої освіти — стандартизовані методики для кількісного та якісного оцінювання досягнутого особою рівня сформованості знань, умінь і навичок, професійних, світоглядних і громадянських якостей;

- нормативні терміни навчання — терміни навчання за денною (очною) формою, необхідні для засвоєння особами нормативної та вибіркової частин змісту навчання.

Систему стандартів вищої освіти складають:

- державний стандарт вищої освіти;
- галузеві стандарти вищої освіти;
- стандарти вищої освіти вищих навчальних закладів.

**Державний стандарт вищої освіти (ДСВО)** містить складові:

- перелік кваліфікацій за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями, які визначаються через професійні назви робіт, що мають виконувати фахівці певного освітньо-кваліфікаційного рівня на первинних посадах;

- перелік напрямів і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями, тобто це містить перелік назв напрямів, що відображають споріднений зміст вищої освіти та професійної підготовки, і перелік назв спеціальностей, що відображають неповторювані узагальнені об'єкти діяльності або виробничі функції та предмети діяльності;

- вимоги до освітніх рівнів вищої освіти — це вимоги до рівня сформованості у особи соціальних і громадянських якостей з урахуванням особливостей майбутньої професійної діяльності, а також вимоги до формування у неї патріотизму до України та до знання української мови;

- вимоги до освітньо-кваліфікаційних рівнів вищої освіти містять вимоги до професійної підготовки фахівців з урахуванням суспільного поділу праці.

**Галузеві стандарти вищої освіти (ГСВО)** базуються на ДСВО і являють собою систему нормативних і навчально-методичних документів за певними напрямами підготовки та спеціальностями, що наведені у:

- Переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем молодшого спеціаліста (Постанова КМУ від 20.06.2007 р. № 839);

- Переліку напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра (Постанова КМУ від 13.12.2006 р. № 1719);

- Переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра (Постанова КМУ від 27.08.2010 р. № 787).

- ГСВО містить складові:

- освітньо-кваліфікаційні характеристики випускників вищих навчальних закладів (ОКХ): відображають цілі вищої освіти

та професійної підготовки, визначають місце фахівця в структурі галузей економіки держави і вимоги до його компетентності, інших соціально важливих якостей, систему виробничих функцій і типових завдань діяльності й умінь для їх реалізації;

— освітньо-професійні програми підготовки (ОПП): визначають нормативний термін і нормативну частину змісту навчання за певним напрямом або спеціальністю відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня, встановлюють вимоги до змісту, обсягу та рівня освіти й професійної підготовки фахівця;

— засоби діагностики якості вищої освіти (ЗД): визначають стандартизовані методики, які призначені для кількісного та якісного оцінювання досягнутого особою рівня сформованості знань, умінь і навичок, професійних, світоглядних і громадянських якостей.

Стандарти вищої освіти вищих навчальних закладів містять складові:

- перелік спеціалізацій за спеціальностями;
- варіативні частини ОКХ;
- варіативні частини ОПП;
- варіативні частини ЗД;
- навчальні плани (НП);
- програми навчальних дисциплін (ПНД).

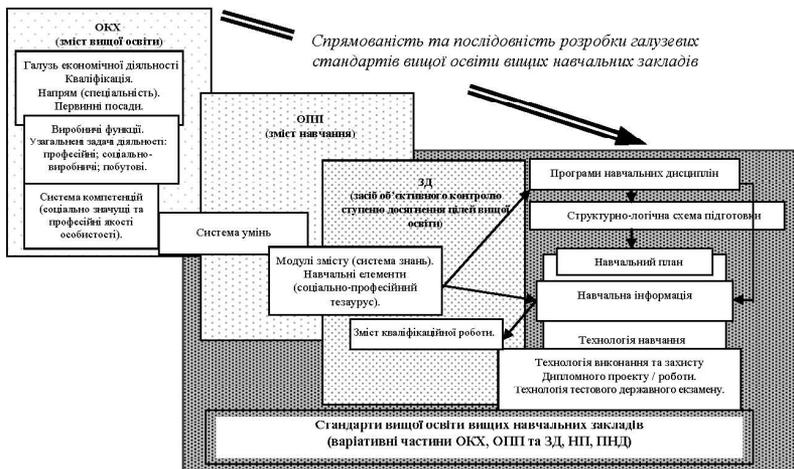


Рис. 1. Спрямованість і послідовність розробки стандартів вищої освіти вищих навчальних закладів

3 1 січня 2008 року на території України набрав чинності Національний стандарт України ДСТУ- П ІВА 2:2007 «Постанови щодо застосування ISO 9001:2000 у сфері освіти (IWA 2:2003, IDT). Цей стандарт — тотожний переклад міжнародної робочої угоди (International Work-shop Agreement) IWA 2:2003 Quality Management Systems — Guidelines for the application of ISO 9001: 2000 in education ( Системи управління якістю). Постанови щодо застосування ISO 9001: 2000 у сфері освіти).

Стандартизація забезпечує розумне різноманіття, що в свою чергу формує цілісність системи вищої освіти шляхом заперечення необґрунтовано ліберального ставлення до компонентів вищої освіти, які відтепер детермінуються стандартами вищої освіти.

Завдяки запровадженню стандартів вищої освіти навчальний план, навчальна програма, підручники та посібники із певної дисципліни отримують загальний стержень, точку відліку та критерій оцінки їх якості.

### **Висновки та напрями подальших досліджень.**

Держава, що задовольняє освітні потреби особи та потреби суспільства у кваліфікованих фахівцях, повинна контролювати результати освітньої діяльності всіх її учасників на всіх її етапах. Йдеться про назрілі потреби формування моніторингової системи відстеження якості «готового продукту освіти», тобто реальних знань, навичок і вмінь випускника вищого навчального закладу та відповідності сформованих у нього індивідуальних соціально і професійно важливих якостей з погляду доцільності використання його праці в конкретних умовах. Іншими словами, надаючи однакові можливості всім членам суспільства здобувати освіту, суспільство повинно мати гарантію сумлінного використання цих можливостей.

Реалізація цих гарантій базується на використанні системи стандартів вищої освіти як нормативної бази функціонування вищої освіти, що встановлює загальні принципи педагогічної діяльності, яка має на меті досягнення оптимального ступеня упорядкування діяльності у сфері вищої освіти.

Сьогодні багато українських і зарубіжних навчальних закладів зацікавлені в співпраці, застосуванні спільних програм, але входження в світовий освітній простір визначає необхідність розроблення і впровадження в освітню практику механізмів об'єктивного порівняння освітніх стандартів, їх співвіднесення.

Для розробників галузевих стандартів доцільно створити та офіційно затвердити технологію формування переліку програм

вищої освіти, а для розробників програм вищої освіти — технологію визначення результатів навчання.

Формування національної системи кваліфікацій у контексті Європейського простору вищої освіти забезпечить прозорість, відкритість і визнання термінів і періодів підготовки фахівців з вищою освітою в Україні.

Ефективне її функціонування створюватиме передумови для переходу від одного до іншого кваліфікаційного рівня або придбання суміжних кваліфікацій, що, в свою чергу, буде мотивувати громадян України до професійного удосконалення та продуктивної зайнятості.

Перспектива подальших наукових досліджень полягає у подальшому вивченні зарубіжного досвіду в галузі стандартизації вищої освіти, створенні та перевірці механізмів об'єктивного порівняння і співвіднесення освітніх стандартів різних країн.

### **Література**

1. *Андрущенко В.* Основні тенденції розвитку вищої освіти України на рубежі століть / Віктор Андрущенко // Вища освіта України. — 2001. — № 1. — С. 14.

2. Вища освіта. Нормативно-правові акти про організацію освіти у вищих навчальних закладах III—IV рівнів акредитації: у 2 кн. / [укладачі Микола Іванович Панов та ін.; за ред. проф. М.І. Панова]. — Х.: Право, 2006. — 688 с.

3. Глобализация образования: компетенции и системы кредитов / под общ. ред. Юрия Борисовича Рубина. — М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2005. — 490 с. — (Академическая серия).

4. *Грейсон Д.К.* Американский менеджмент на пороге XXI века / Д.К. Грейсон, К. О'Делл; пер. с англ. — М.: Экономика, 1991. — 319 с.

5. Освіта в Україні. Нормативна база. — К.: КНТ, АТІКА, 2004. — 492 с.

6. *Татур Ю.Г.* Образовательная система России: высшая школа / Юрий Геннадиевич Татур. — М.: ИЦПКПС, МГТУ, 1999. — 340 с.

7. Стандартизація вищої освіти як засіб удосконалення професійної підготовки фахівців Ельбрехт О.М. ПВНЗ Краматорський економіко-гуманітарний інститут» 2011 р.

8. Методичні рекомендації щодо розроблення професійних стандартів за компетентісним підходом. — Луганськ : ДУ НДІ СТВ, 2012 — 56 с.

9. *Мельник С.В.* Зарубіжний та вітчизняний досвід розробки національних систем та рамок кваліфікацій : в схемах та таблицях. — Луганськ : ДУНДІ СТВ, 2011. — 47 с.

10. Fry, Heather. A handbook for teaching and learning in higher education : enhancing academic practice / Heather Fry, Steve Ketteridge, Stephanie Marshall. — London : Kogan Page, 1999. — 415 p.
11. *Spring, Joel H.* American education / Joel Spring — 6-th ed. — [s. l.], 1994. — 298 p.
12. *Wolf A.* Competence-based assessment / A. Wolf. — Philadelphia : Open University Press, 1995. — 156 p.

## **Reference**

1. *Andruschenko B.* Major trends in higher education at the turn of the century Ukraine / Victor Andruschenko // Higher education Ukraine. — 2001. — №1. — P. 14.
2. Higher Education. Legal acts of the organization of education in universities III — IV accreditation levels: in 2 books. / [Ykladachi Nikolai Panov, etc.; eds. prof. MI Panova]. — X. : Right, 2006. — 688 p.
3. Globalization of education: competence and systems Credit / Pod Society. ed. Yuri B. Rubin. — M. : the company «Market DS Corporation», 2005. — 490 p. — (Akademycheskaya Series).
4. *Grayson DK* US-management thresholds for XXI century / DC Grayson, K. O'Dell; Per. c anhl. — N.: Economy, 1991. — Z19 with.
5. Education in Ukraine. Legislation. — K. : CST Atik, 2004. — 492 p.
6. JG TATOUR Obrazovatel'naya system Russia: Higher School / Yuri Hennadyevych TATOUR. — M. : YTSPKPS, Bauman, 1999 — Z40 with.
7. Standardization of higher education as a means of improving professional training Elbreht AM PVNZ Kramatorsky Economics and Humanities Institute — 2011.
8. Guidelines on developing professional standards for competence approach. — Lugansk: RC ETS Research Institute, 2012 — 56 p.
9. *S. Miller* Foreign and domestic experience in the development of national systems and qualifications frameworks: in schemes and tables. — Lugansk: Dunda ETS, 2011. — 47 p.
10. Fry, Heather. A handbook for teaching and learning in higher education: enhancing academic practice / Heather Fry, Steve Ketteridge, Stephanie Marshall. — London: Kogan Page, 1999. — 415 p.
11. Spring, Joel H. American education / Joel Spring — 6th ed. — [S. l.], 1994. — 298 p.
12. *Wolf A.* Competence-based assessment / A. Wolf. — Philadelphia: Open University Press, 1995. — 156 p.

## **РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ДОСВІДУ ГРУЗІЇ**

**Konashchuk N.**  
Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman

### **REFORM OF HEALTH IN UKRAINE BASED ON THE EXPERIENCE OF GEORGIA**

**АНОТАЦІЯ.** У даній статі проаналізовано сучасний стан фінансування охорони здоров'я в Україні, виявлено взаємозв'язок між витратами на медичну галузь і тривалістю життя, а також запропоновано шляхи щодо реформування цієї галузі на прикладі успіху медичної реформи в Грузії.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** фінансування охорони здоров'я, бюджетні видатки, медична реформа, соціально-орієнтована економіка, медичні послуги, медичне страхування.

**ANNOTATION.** In this article was analyzed the system of financing health care in Ukraine, showed the relationship between the cost of the medical industry and life expectancy and found the ways to reform this industry by the example of success health care reform in Georgia.

**KEYWORDS:** financing health care, budget expenditures, health reform, socially-oriented economy, health care, health insurance.

*Актуальність.* Система охорони здоров'я сформувалась за часів Радянського Союзу, її основною ідеєю є фінансування охорони здоров'я за рахунок бюджетних коштів. Із проголошенням євроінтеграції як стратегічного вектору розвитку України значної уваги слід приділити стану бюджетного фінансування охорони здоров'я. Адже, ступінь орієнтованості держави на вдосконалення системи фінансування медицини, покращення здоров'я громадян є одним із головних показників конкурентоспроможності, цивілізованості та розвитку держави. Згідно концепції соціальної держави, кожна особа, незалежно від доходів, не повинна бути позбавлена доступу до медичної допомоги. Зважаючи на це, об'єктивно необхідним є дослідження системи фінансування охорони здоров'я в Україні та використання зарубіжного досвіду у її реформуванні.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Досліджують питання фінансування системи охорони здоров'я в Україні науковці: М. Заколюдажна [3], В. Шуляк [10], С. Кожем'якіна [7], О. Солдатенко [11].

Існує спільна думка цих авторів щодо виокремлення основних форм фінансового забезпечення медицини: бюджетне фінансування, добровільне медичне страхування, благодійництво та спонсорство. Особливу увагу приділяє М. Шевченко [5] формі оплати медичних послуг за рахунок домогосподарств та акцентує увагу у недостатності бюджетного забезпечення охорони здоров'я. Дослідниками питання реформування охорони здоров'я є В. Лехан [10], В. Дем'янишин [4]: можливості запровадження страхової медицини вивчають Т. Падченко [2], В. Пашков [8], А. Самойловский [9].

Але, на нашу думку, у наукових працях недостатньо уваги приділено дослідженню можливостей втіленню зарубіжного досвіду в нашій країні, а саме досвіду Грузії у реформуванні системи фінансування охорони здоров'я. Адже, в цих країнах функціонувала єдина система радянського прикладу і модель реформ буде корисною для України.

*Мета статті.* Аналіз сучасного стану фінансування охорони здоров'я та забезпечення громадян безкоштовною медициною за рахунок бюджету, а також дослідження перспектив щодо впровадження реформування охорони здоров'я в Україні на прикладі Грузії.

*Викладення основного матеріалу.* Основною метою системи охорони здоров'я населення є доступність, а її передумови полягають у збалансованості необхідних обсягів медичної допомоги з можливостями та ресурсами держави.

Згідно моделі фінансування медичної галузі в Україні державні видатки займають значну частку у фінансуванні. Це зумовлено тим, що більша частина медичних закладів є бюджетними установами. З державного бюджету фінансуються: державні і відомчі заклади, що підпорядковані міністерствам і відомствам, а з місцевого — комунальні заклади, які підпорядковані органам місцевої влади і місцевого самоврядування. Згідно табл. 1, частка державних витрат у загальних витратах за фінансуючими організаціями становить 55—57 %, значний обсяг медичних послуг фінансується за рахунок домогосподарств 39—42 %, така статистика свідчить про те, що в Україні, на жаль, не забезпечується виконання ст. 49 Конституції України [1] щодо надання безкоштовного медичного обслуговування для всіх громадян

України. Втім, ці показники зображують лише офіційну статистику, так як поширеними є неофіційні платежі за надання медичної допомоги, згідно думки експертів загальна сума таких платежів може становити 5—7 млрд дол. США [7].

Таблиця 1

**РОЗПОДІЛ ЗАГАЛЬНИХ ВИТРАТ НА МЕДИЧНУ ГАЛУЗЬ  
ЗА ФІНАНСУЮЧИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ, %**

<b>Фінансуючі організації</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Державні та комунальні установи	57,5	54,9	56,5	56,8	57,1
Приватні структури	2,9	3	2,6	3,2	2,8
Домогосподарства	39,3	41,9	40,4	39,7	40,3
Донори та інші	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2

*Джерело: [16]*

Отже, згідно офіційної статистики джерелом фінансування охорони здоров'я є державний і місцевий бюджет, але спостерігається стала тенденція щодо оплати медичних послуг за рахунок пацієнтів.

Показники рис. 1 ілюструють тенденцію до поступового збільшення видатків Зведеного бюджету на охорону здоров'я, у 2010 обсяг фінансування становив 45 млрд грн, а в 2014 році 64 млрд грн, отже протягом 2010—2014 років фінансування збільшилось майже у 1,5 разу. Слід зазначити, що дія інфляційних процесів може впливати на реальну вартість запланованих бюджетних видатків у бік їх зменшення. Згідно аналізу, зменшення темпу інфляції відбувалось лише протягом 2011—2012 рр., а з 2013 року не спостерігається збереження курсової стабільності та відбувається стрімке зростання індексу інфляції. У 2014 році відбувся девальваційний шок, тобто різке знецінення гривні до долара, що призвело до галопуючої інфляції та різкого падіння купівельної спроможності гривні і рівень інфляції у річному вимірі сягнув 24,9 %, тим самим вплинувши на реальну вартість видатків у сторону їх значного зменшення.



Рис. 1. Видатки Зведеного бюджету на охорону здоров'я, млрд грн та індекс інфляції, % у 2010—2014 рр.

*Джерело: Складено автором на основі [14, 17]*

Наведений вище показник обсягу загальнодержавних видатків на медичну галузь недостатньо якісно ілюструє рівень забезпечення безоплатною медициною населення. Для чіткішого бачення ситуації, розрахуємо видатки Зведеного бюджету у розрахунку на одного жителя та їх темп зростання (рис. 2).



Рис. 2. Видатки Зведеного бюджету на охорону здоров'я у розрахунку на одного жителя у 2010—2014 рр., грн

*Джерело: Складено автором на основі [14]*

Детальніший розрахунок показав, що фінансування медицини на одну особу в Україні протягом останніх років зростає пропорційно до збільшення загального обсягу видатків на охорону здоров'я. У 2014 році цей показник бюджетної забезпеченості становив 1480 грн, зростання порівняно с 2010 роком відбулось лише на 506 грн. Незначний обсяг видатків у розрахунку на одного жителя пояснюється тим, що на надання медичних послуг спрямовується лише 5 % коштів, левову частку становлять видатки на оплату заробітної плати (67 %), оплату енергоносіїв (15,2 %) і харчування (4,6 %) [12].

Також слід враховувати, що показник подушних видатків на охорону здоров'я в розрахунку на одного жителя за останні роки був найнижчим і становив менше 10 %, що зумовлене зростанням інфляційної складової. Тобто, хоча і спостерігається зростання, воно не є суттєвим і якісно не вплинуло на безоплатність медицини, в переважній більшості випадків витрати на медичні послуги так і оплачуються за власний рахунок населення.

Державні видатки на медичне обслуговування характеризують як доступність лікування, так і реально відображають позицію уряду щодо захисту населення від надання платних медичних послуг. Із точки зору ВООЗ питома вага видатків на медицину менше 5 % ВВП не дозволяє забезпечити доступність медичної допомоги [15]. Видатки на охорону здоров'я були нижче параметрів визначених ВООЗ і становили в середньому 4 % до ВВП. Хоча існують різні підходи, щодо визначення даного показника Так, С. Кожем'якіна [7] визначає, що мінімальним значенням показника є 6 % у ВВП; згідно думки В. Мунтіян [5], якщо витрати на охорону здоров'я є нижче 5 % у ВВП, то ця галузь знаходиться у стані занепаду.

Попри існуючі думки, зарубіжний досвід фінансування охорони здоров'я показує, що обсягу у 4—5 % недостатньо для ефективного функціонування галузі. Для порівняння, цей показник у країнах Європейського Союзу до 11,7 % у ВВП, Японії — 10,1 %, США — 17,9 %, Грузії — 8,2 % [16]. Отже, попри збільшення обсягу фінансування охорони здоров'я в Україні, цього недостатньо за оцінками ВООЗ і виходячи з досвіду інших країн.

Серед 213 країн світу Україна по тривалості життя займає 112 місце, а серед рейтингу країн за загальним обсягом витрат на охорону здоров'я у розрахунку на одну особу (у дол. США) посідає 105 місце [16]. Ці дані є невтішними та свідчать про занепад охорони здоров'я в Україні. На жаль, у наукових роботах не висвітлено питання взаємозалежності цих показників. Тому обчис-

лення було здійснено по 213 країнам:  $x_1$  — це загальні витрати на охорону здоров'я, дол. США,  $Y$  — це середня тривалість життя. Результати аналізу показують, якщо загальні витрати на охорону здоров'я підвищити на 1000 дол. США, то тривалість життя збільшиться на 2 р. 8 міс. Але, на перевагу цьому розрахований коефіцієнт кореляції свідчить про наявність помірного зв'язку між обсягом витрат на охорону здоров'я та тривалістю життя, а коефіцієнт детермінації вказує, що тривалість життя лише на 31 % залежить від загальних витрат на охорону здоров'я в країні.

Дійсно, згідно думки експертів ВООЗ різниця рівня здоров'я між країнами Центральної та Східної Європи та іншими країнами на 50 % залежить від рівня матеріального становища населення, на 30 % — від способу життя людини, на 10 % від забруднення навколишнього середовища і тільки а 10 % обумовлено різницею медичного обслуговування [15].

Таблиця 2

**ВПЛИВ ЗАГАЛЬНИХ ВИТРАТ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я  
НА ОСОБУ НА СЕРЕДНЮ ТРИВАЛІСТЬ ЖИТТЯ**

Одержаний параметр	Характеристика
Коефіцієнт кореляції Пірсона: 0,55392	тіснота зв'язку середня
Коефіцієнт детермінації: 0,30627	мінливість на 30,62 % визначається мінливістю вибраних факторів
Критерій Фішера: $F_{\phi} = 112,8093$ ; $F_K = 9,6413$	так як $F_{\phi} > F_K$ , то модель адекватна реальності
Рівняння регресії: $Y = 67,29 + 0,00274 x_1$	

*Джерело: Розраховано автором на основі [16]*

Отже, проаналізувавши праці науковців, статистичну інформацію і розрахувавши залежність загального обсягу фінансування з тривалістю життя, можна зробити висновок, що покращення стану фінансування медичної галузі не можливо без стабільного економічного зростання в країні. Щорічне збільшення видатків на охорону здоров'я в Україні збільшує навантаження на бюджет, але в результаті фінансування медичних послуг знаходиться в критичному становищі та не зменшує витрати домогосподарств на медицину. Тому слід звернути увагу на пошук альтернативних джерел фінансування поза межами бюджетної системи.

Сучасна система фінансування охорони здоров'я в Україні являє собою залишкову систему Семашка, вона в період трансформації країни в ринкове середовище відчутно занепала. Такий самий спадок отримала і Грузія, як пострадянська країна, під час економічних реформ, уряд прийшов до висновку, що безкоштовної медицини не існує і альтернативним шляхом фінансування є впровадження страхової медицини. Відмінністю є те, що Україні стоїть на порозі реформ, а Грузія успішно їх запровадила.

У Грузії страхові компанії було запрошено взяти участь у тендері на надання програм страхування населенню у відповідних округах. Страхові компанії, які погодилися взяти участь у тендері, приймали зобов'язання відремонтувати або збудувати й утримувати лікарні у своїх округах [13]. Бюджет додаткових доходів не отримував, але такими діями був збільшений інтерес інвесторів до економіки та покращено функціонування медичних установ.

Основною перешкодою для введення страхової медицини в українському просторі є важкість розрахунку вартості медичних послуг, що надають лікарні, звідси і важко розрахувати страховий тариф. В Україні не існує економічно обґрунтованої ціни на медичну послугу та її стандартизації. Ведення протоколів має суто формальний характер. Потрібно на прикладі Грузії [11] зробити електронну систему протоколів, а саме ведення клінічного протоколу для кожного виду захворювання, що визначає схему надання необхідної медичної допомоги і регламентує її види, міститься інформація про алгоритм дій медичних працівників, методи лікування, препарати, ефективність яких підтверджена. На основі аналізу протоколів розрахунок затрат на надання медичних послуг є економічно обґрунтованим. Проблемою є і те, що завдання прорахунку вартості послуг лягло на плечі лікарям, а не на економістам. Звідси і з'являється питання правильності розрахунку.

На сьогоднішній день в Україні дуже велика частка тіньового сектору в охороні здоров'я, кожного року через нього протікає кілька мільярдів гривень. Вирішити цю проблеми та легалізацію коштів можна шляхом введення медичного страхування. Але воно буде ефективним при ретельному контролі за ефективністю використання цих коштів, що на сьогоднішній день дуже проблематично. Навіть залучення певних додаткових коштів, якщо воно буде здійснене лише механічно, не буде гарантією ефективної медицини. Необхідністю є створення системи аудиту медичних установ і замовників зі сторони держави, що здійснюють закупівлі цих послуг за бюджетні кошти.

Очікувані позитивні зміни після реформування охорони здоров'я та введення системи медичного страхування:

— зняття навантаження з бюджету за рахунок додаткових позабюджетних коштів;

— передача прав місцевим органам влади основних прав із використання фондів обов'язкового медичного страхування, тобто буде здійснена децентралізація управління лікувально-профілактичної діяльності [2];

— буде посилена соціальна відповідальність медичного персоналу за виконання своєї роботи;

— покращено якість надання медичних послуг і взагалі, функціонування медичної системи.

Впровадження Грузією ринкових механізмів з метою перебування охорони здоров'я може бути прикладом для нашої країни. Хоча, беззаперечно, є ще сфери для вдосконалення. Адже, попри успіх грузинської реформи в ній були значні недоліки. Під час ультра ліберального реформування не було враховане соціальне забезпечення громадян, що призвело до небажаних результатів: поділ суспільства на бідних і багатих і майже повне зникнення середнього класу.

*Висновки.* Підсумовуючи аналіз сучасного стану фінансування охорони здоров'я, можна зробити висновок, що незважаючи на збільшення видатків Зведеного бюджету на фінансування системи охорони здоров'я вони нездатні в повній мірі забезпечити її функціонування та забезпечення громадян безкоштовною медициною. Як наслідок — постає питання пошуку альтернативних джерел фінансування. Доцільним є застосування успішного досвіду Грузії у реформуванні медичної галузі. Попри це, Україні підійшла би змішана модель реформування охорони здоров'я, що доповнювалась соціальним страхуванням для матеріально незахищеного населення та мала на меті доступність медичних послуг для всіх прошарків населення незалежно від доходів.

Перспективами подальших досліджень є пошук максимально ефективних шляхів запровадження страхової медицини на основі зарубіжного досвіду.

### **Література**

1. Конституція України, режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi>
2. Педченко Т. Соціально-економічні умови запровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страху-

вання / Т. Педченко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. — 2003. — № 2. — С. 393—397.

3. *Заколюдажна М.О.* Механізми фінансування системи охорони здоров'я України [Текст] / М.О. Заколюдажна // Держава та регіони. Серія: Державне управління. — 2010. — № 4. — С. 158—162.

4. *Дем'янишин В. Г.* Проблематика та стратегічні засади фінансування охорони здоров'я в Україні / В. Г. Дем'янишин, Т. Д. Сіташ // Фінансова система України : зб. наук. праць. — Острогов : Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2010. — Вип. 15. — С. 4—12.

5. *Мунтіян В. І.* Економічна безпека України : монографія / В. І. Мунтіян. — К. : КВІЦ, 2000. — 462 с.

6. *Шевченко М. В.* Фінансування системи охорони здоров'я: зарубіжний та вітчизняний досвід [Текст] // Україна. Здоров'я нації. — 2012. — № 2/3. — С. 97—100.

7. *Кожем'якіна С. М.* Стан бюджетного фінансування охорони здоров'я в Україні / С. М. Кожем'якіна // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 4 (71). — С. 144—149.

8. *Пашков В. М.* Ризики запровадження реформ у сфері охорони здоров'я / В. М. Пашков // Аптека. — 2010. — № 45. — С. 10—15.

9. *Самойловський А. П.* Медичне страхування в Україні: панацея чи загроза платити двічі? / А. П. Самойловський // Фінансовий ринок України. — 2009. — № 3. — С. 16—19.

10. *Лехан В. М.* Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: Український вимір / В. М. Лехан, Г.О. Слабкий // Новості медицини і фармації. — 2011. — № 383. — С. 6—18.

11. *Шуляк В. І.* Міжнародний досвід застосування інтегрованого клінічного протоколу в медичній практиці / В. І. Шуляк [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.umj.com.ua/article/6738/mizhnarodnijdosvid-zastosuvannya-integrovanogo-klinichnogo-protokolu-v-medichnij-praktici-oglyad-literaturi](http://www.umj.com.ua/article/6738/mizhnarodnijdosvid-zastosuvannya-integrovanogo-klinichnogo-protokolu-v-medichnij-praktici-oglyad-literaturi).

12. *Солдатенко О. В.* Видатки на охорону здоров'я у бюджетній системі України [Електронний ресурс] / О.В. Солдатенко. — Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr/pravo/2009\\_4/files/LA409\\_19.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/pravo/2009_4/files/LA409_19.pdf)

13. *Hauschild T.* Health-Care Reform in Georgia [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/healthcare-reform-georgia-report-0905.pdf>

14. Сайт Державного казначейства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.treasury.gov.ua](http://www.treasury.gov.ua)

15. Сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.who.int/ru/](http://www.who.int/ru/)

16. Група Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

17. Фінансовий портал «Мінфін» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua>

## References

1. The Constitution of Ukraine, [electronic resource]. — Available from: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi>
2. *Pedchenko T.* Socioeconomic conditions introduction Ukraine compulsory state social health insurance / T. Pedchenko // Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine. — 2003. — № 2. — P. 393—397.
3. *Zakolodyazhna M.O.* Mechanisms for financing health systems Ukraine [Text] // M.O. Zakolodyazhna countries and regions. Series: Public administration. — 2010. — N 4. — P. 158—162.
4. *Shuliak V.I.* International experience of integrated clinical protocol in medical practice V.I. Shuliak [electronic resource]. — Available from: <http://www.umj.com.ua/article/6738/mizhnarodnijdosvidzastosuvannyaintegrovanogoklinichnogo-protokolu-v-medichnij-praktici-oglyad-literaturi>.
5. *Muntiyani V.I.* Economic Security of Ukraine: monograms. / V.I. Muntiyani. — Kyiv: KVITS, 2000 — 462 p.
6. *Shevchenko M.V.* financing of healthcare, foreign and domestic experience [Text] // Ukraine. Health of the Nation. — 2012. — № 2/3. — S. 97—100.
7. *S.M. Kozhemyakina* State budget financing of health care in Ukraine / S.M. Kozhemyakina // Formation of Market Relations in Ukraine. — 2007. — No 4 (71). — P. 144—149.
8. *Pashkov V.N.* risks introducing reforms in the health / V.M. Pashkov // Pharmacy. — 2010. — № 45. — P. 10—15.
9. *Samoylovskyy A.P.* Medical Insurance in Ukraine: a panacea or a threat to pay twice? / A.P. Samoylovskyy // Financial Markets Ukraine. — 2009. — № 3. — P. 16—19.
10. *Lekhan V.M.* strategy of health systems: Ukrainian Dimension / V.M. Lekhan, G.A. Weak // News of medicine and pharmacy. — 2011. — № 383. — P. 6—18.
11. *Shuliak V.I.* International experience of integrated clinical protocol in medical practice / V.I. Shuliak [electronic resource]. — Access: [www.umj.com.ua/article/6738/mizhnarodnijdosvidzastosuvannya-integrovanogoklinichnogo-protokolu-v-medichnij-praktici-oglyad-literaturi](http://www.umj.com.ua/article/6738/mizhnarodnijdosvidzastosuvannya-integrovanogoklinichnogo-protokolu-v-medichnij-praktici-oglyad-literaturi)
12. *Soldatenko E.V.* expenditures on health care in the public system of Ukraine [electronic resource] / O.V. Soldatenko. — Access: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr/pravo/2009\\_4/files/LA409\\_19.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/pravo/2009_4/files/LA409_19.pdf)
13. *Hauschild T.* Health-Care Reform in Georgia [electronic resource]. — Access: <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/healthcare-reform-georgia-report-0905.pdf>
14. Site of the State Treasury of Ukraine [electronic resource]. — Access: [www.treasury.gov.ua](http://www.treasury.gov.ua)
15. The site of the World Health Organization [electronic resource]. — Access: [www.who.int/ru/](http://www.who.int/ru/)

16. The World Bank Group [electronic resource]. — Access: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

17. Financial Portal «Minfin» [electronic resource]. — Access: <http://index.minfin.com.ua>

УДК 339.9

**Мельник І. О.,**  
магістр з міжнародної економіки  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

**Melnyk Ivan,**  
master of International Economy  
Kyiv National Economic  
University named after Vadym Hetman

### **THEORETICAL ASPECTS OF CRISIS MANAGEMENT**

**АНОТАЦІЯ.** Дана стаття присвячена теоретичним аспектам виникнення кризових явищ різних категорій як в економіці в цілому, так і на окремо взятому підприємстві та варіантів уникнення або подолання таких явищ завдяки методам і прийомам антикризового управління.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА.** Криза, кризові явища, антикризовий менеджмент.

**ANNOTATION.** This article focuses on the theoretical aspects of crisis appearance of different categories, both in the economy as a whole and for individual enterprise, and options for avoiding such crisis using techniques and methods of crisis management.

**KEYWORDS:** Crisis, crisis management.

*Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.* На сьогоднішній день в умовах постійних змін ряду факторів, які мають прямий чи опосередкований вплив на ведення бізнесу, коливання валютних курсів і цін на нафту, все частіше на підприємствах виникають кризові явища, які потребують негайних і нестандартних методів вирішення. Саме тому стає все вживанішим поняття «антикризовий менеджмент» і зростає попит на антикризових менеджерів.

© І. О. Мельник, 2015

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Дослідження антикризового менеджменту почали активно розвиватися у 80—90-х роках минулого століття, коли ряд крупних світових компаній (Johnson and Johnson, Pepsi, Exxon тощо) зіткнулися з певними кризовими явищами на різних етапах життєвого циклу, які потребували рішучих дій, котрі змогли б вивести їх з кризи, чи хоча б зменшити її вплив на діяльність підприємства. Серед відомих антикризових менеджерів, науковців, дослідників, які внесли свій вклад у систему розвитку антикризового управління є: Карлос Гон, Лі Якокка, Еліяху Голдрат, Таїті Оно, Адам Льюїс, Ларрі Сміт, Пол Шривастава і т.д. У подальшому дане питання активно вивчалось, теоретична база постійно розширювалася і на сьогоднішній день можна знайти спеціальні навчальні програми по вивченню антикризового управління. Проте трансформації бізнес-середовища під впливом факторів економічної турбулентності зумовлюють і визначають нові особливості сучасних аспектів антикризового менеджменту.

*Формулювання цілей статті.* Мета даної статті: узагальнити поняття антикризового менеджменту, а також визначити основні прийоми та методи ведення бізнесу під час криз.

*Виклад основного матеріалу.* Кризовий стан компанії чи організації вимагає від менеджерів проведення ряду нетрадиційних заходів, використання в управлінні методів і підходів, які значно відрізняються від тих, що впроваджуються у звичайних, стабільних, умовах. Криза в перекладі з грецької означає «рішення», «поворотний пункт» або «вихід». Економічна криза в організації відображає її складне фінансове становище, яке характеризується незадовільним значенням ряду показників, і першою ознакою є негативний фінансовий результат — валовий збиток від діяльності, зниження рівня рентабельності або стрімке скорочення розміру прибутку по періодах.

Кризи можуть протікати явно і легко виявлятися, а можуть бути малопомітними і проходити в прихованій формі. Найнебезпечніші кризи ті, що торкаються системи в цілому. У такій ситуації утворюється низка складних проблем, вирішення яких залежить від своєчасності їх виявлення та професіоналізму в управлінні організацією.

Причини кризи можуть бути: об'єктивними — пов'язаними з циклічним розвитком системи, потребами модернізації, реструктуризації, впливом зовнішніх чинників, і суб'єктивними — відбуваються помилки менеджерів в управлінні, недоліки в органі-

зації виробництва, недосконалість інноваційної та інвестиційної політики [1].

Наслідки кризи являють собою можливі варіанти розвитку системи, ситуації і проблеми, і характеризуються різкими змінами або послідовною трансформацією, оновленням організації або її руйнуванням, оздоровленням чи виникненням нової кризи. Крім того, наслідки кризи визначаються її характером, типом, рівнем прояву негативних циклічних факторів, вибором методів антикризового управління, яке може згладити негативні тенденції, сприяти подоланню негативних факторів, а може, навпаки, спровокувати нову кризу.

Елементами, притаманними більшості кризових явищ, називають: (а) загрозу для організації, (б) ефект несподіванки і (с) короткий час для прийняття рішення [2]. Веннет стверджує, що «криза — це процес трансформації коли стара система вже не може більше функціонувати» [3], тому четвертим елементом є необхідність, навіть, доцільність змін.

На відміну від ризик-менеджменту, який включає в себе оцінку потенційних загроз і пошук кращих способів, щоб їх уникнути, антикризове управління має справу з загрозами до, під час і після їх прояву. Воно охоплює ширше коло питань і складається з навичок і методів, необхідних для ідентифікації, оцінки, розуміння і подолання проблемної ситуації, з моменту її початку й до впровадження процедур відновлення [4].

Для того, щоб чітко окреслити основні принципи антикризового менеджменту, необхідно визначити, поняття «криза». Криза — це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі. Криза може розумітися і як етап у розвитку соціально-економічної системи, необхідний для усунення напруги і дисбалансу в ній. Може виникнути ситуація, при якій механізми, пов'язані з існуючою системою регулювання, виявляються не в змозі змінити несприятливі кон'юнктурні процеси, коли загострюються протиріччя, що розвиваються в надрах важливих інституційних форм, які визначають режим накопичення матеріальних благ. У ході кризи виявляються нежиттєздатними найважливіші закономірності, на яких базуються організація виробництва, перспективи прибуткового використання капіталу, розподіл вартості і структура суспільного попиту [1].

У процесі антикризового управління, важливо ідентифікувати типи криз, оскільки різні кризи вимагають застосування різних стратегій управління кризовими ситуаціями [5]. Так, Лербінгер

розподіляє кризи на вісім таких категорій: 1) природні катастрофи, 2) технологічні кризи, 3) суспільне невдоволення, 4) незаконні методи боротьби, 5) організаційні проступки/помилки, 6) порушення прав робітників, 7) чутки, 8) терористичні акти / техногенні катастрофи [6].

Інша типологія криз включає окремі групи економічних, соціальних, організаційних, психологічних, демографічних та екологічних. Причому різні типи криз можна представити як ланцюжок, у якій розрив однієї ланки, тобто поява фактору одного з типів кризи, тягне за собою виникнення факторів інших типів.

У розвитку соціально-економічних систем значну роль відіграє вибраний спосіб виробництва, господарювання, методи створення матеріальних благ і розподілу ресурсів. Тому так важливо вивчати економічні кризи, які впливають практично на всі сфери життєдіяльності суспільства. Обвал цінних паперів на фондовій біржі, збанкрутіння компаній, інфляція, падіння рівня життєвості населення, відкриті зіткнення між класами або соціальними групами, конфлікти опозиційних політичних сил, зростання організованої злочинності — це фактори одного взаємопов'язаного процесу, протікання якого часто буває спровоковано економічною кризою. Її причини, які, здавалося, зрозумілі всім, нерідко являють собою приховані «підводні камені», поява яких обумовлена циклічним розвитком соціально-економічної системи.

Економічні кризи відображають гострі протиріччя в економіці країни чи економічному стані окремої організації. Це кризи перевиробництва, падіння продажів, протиріччя у взаєминах економічних агентів ринку, кризи неплатежів, втрати конкурентних переваг і розорення підприємств.

Основні теорії, що пояснюють циклічність економічних криз, можна звести до двох великих груп: екстернальні (зовнішні) й інтернальні (внутрішні) теорії. Екстернальні теорії пояснюють кризовий цикл впливом зовнішніх факторів: війн, важливих політичних подій, відкриттів нових родовищ, демографічної ситуації, наукових і технічних відкриттів, нововведень, і навіть сплесків сонячної активності. Інтернальні теорії звертають увагу на механізм всередині самої економічної системи, який дає імпульс самовідтворюються економічному циклу. Більшість сучасних економістів стоять на позиціях синтезування екстернальних та інтернальних теорій [1]. Основними кризами, що проявляються у господарській діяльності підприємств, вважаються стратегічна криза, тактична криза і криза платоспроможності.

Антикризове управління — це процес, при якому організація намагається подолати явища та події, які загрожують завдати шкоди організації, зацікавленим сторонам або представникам громадськості. З іншого боку, це сукупність методів, прийомів, що дозволяють розпізнавати кризи, здійснювати їх профілактику, долати їх негативні наслідки, згладжувати хід дії кризи.

У сучасних умовах турбулентного розвитку міжнародного бізнес-середовища антикризове управління в організації являє собою розробку стратегій, що дозволяють досягати конкурентних переваг на ринку з урахуванням ризиків; формування антикризової команди менеджерів і реалізація програми по виходу з кризи; проведення заходів, спрямованих на залучення фінансових ресурсів в організацію та реструктуризація кредиторської заборгованості; своєчасне рішення конфліктів і вибір оптимальної кадрової політики, проведення реорганізації на складному етапі банкрутства [7].

Технологія антикризового управління включає ряд послідовних кроків з реалізації механізму впливу на систему з метою попередження, пом'якшення і подолання криз різних типів. Менеджеру з антикризового управління важливо мати системне бачення, вміння охопити поглядом ряд взаємопов'язаних проблем, які, наприклад, можуть привести організацію до банкрутства, або різко погіршити соціальне становище людей. Кваліфікований менеджер повинен знати відповіді на конкретні запитання: що змінювати? на що змінювати? як здійснити зміни? [9].

Так, діагностика криз в організації являє собою сукупність методів, спрямованих на виявлення проблем, слабких і «вузьких» місць у системі управління, які є причинами неблагополучного фінансового стану та інших негативних показників діяльності. Діагностику можна розуміти і як оцінку діяльності компанії з точки зору отримання загального управлінського ефекту, і як визначення відхилень, існуючих параметрів системи від спочатку заданих, і як оцінку функціонування організації в рухомих, турбулентних умовах зовнішнього середовища з метою попередження криз.

До методів діагностики кризи в організації відносять: моніторинг зовнішнього середовища і системний аналіз сигналів про можливі зміни стану та конкурентного статусу фірми, аудит фінансового стану, аналіз кредитної політики та заборгованості компанії, визначення ризиків, оцінку поточного стану організації та прогнозування її можливих станів у майбутньому. Інструментами діагностування кризового стану є моделювання, про-

гнозування, експеримент, експертиза, маркетингові дослідження, що застосовуються залежно від типу кризи і форми її прояву.

За умови кризи в організації формується антикризова команда, в яку можуть увійти незалежні аудитори, консультанти по бізнесу та інші експерти. Менеджери компанії повинні повністю сприяти роботі залучених експертів. Створена аналітична група встановлює причини, що призвели компанію до існуючого стану, визначає шляхи виходу з кризи [9].

Особливість антикризового управління організацією полягає в підвищеній складності управлінських процесів. Фінансова криза проявляється в нестачі коштів, зростанні простроченої кредиторської заборгованості, падінні продажів, невдоволенні персоналу та інших несприятливих факторах. Рівень вимог до керівників, які приймають найважливіші, стратегічні рішення, зростає в геометричній прогресії. Організація, яка перебуває у фінансовій кризі, може припинити своє існування, а може відродитися знову, після проведення кардинальних змін. Успіх подолання кризи залежить від уміння провідних менеджерів своєчасно вжити адекватні дії [1].

Так, управління організацією в умовах фінансової кризи направлене, з одного боку, на зменшення всіх статей витрат, збільшення надходження коштів в організацію, необхідних для погашення боргів, а з іншого — на зростання обсягу продажів і отримання прибутку. Значущим є використання нових прийомів управління, які можуть кардинально змінити існуючу систему після реорганізації підприємства. До таких прийомів відносять-ся: використання ноу-хау, позиціонування торгової марки, оптимізація кадрової роботи, боротьба за якість, цінова політика і т. д. [1]

Скорочення витрат є необхідним кроком у тій ситуації, коли організація відчуває фінансову кризу. Необхідно централізувати прийняття всіх рішень, які впливають на рух матеріальних активів підприємства, скорочувати або заморожувати витрати, пов'язані з розвитком існуючих довгострокових проектів: НДДКР, капітального будівництва та інших вкладень, окупність яких перевищує один рік.

Основні напрямками діяльності щодо зниження витрат є скорочення фонду оплати праці; скорочення витрат на сировину і матеріали за рахунок використання дешевших компонентів виробів, горизонтальної інтеграції з постачальниками, роботи з місцевими виробниками, впровадження ресурсозберігаючих технологій;

скорочення виробничих витрат, витрат на ремонт та обслуговування обладнання, витрат на рекламу, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, дослідження ринку, підтримання певної якості послуг.

Важливо визначити найвитратніші статті балансу, які підлягають скороченню (капітальне будівництво, дорогі стажування для працівників, проведення масштабних маркетингових досліджень, дослідно-конструкторські роботи) і направити ці ресурси на проведення реструктуризації та проекти, що передбачають отримання швидкого прибутку.

Залучення грошових коштів в організацію в умовах кризи здійснюється в основному за трьома головними напрямками — по-перше: продаж і здача в оренду активів компанії; по-друге: оптимізація продажів; по-третє: зміна кредитної політики для прискорення оборотності дебіторської заборгованості.

Будь-які активи, що перебувають у власності компанії, — будівлі, споруди, машини, устаткування, облігації, акції, в тому числі й інших підприємств, векселі банків — можуть бути продані або використані для погашення боргу в ході проведення реструктуризації. Це можливо, якщо дані активи не є забезпеченням заборгованості за іншими зобов'язаннями (заставні вимоги). Якщо витрати підприємства на зберігання та обслуговування активів великі, вигідніше продати їх. Цінні папери можна запропонувати придбати кредиторам, які зацікавлені в розширенні сфери своєї діяльності за рахунок придбання пакетів акцій.

Оптимізація продажів вимагає проведення ряду важливих заходів: цінового регулювання; залучення нових замовників; укладання контрактів про виробництво на давальницькій сировині; впровадження програми торговельних знижок і пільг для споживачів, які платять швидше; укладання стратегічних союзів та альянсів; оцінки додаткових витрат, пов'язаних з впровадженням у виробництво і просуванням на ринок нової продукції.

Залучення грошових коштів в організацію шляхом зміни кредитної політики відбувається за рахунок прискорення оборотності дебіторської заборгованості. В умовах високої інфляції особливо важливо мати добре продуману політику щодо постачальників, замовників та інших контрагентів. При проведенні аналізу кредиторської заборгованості потрібно розділити всіх кредиторів на першочергових і другорядних. Першочергові кредитори — це ті, сума зобов'язань яких становить у цілому 80 % від усієї заборгованості. Черговість може бути визначена і з точки зору наслідків затримки платежу. Наприклад,

якщо затримка платежу може призвести до припинення поставок сировини, постачальник може бути віднесений до пріоритетних кредиторів. Кредитори, що володіють заставними вимогами, також належать до першочергових кредиторам. Решта кредиторів не повинні ігноруватися, через те, що деякі з них можуть звернутися до суду та ініціювати процедуру банкрутства. При аналізі кредиторської заборгованості важливо визначити, якими засобами володіє підприємство для погашення боргів. Прогноз грошових потоків допоможе компанії визначити суму заборгованості, яку необхідно реструктурувати, а також оцінити можливу суму виплат кредиторам у майбутньому [1]. Проведення реструктуризації боргів та інші заходи подолання фінансової кризи допоможуть організації вийти на новий етап в її діяльності. У той же час немає ніякої гарантії, що організація в подальшому стане прибутковою.

Реорганізація підприємства — це складні процеси розробки і реалізації проекту кардинальної зміни стану існуючої організації, її структури, які можуть бути реалізовані у формі злиття, поглинання, поділу, горизонтальної та вертикальної інтеграції. Реорганізація передбачає розробку чітких стратегічних дій і формування нового бізнес-портфеля компанії, що може супроводжуватися зміною організаційно-правової форми [10].

Особливості проведення реструктуризації полягають у глобальності змін, пов'язані з позиціонуванням на ринку стратегічного продукту, зміною профілю підприємства. При створенні програми реструктуризації розробляється кілька варіантів проєктів, з яких керівництво вибирає найкращий з урахуванням прибутку і ризиків.

Крайнім проявом кризового стану підприємства є банкрутство, воно означає його фактичну неспроможність, тобто неможливість задовольнити вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями.

**Висновки.** Таким чином, слід відзначити, що на сьогодні поняття «антикризовий менеджмент» або «антикризове управління» стають усе більше популярними в умовах турбулентності розвитку соціально-економічної системи країни. Антикризове управління являє собою сукупність методів, прийомів, що дозволяють розпізнавати кризи, здійснювати їх профілактику, долати негативні наслідки, згладжувати хід дії кризи, а в ширшому сенсі — це процес, при якому організація намагається подолати явища та події, які загрожують завдати шкоди організації, зацікавленим сторонам або представникам громадськості.

Технологія антикризового управління включає ряд послідовних кроків з реалізації механізму впливу на систему з метою попередження, пом'якшення та подолання криз різних типів. Особливість антикризового управління організацією полягає в підвищеній складності управлінських процесів, а саме в тому, що надзвичайно важливі, а часто й непопулярні рішення потрібно приймати дуже швидко й в напружених умовах.

### **Література**

1. Crisis management: the nature, diagnosis, procedure [http://www.cfin.ru/management/antirecessionary\\_management.shtml](http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_management.shtml)
2. *Seeger, M. W., Sellnow, T. L., Ulmer, R. R.* Communication, organization and crisis // *Communication Yearbook*. — 1998. — № 21: — P. 231–275.
3. *Venette, S. J.* Risk communication in a High Reliability Organization: APHIS PPQ's inclusion of risk in decision making. Ann Arbor, MI: UMI Proquest Information and Learning, 2003.
4. Crisis management [Electronic resource]: from Wikipedia, the free encyclopedia. — Access mode: [http://en.wikipedia.org/wiki/Crisis\\_management](http://en.wikipedia.org/wiki/Crisis_management)
5. *Coombs, W. T.* Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding. Thousand Oaks, CA: Sage., 1999.
6. *Lerbinger, O.* The crisis manager: Facing risk and responsibility. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997.
7. *Shrivastava, P. Mitroff, I.I., Miller, D. and A. Miglani* Understanding industrial crises. — *Journal of Management Studies*. — 1988. — № 25-4. — P. 285—304.
8. ASIS International, «Organizational Resilience: Security, Preparedness, and Continuity Management Systems-Requirements with Guidance for Use, ASIS SPC.1-2009, American National Standard», 2009.
9. *Goldratt, Eliyahu M.; Jeff Cox.* The Goal: A Process of Ongoing Improvement. Great Barrington, MA.: North River Press, 2004, 6th ed.
10. Reorganization [Electronic resource]: from Wikipedia, the free encyclopedia. — Access mode: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

**Мітрашевська О.В.,**

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

**Малихін О.В.,**

завідувач лабораторії аналізу виробничого травматизму та наглядової діяльності Державної установи Національний науково-дослідний інститут промислової безпеки та охорони праці (ДУ «ННДІПБОП»)

## **ВПЛИВ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ УГОДИ НА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ**

**Mitrashevskaya Oksana**

PhD student, Department of Human Resources and Labor Economics, State University «Kyiv National Economic University»

**Malykhin Oleg**

PhD student, Department of Human Resources and Labor Economics, State University «Kyiv National Economic University»

## **THE IMPACT OF A CIVIL CONTRACT ON THE SOCIAL-LABOR RELATIONS**

**АНОТАЦІЯ.** У статті розглянуто ситуацію в сфері соціально-трудових відносин (далі СТВ) і практичне її втілення в Україні. Задачею статті є аналіз впливу дії цивільно-правової угоди (далі ЦПУ) в 2012—2013 роках, тобто договору підряду та висвітлення дискримінації найманого працівника в аспекті не визнання державою подібних відносин трудовими. Проаналізовано місце найманого працівника, як таке, що текстуально відображене в договорах та як воно реалізується практично в Україні. Констатовано, що питання безпеки найманого працівника потребує радикального переосмислення у напрямі його соціальної рівності. Доведено, що існуюча законодавча розмитість таких визначень, як особа — праці та предмет — процес праці в СТВ має своїм наслідком соціальну нерівність в Україні. Рекомендовано для подолання нерівності в СТВ будувати їх на основі, яка тяжіє до морально-етичних засад. Пропонується науковій спільноті, включно, з Академією Наук України відстоювати соціальну рівність для найманого працівника, як рушійної сили праці в найвищих інституціях держави Україна та Парламентській Асамблеї Ради Європи, щоб плідно розбудовувати соціально справедливую державу.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** Соціально-трудові відносини, цивільно-правова угода — договір підряду, людина праці, процес праці, не визнання відносин трудовими, морально-етичні засади.

**ANNOTATION.** The article deals with the situation in the field of sociolabor relations (further SLR) and its practical implementation in Ukraine. The object of the article is to analyze the influence of civil agreement (CA) in 2012—2013, that is contractor's agreement and employee is crimination in terms of not recognizing the state of such labor relations. Analyzed place the employee, as being textually reflected in the contracts and how it is implemented in virtually Ukraine. Established that the security employee has radically rethought in the sector of its social equality. Established the fact that the existing legal vagueness of definitions as person-labor and the subject — the works process in SLR has the effect of social inequality in Ukraine. Recommended for overcoming inequality SLR build them on a basis which tends to moral and ethical principles. Proposed to the scientific community, including, Academy of Sciences of Ukraine to defend social equality for the employee, as the driving force of labor in the highest state institutions of Ukraine and the Parliamentary Assembly of the Council of Europe to successfully develop socially fair state.

**KEYWORDS.** Social relations, civil agreement.- contractor's agreement, a person-labor, working process, relations unrecognized as a employment relationship, moral ethical ambush.

**Вступ.** Розвиток цивілізованих соціально-трудових відносин (далі СТВ), має бути орієнтованим не тільки на підвищення продуктивності праці, а, в першу чергу, на гідність та безпеку праці найманого працівника.

**Постановка завдання.** Важливими факторами у створенні справедливої оплати праці та наданні гідних умов праці для найманого працівника в трудових відносинах є держава та роботодавець. Цивільний кодекс України [1] (далі ЦКУ) ст. 626 п. 2 стверджує про можливість існування договору, який є одностороннім, тобто, якщо одна сторона бере на себе обов'язок перед другою стороною вчинити певні дії або утриматися від них, а друга сторона наділяється лише правом вимоги, без виникнення зустрічного обов'язку щодо першої сторони. Таким чином подібне усуває роботодавця від будь-якої відповідальності перед державними інституціями, більше того, спільно з ними законодавчо дискримінує, бо фактично змушує найманого працівника, ніби добровільно, а, насправді, — примусово (при відсутності можливості утримувати себе та сім'ю) позбавляє його конституційного права свободи вибору на належні, безпечні та здорові умови праці. Роботодавець об'єднавшись з державою в ЦКУ [1] демонструють, що людське життя втрачає свою цінність, що людська особис-

тість не має попереднього значення та може бути принесена в жертву іншим інтересам також і меркантильним. Усе це, на жаль, зустрічає байдужість багатьох.

Однією із форм продукування бідності в Україні, на нашу думку, є цивільно-правова угода (далі ЦПУ), або її ще називають договором підряду. На основі аналізу її змісту спробуємо обґрунтувати неналежну реалізацію конституційних [2] права на працю та права на соціальний захист.

Заглибимось у поняття договору підряду, тобто ЦПУ, який є можливим на ринку праці України та зрозуміти чому найманого працівника використовують, як живий товар — предмет для процесу праці.

Договір підряду (ЦПУ) — договір про роботи. Предметом договору є не просто робота, не процес, не технологія, а самоготовий результат. Якщо результату не буде (хоча може бути, що підрядчик завзято трудився), договір не виконаний. Робота, яка виконується на таких умовах, наближає цей договір до договору куплі-продажу найманого працівника через нівеляцію його статусу.

Роботодавець із байдужості та законодавчого посібництва держави Україна може собі дозволити договір підряду, що є і цивільно-правовим договором, і не передбачає виникнення трудових відносин, тобто, із письмової чи усної згоди найняти на будь-яку роботу працівника та не називати подібні відносини трудовими. Трудові послуги наданні, а трудових відносин не констатує Державна інспекція України з питань праці керуючись ЦКУ [1]. Відносини існують між особами. Коли наданні особою трудові послуги прирівнюються до товару, тоді життя людини втрачає статус особи, — набуває розмитість і стає товаром, самим процесом праці.

Необхідним є узгодити ЦКУ [1] з морально-етичними питаннями. Варто розробити механізм вилучення тих правочинних статей із Закону України, де є дискримінація по-відношенню до найманого працівника.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам безпеки та гідності праці в СТВ на виробництві присвячені роботи багатьох вчених, таких як А. М. Колот [3], М.Є. Дейч [4], О.І. Колядич [5], Г.М. Юрчик [6], І.Ф. Коваленко [7], О.І. Колядич [8], В.В. Компанієць [9] та інші.

У своїх працях учені розглядають різні аспекти соціально-трудових відносин, однак, зважаючи на постійні зміни трудового законодавства, низький рівень оплати праці та високий рівень

травматизму ця сфера досліджень є актуальною і сьогодні. Зокрема потребують додаткових досліджень питання безпечної та гідної праці найманого працівника, визначення його ролі у розвитку України. Незважаючи на численні дослідження вчених у цій царині та не применшуючи внеску кожного, вважаємо за необхідне звернути увагу і на уточнення понятійно-категоріального апарату цієї проблематики.

У Німеччині роботодавець не звільняється від соціального страхування будь-якого найманого працівника, якщо ж подібне стається, тоді роботодавець відповідає перед державою Кримінальним Кодексом — позбавленням волі [11].

Договір підряду, тобто ЦПУ, в Україні є, безперечно, дискримінацією людини в трудовому праві подібного не існує вже не тільки в країнах Західної Європи, а й у наших сусідів пострадянської Росії та Білорусії. У цих країнах указом Президента здійснюється загальнообов'язкове соціальне страхування кожного найманого працівника.

**Результати дослідження.** Відповідно до Конституції України, людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю, а утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави. Основоположним правом, безумовно є право на працю, оскільки саме завдяки праці людина може забезпечити собі та своїй сім'ї достатній рівень життя, самореалізуватися та проявити свої найкращі якості. Держава, в свою чергу, гарантує забезпечення кожному права на належні, безпечні та здорові умови праці, на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом [10], а також право на соціальний захист.

У випадку ЦПУ Цивільний кодекс України не дозволяє визнавати трудовими відносини, тоді одна із сторін є такою, яка не представлена особою людини. А, насправді, якщо переглянути типовий зразок договору підряду, тобто ЦПУ [13], Замовник укладаючи ЦПУ із Виконавцем у договорі ЦПУ називає Виконавця — громадянином, фізичною особою. Замовник, який, зазвичай, виступає в особі працедавця, доручає виконати певний вид робіт Виконавцю тільки на його особистий ризик і самостійно організовувати виконання роботи.

Подібний правовий стан Виконавця, тобто, найманого працівника є дискримінаційним, бо позбавляє його права на захист своїх прав, задекларованих у Конституції України та Законах про працю, на отримання соціальних виплат відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соці-

льне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» [10].

Договір підряду (ЦПУ) — є договір про роботи. Предметом договору є не просто роботи, не процес, не технологія, а саме готовий результат. Якщо результату не буде (хоча може бути, що підрядчик завзято трудився), договір не виконаний. Робота, яка виконується на таких умовах, наближає договір до договору куплі-продажу найманого працівника.

Так, у 2013 році до Державної установи «Національний науково-дослідний інститут промислової безпеки та охорони праці» (далі ДУ «ННДПБОП») всього надійшло 1332 матеріали спеціального розслідування нещасних випадків на виробництві. Із них 754 — кількість НВ, де є Акт за формою Н-1. Форма Н-1 визначає НВ такими, що пов'язані з виробництвом і за якими відбуваються грошові виплати постраждалим від нещасного випадку із Фонду соціального страхування.

А ті НВ на виробництві, що комісія зі спеціального розслідування нещасного випадку визначила, як такі, що не пов'язані з виробництвом, становлять 571. На такі випадки складається форма НЗВ (непов'язані з виробництвом), тоді потерпілі та їх годувальники не отримують компенсаційних виплат із Фонду соціального страхування.

Із тих, що надійшли у формі НЗВ до ДУ (ННДПБОП) за договором підряду (цивільно-правова угода), 30 матеріалів. Усього ж по Україні у 2013 році зафіксовано 120 випадків ЦПУ.

Ці показники відображено у табл. 1.

*Таблиця 1*

**ДИНАМІКА ТА ПИТОМОЇ ВАГА ЦПУПО КІЛЬКОСТІ НЕЩАСНИХ  
ВИПАДКІВ, ЩО НАДІЙШЛИ ДОДУ «ННДПБОП» у 2013 і 2012 рр.**

<b>Роки</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
НВ, не пов'язані з виробництвом	812	569
ЦПУ	49	30
Питома вага (%)	6,03	5,27

Відповідно до поданих показників будемо діаграму (рис. 1).

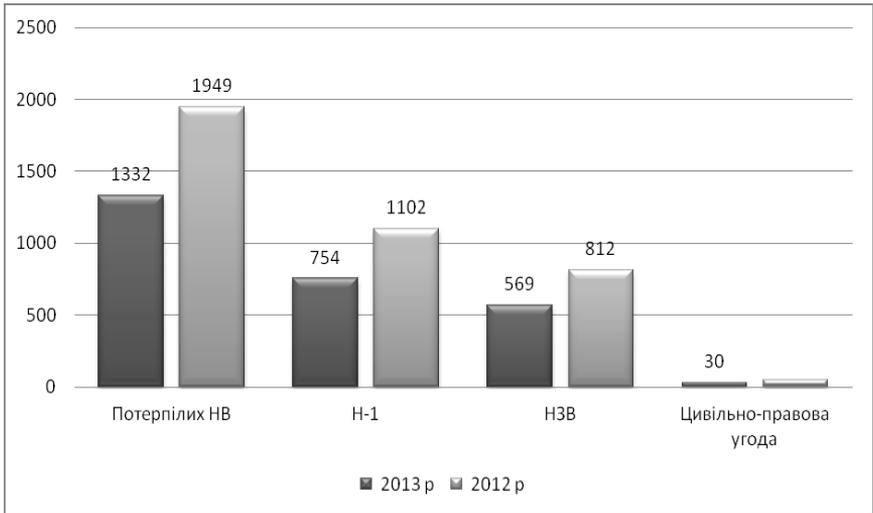


Рис. 1. Діаграма кількості нещасних випадків за матеріалами спеціального розслідування, що надійшли до ДУ «ННДПБОП» в 2013, 2012 рр.

Якщо враховувати те, що стан виробничих і трудових відносин, найчастіше, обумовлений наявністю протиріч між інтересами трьох головних факторів трудових відносин: представників державної влади, роботодавців і

Це завдання — вирішення СТВ — є важким, як істинно важким є завдання відміряти спільні права та обов'язки багатих і бідних, капіталу та праці. Але в країнах, які дотримуються визнання будь-якої людини особою, не дивлячись на її віросповідання, расову чи етнічну приналежність, це можливо [12].

Праця є процес, що невіддільний від людської особи, здатність до якого у земному світі має тільки людська істота, — як продуктивна сила.

**Висновки.** Отже, проведене дослідження дає змогу стверджувати, що негативний вплив на найманого працівника в СТВ може бути подоланий, коли держава сприятиме наближенню до морально-етичних, духовних засад громадян України. Є можливим, одночасно застосовуючи християнську віру та науку, особливим чином, у площині їх зустрічі, мати реальне визнання гідності особи з боку всіх учасників трудового процесу. Важливим є офіційне, державне визнання обох шляхів дослідження, а саме християнської віри та науки.

Авторами статті доведено дискримінацію найманого працівника через існуючу законодавчу розмитість таких визначень, як особа праці та процес, предмет праці, що має своїм наслідком ганебне явище ЦПУ.

### Література

1. Цивільний кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003. — № 40—44. — 356 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

2. Конституція України прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України від 28 червня 1996 року. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1996. — №30. — 141 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

3. *Колот А. М.* Розвиток наук про працю та соціально-трудова відносини на засадах міждисциплінарності. / Колот А. М. // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. — 2012. — № 2(4). — С. 41—49. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

4. *Дейч М.Є.* Соціально відповідальність бізнесу в системі соціально-трудова відносин / Дейч М.Є. // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. — 2012. — № 2(4). — С. 41—49. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

5. *Колядич О.І.* До питання формальних і неформальних інституцій сфери соціально-трудова відносин / Колядич О.І., Погорелов С.Б. // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. — 2012. — № 2(4). — С. 197—203. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

6. *Юрчик Г.М.* Проблеми та напрями удосконалення соціального захисту зайнятих в Україні / Юрчик Г.М. // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. — 2012. — № 2(4). — С. 15—19. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

7. *Коваленко І. Ф.* Стан та проблеми розвитку соціальної згуртованості в Україні / Коваленко І. Ф., Ільницький Я.В. // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. — 2011. — № 2. — С. 288—296. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

8. *Колядич О. І.* Дослідження соціально-трудова взаємодії з позицій системного підходу / Колядич О. І., Погорелов С. Б. // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. — 2011. — № 2. — С. 109—111. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

9. *Компаниец В. В.* Ценность труда: идеал и реальность, угрозы и перспективы. / Компаниец В. В. // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. — 2013. — № 2. — С. 23—29. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

10. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного за-

хворювання, які спричинили втрату працездатності. Из змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 21 грудня 2000 року № 2180-III». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.

11. Германия. О трудовых правах работающих неполный рабочий день. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://news.24ru.com/cncat\\_ext.php?id=178](http://news.24ru.com/cncat_ext.php?id=178).

12. Энциклики его святейшества Папы Римского 1891, 1981, 1991 гг. о труде, человеческой жизнедеятельности, нравственности и морали. — К.: Издательство Института праксеологии, 1993. — 210 с.

13. <http://grossbuh.com.ua/wp-content/uploads/2013/11/dogovir-zph.jpg>

## Reference

1. Civil Code of Ukraine. / Supreme Council of Ukraine (BD), 2003. — №№ 40—44. — 356 pp. [Electronic resource]. — Access: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

2. The Constitution of Ukraine adopted at the fifth session of the Supreme Council of Ukraine on 28 June 1996. / Supreme Council of Ukraine (BD), 1996. — №30, — 141p. [Electronic resource]. — Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр/page4>

3. Kolot A. «The development of science and social-labor relation sbased on in terdisciplinarity». / Kolot A. M. // Social-Labor Relations: The ory and Practice. — 2012. — № 2 (4). — S. 41—49. [electronic resource]. — Access: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

4. Deitch N.E. «Business Social Respon sibility in the social-labor relations» / Deutsch ME. // Social-Labor Relations: Theory and Practice. — 2012. — № 2 (4). — S. 41—49. [electronic resource]. — Access: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18)

5. Kolyadych AI On the question off ormalandin formal Institutions sphere of in dustrialrelations / Kolyadych AI, Pogorelov SB. // Social-Labor Relations: TheoryandPractice. — 2012. — № 2 (4). — P. 197—203. [Electronic resource]. — Access: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

6. Yurchyk G.M. Problem sand directions of improvement of social protection of Employe esin Ukraine / Yurchyk H.M. // Social-labor relations: Theory and Practice. — 2012. — № 2 (4). — P. 15—19. [electronic resource]. — Access: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

7. Kovalenko J.F. «Statu sand problems of social Cohesionin Ukraine» / Kovalenko J.F. Ilnitsky Y.V. // Social-Labor Relations: Theoryand Practice. — 2011. — № 2. — C. 288—296. [electronic resource]. — Modeaccess: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18)

8. Kolyadych A.I. Research of socialand laborinteraction with they stemapproach / Kolyadych A.I., Pogorelov S.B. // Social-Labor Relations: Theory and Practice. — 2011. — № 2. — P. 109—111. [electronic resource]. — Access: [http://stvua.com/?wpfb\\_dl=18](http://stvua.com/?wpfb_dl=18).

9. *Kompaniets V.V.* The value of labor: the ideal and reality, three aspects and prospects / *Kompaniets B.* // *Social-Labor Relations: Theory and Practice.* — 2013. — № 2. — S. 23—29. [Electronic resource]. — Mode of access: <http://stvua.com/?wp>

10. Law of Ukraine «On compulsory state social insurance against accidents at work and occupational diseases that caused disability. As amended and supplemented by Law of Ukraine on December 21, 2000 N 2180-III». [Electronic resource]. — Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>

11. Article: Germany: labor rights working part-time. [Electronic resource]. — Access: [http://news.24ru.com/cncat\\_ext.php?id=178](http://news.24ru.com/cncat_ext.php?id=178)

12. Encyclical of His Holiness the Pope in 1891, 1981, 1991 he. Labour, human life, morality and ethics. — K.: Praxeology Institute Publishing, 1993. — 210 p.

13. <http://grossbuh.com.ua/wp-content/uploads/2013/11/dogovir-zph.jpg>

УДК [339.332:656.96]:629.33/36 (043.3)

**Савич О.П.**

канд. екон. наук,

доцент кафедри маркетингу

Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана

## **ЦІНОУТВОРЕННЯ ВИРОБНИКІВ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ**

**Savych Oleksandr**

candidate for economic sciences

docent of Marketing chair of Kiev

National Economic University after Vadim Hetman.

### **PRICING OF CAR MAKERS**

**АНОТАЦІЯ.** Автомобільний ринок є значною частиною як глобального товарного ринку, так і ринку України. Ринок автомобілів є одним із найконкурентніших ринків, і саме тут впроваджуються всі інновації та технології, як у менеджменті, в маркетингу, так і у виробництві. В статті розглянуто суть ціноутворення, структура ціноутворення, етапи і фактори, які впливають на встановлення цін на глобальному ринку легкових автомобілів. Розраховано формулу роздрібних цін залежно від особливостей ринків, розкрито суть цінової медіани. Важливо правильно встановлювати ціни, так як правильність встановлення ціни веде до отримання високих прибутків компанії.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** Автомобильний ринок, ціна, маркетинг, ціноутворення, собівартість, ринкова доля.

**ANNOTATION.** Automotive market is significant part as global commodity market as Ukrainian commodity market and economy in whole. Automotive market is the most competitive market among others, and therefore all novelties and new approaches are developing just here including new marketing measures. The essence of pricing, structure of the price, stages and factors, which influence the pricing on the car global market, has been studied at the article. The formula of global retail price depending on particular regional markets has been invented. The essence of the price mediana discovered at the article. It is important to quote the right price as right quoted price leads to high profits and therefore it creates the opportunity to development of the company and getting leading market share and opposite. The specific of pricing on care market has been described.

**KEYWORDS:** Automotive market, pricing, price, marketing, competitiveness, market share, cost, expenses.

**Актуальність.** Ціноутворення є найважливішим елементом маркетингової діяльності підприємств, саме правильне ціноутворення дозволяє генерувати максимальний прибуток і займати високі ринкові позиції компанії, і навпаки.

**Проблема.** Досить часто підприємства неправильно провадять політику ціноутворення, що призводить до зменшення прибутків, об'ємів продаж та ринкової долі. Така ситуація відбувалась і в автомобільній промисловості д початку 90-х років.

**Результати дослідження.** Так як глобальний ринок легкових автомобілів займає провідне місце в структурі світового товарного ринку, то тут розробляється і апробуються нові технології маркетингу і, зокрема, передові стратегії ціноутворення. Цінові стратегії виробників автомобілів широко використовуються на більшості ринків споживчих товарів.

Від рівня цін великою мірою залежать досягаємі комерційні результати.

Фактор ціни є основним, регулюючи який можна змінити прибуток, і тільки потім має вплив об'єм продажів, а також якість і система дистрибуції. Але звичайно тільки управляючи всіма факторами можна підвищити прибуток компанії.

Класично, ціна — це грошове вираження вартості товарів. Ціна встановлюється виходячи з окремих або сукупності кількох факторів:

**Група 1.** Фінансові чинники.

1. Перш за все — це собівартість плюс накладні витрати, плюс плановий рівень маржинального доходу.

2. Рівень продажів продукції. Якщо він низький — ціни знижують, якщо є ажіотажний попит, і якщо компанія не веде стратегію масовості, то ажіотажний попит «штучно погашається» за рахунок підвищення цін.

3. Рівень доходів населення на конкретному ринку.

### **Група 2. Маркетингові чинники.**

1. Створення цінності для клієнта, за якою вартістю даний товар готовий купити споживач. Чи є в даного товару конкуренти або товари-замінники? Чи є даний товар незамінним? Рівень задоволення споживачів.

2. Встановлений рівень цін на ринку на даний товар.

3. Рівень конкуренції на ринку і встановлені ціни конкурентами.

4. Життєвий цикл продукту.

5. Об'єм ринку.

6. Поведінка споживача.

### **Група 3. Зовнішні чинники.**

1. Податки та втручання держави

2. Митні правила.

3. Ліцензії. ...

Раніше, до початку 80-років більшість автовиробників використовували підхід, націлений на отримання прибутків. Використовувалась формула ціни, яка була започаткована Г. Фордом у 20-х роках. В автомобільних компаніях функціонували спеціальні цінові комітети, які приймали рішення скільки автомобілів буде продано в плановому році, вираховували затрати на один автомобіль і додавали норму прибутку. Якщо затрати росли чи падали продажі, ціни піднімали оперативно. Такий метод особливо використовувався американськими виробниками. Але дві причини змінили цей підхід: висока інфляція 1970 років і жорстка конкуренція зі сторони японських виробників. Після цього наступила епоха 80—90-х років, коли основним інструментом були всі можливі знижки. Так як попит на автомобілі еластичний, то кожне зниження ціни вело до збільшення продаж. Це призвело до цінових війн, переможцем яких був тільки споживач, який вичікував коли знизяться ціни. Тому сьогодні стратегія виробників інша — безпосередньо виводиться на ринок товар, який коштує своїх грошей і спозиційований у цільовому сегменті за фіксованою ціною.

Враховуючи викладені фактори, глобальні автомобільні виробники встановлюють ціни поетапно.

**Етап №1.** Спочатку ціна встановлюється згідно маркетингової стратегії компанії:

- **стратегія диференціації** визначає встановлення цін на підставі унікальності продукту, кращого задоволення попиту, створення преміум продуктів і цінності для клієнтів. Встановлюються ціни переважно вищі за середньоринкові, і часто — високі. Така стратегія у BMW, AUDI, DAIMLER VOLVO, Rolls-Royce, Porsche;

- **стратегія низьких витрат** передбачає дії компанії, спрямовані на економію витрат, і при цьому пропонуються низькі ціни, а прибуток формується за рахунок дуже великих продажів. Така стратегія у Renault з брендом Dacia, KIA, HYUNDAI, VW з брендом SKODA, більшості китайських виробників;

- **стратегія бережливого виробництва** або провадження у ланцюжку припускає мінімальні запаси виробництва і готової продукції, мінімальний час на поставки і реалізацію продукції, що забезпечує мінімальний капітал у виробництві, комплектуючих на складі готової продукції. Це забезпечує ефективність швидкості обороту капіталу і низькі ціни на готову продукцію при високій якості. Стратегію активно експлуатує TOYOTA, MITSUBISHI;

- **стратегія масовості** визначається планами компанії присутнім скрізь, на всіх ринках і регіонах, доступністю бренду і близькістю до клієнтів, дуже часто присутність скрізь і масовість характеризується низькими цінами та присутністю в наймасовішому сегменті, активної комунікаційної діяльності і наявністю великої кількості продавців. Продукт є не унікальним, характеризується стандартними функціями і якістю. На автомобільному ринку — це сегмент «С» і «Е». Характерна стратегія для американських і французьких компаній, а саме: FORD, GM, RENAULT, FIAT, VAG (SKODA);

- **стратегія лідерства** характерна компаніям, які займають активну позицію на ринку з високою ринковою часткою, і великими загальними продажами на ринку або в конкретному сегменті. Компанії активно просувають свою продукцію, захищають свою частку ринку за допомогою ефективної маркетингової діяльності і за рахунок високих маркетингових бюджетів. Приклад використання даної стратегії — це TOYOTA, GM, FORD та VAG. Тут можуть використовуватися як низькі ціни, так і високі;

- **стратегія переслідування лідера** — це дії компанії, спрямовані на атаку лідерських позицій конкурентів, іноді повторюючи дії лідерів. «Переслідувачі» використовують всі переваги

компанії та недоліки конкурентів для досягнення лідерської позиції. Стратегія дуже часто використовує демпінгову політику цін, особливо в масовому сегменті, тобто низькі ціни, з відсутністю або низькою прибутковістю. Вимагає значних ресурсів. Приклад стратегії — це компанії RENAULT, HYUNDAI, PSA (Peugeot-Citroen).

Для встановлення правильних цін, потрібно чітко поставити маркетингові питання:

- Чи унікальний продукт?
- Який рівень конкуренції на ринку?
- Наскільки товар важливий для споживача?
- Чи чутливий до ціни споживач?
- Наскільки важко клієнтові перемістити споживання на конкурентний продукт? Чи сильна компанія в тому чи іншому сегменті?
- Компанія — ринковий лідер або послідовник?
- Який розмір ринку?
- Яка важливість ринку?

**Етап №2.** Розрахунок виробничих витрат (собівартості) і накладних витрат. Компанії розраховують свою собівартість, постійні та змінні витрати на одиницю продукції, що випускається.

**Етап №3.** Розробка плану продаж на кожному ринку і всього на глобальному ринку. Розраховується план продажів по країнах, регіонах і всього план продажів на глобальному ринку, аналогічно по кожній моделі автомобіля. Після цього розраховується вартість виробництва однієї моделі з урахуванням всіх накладних витрат.

**Етап №4.** Оцінка споживчих властивостей і конкурентних переваг моделі і встановлення медіани ціни. Якщо це модель автомобіля, конкурентів якій немає або вона має безперечні нові переваги для споживачів, або ж імідж бренду високий і компанія — лідер на ринку, то тут встановлюється ціна на 20—30 % вище найближчих конкурентів і враховуються тільки споживчі можливості придбати за цією ціною автомобіль на кожному ринку.

**Етап №5.** Визначення життєвого циклу моделі. Зазвичай виробник автомобілів визначає тривалість життя моделі від 5 до 8 років, за цей період кожна модель повинна принести прибуток. Система така, що на перші 2—3 роки ціна підвищена, а потім поступово знижується.

**Етап №6.** Визначення роздрібною ціни на кожному ринку. Залежно від маркетингової стратегії, цін конкурентів і тарифної політики держав, розміру та важливості ринку і класу автомобіля, встано-

влюється роздрібна ціна на кожному ринку. Кореляція роздрібною ціною від медіани може варіюватися  $\pm 20\%$  залежно від конкурентних цін, конкуренції, розміру ринку і віддаленості від виробничих майданчиків. Дуже часто виробники збільшують роздрібну ціну, де це можливо, для компенсації збитків минулих періодів. Різниця цін для різних ринків повинна бути не більше  $20\%$ , так як є можливість «перетікання» продукції між ринками. Тут потрібно провести розрахунки так, щоб між ринком з найменшою ціною і ринками з найвищою ціною було достатньо велика відстань, коли логістичні витрати не дозволяють купувати автомобілі на інших ринках. Тому якщо на прикордонних ринках конкуренція диктує встановлення різних цін, то це коливання не повинно бути більше  $5\%$ . Дуже часто логічно встановлювати відпускну ціну за таким алгоритмом: чим далі ринок від місця виробництва або накопичувального складу, тим ціна повинна бути нижче на кожні  $1000$  км на  $1\text{—}2\%$ . Дуже важливо правильно проаналізувати ціни конкурентів. Зазвичай виділяють  $3\text{—}5$  автомобільних моделей конкурентів і приводять їх роздрібні ціни до порівнянних показниками, тобто однакових опцій, двигунам. Спочатку беруться моделі одного класу з однаковим або подібним двигуном, але якщо тип і характеристики двигуна різні за потужністю, то до моделі автомобіля додається премія до ціни або дисконт до ціни, а потім порівнюються опції. Дуже часто немає автомобілів з однаковими опціями, тому до конкурентів або до порівнянної моделі додається вартість опції, і потім порівнюється наведена вартість.

**Етап №7.** Розрахунок маржі імпортера / дилера та визначення відпускну ціни дилеру на кожному ринку. Тут, залежно від ринкової частки компанії на ринку, легкості продажів кожної моделі і прямої або не прямої дистрибуції встановлюється рівень маржі доларів або імпортерів. Тобто, виробник автомобіля сам визначає, який рівень доходу імпортера повинен бути для здійснення мінімально можливого існування доларів. Ця маржа коливається від  $3$  до  $18\%$ . На цьому етапі автовиробник може розраховувати бюджети і прибуток на різних географічних ринках. На автомобільному ринку присутній антагонізм між виробником автомобіля і дилером, коли виробник хоче продати найбільшу кількість виробленої продукції, а дилер — отримати високий прибуток, призначивши вищу ціну, що не дозволяє виробник.

**Етап №8.** Розрахунок прибутку за моделями залежно від планових продажів і ціни імпортерів / дилерів. Якщо прибуток недостатній, зазвичай підвищують ціни на неважливі моделі, неважливі ринки (у межах  $+5\text{—}10\%$  від конкурентів). Встановлюється

нормативна прибутку на кожну модель автомобіля або клас / сегмент ринку, нижче якого ціни не опускаються. При цьому ціна може бути нижче ринкової на базову модель автомобіля, але встановлюється завищена ціна на опції і тим самим досягається рівень нормативної прибутку.

**Етап №9.** Допоміжні бізнеси. Враховуючи прибутковість основного бізнесу — тобто продажі автомобілів, а також маркетингову стратегію, автовиробники встановлюють цінові рівні на інші додаткові, але пов'язані бізнеси. У даному випадку — це напрямки запчастин, де маржинальність і прибутковість значно вище у відносному показнику, але нижче в абсолютних значеннях. Так, HYUNDAI, KIA, PSA встановлюють доступні ціни на автомобілі, але високі ціни на запасні частини, тим самим досягаючи загальний плановий рівень прибутковості бізнесу.

**Етап №10.** Аналітика. Проводитися періодична і постійна аналітика собівартості, витрат на всіх ринках, ринкові частки, цінові пропозиції конкурентів, запаси готової продукції і приймається рішення про зменшення / підняті цін, і якщо це необхідно, влаштовуються акції по розпродажах стоків.

**Етап №11.** Скорочення витрат. Періодично повинна проводитися постійна робота по скороченню витрат, собівартості, підвищенню продажів, припинення виробництва нерентабельних моделей. Тим самим досягається нормативний рівень прибутку. Встановлюються плани по скороченню витрат і собівартості, при цьому необхідна жорстка робота з постачальниками.

Виходячи з етапів встановлення цін, можна визначити формулу роздрібною ціни на ринку автомобілів:

$$RP = (C + OC +/- SP +/- MS +/- SS +/- SL +/- LC +/- TCF +/- MI +/- SM +/- MD + L + CDV + DM) \leq 120 \% (CPR \text{ и } CP),$$

де RP — роздрібна ціна на ринку,

C — собівартість включаючи повні витрати,

SP — премія або дисконт на план продажів,

MS — премія за ринкову позицію,

SS — фактор стратегії продажів (стратегія масовості/модна (преміальна) стратегія),

SL — фактор стратегії лідерства (стратегія оборони або наступу),

LC — премія або дисконт залежно від життєвого циклу моделі,

TCF — премія чи дисконт з урахуванням технологічних і споживчих властивостей порівняно з конкурентами,

MI — фактор важливості або неважливості ринку,

SM — премія або дисконт залежно від розміру ринку,  
MD — фактор віддаленості чи близькості до складу або місцем виробництва,  
L — вартість логістики,  
CDV — вартість митних платежів,  
DM — маржа дилера та/або імпорту,  
CPR — середня ціна аналогів-конкурентів,  
CP — купівельна спроможність.  
Також, спрощена формула глобальної роздрібною ціни виглядає так:

$$GPR = M \pm MC,$$

де GPR — глобальна роздрібна ціна,  
M — ціна-медіана на ринку по конкурентним моделям,  
MC — маркетингові умови і стратегія компанії.

Згідно нашим дослідженням, структура ціни складається з таких складових:

1. Собівартість і накладні витрати — порядка 50 %.
2. Технологічні і споживчі властивості в порівнянні з конкурентами — 10 %.
3. План продажів — 5 %.
4. Ринкова позиція — 5 %.
5. Фактор стратегії продажів (стратегія масовості/модна (преміальна) стратегія) і фактор стратегії лідерства (стратегія оборони або наступу) — 5 %.
6. Розмір ринку — 5 %.
7. Вартість митних платежів — (5—200 %).
8. Маржа дилера та/або імпорту — (3—18 %).
9. Важливість або не важливість ринку — 2 %.
10. Життєвий цикл товару — 2 %.
11. Логістичні затрати і віддаленість місць виробництва — 1 %.

Правильність встановлення ціни веде до отримання високого прибутку компанії, а тому дає їй можливість розвиватися і зайняти високу частку ринку.

### **Література**

1. Андріас А.Золтнерс, Прабхаканат Синха, Салли Э. Лоример. Стратегія продаж: організація продуктивної роботи торгового персоналу / Андріас А.Золтнерс, Прабхаканат Синха, Салли Э. Лоример — Пер. з англ. — Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2005. — 512 с.
2. Іванов В.В., Богаченко П.В. Автомобільний менеджмент / Іванов В.В., Богаченко П.В. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 430 с.

3. *D. Magretta*. Ключові ідеї Майкла Портера: керівництво по розробці стратегії / Д. Магретта. Пер. з англ. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013 — 272 с.

4. Макрінова Е.И., Трунова С.Е. Стратегія аутсорсингу в системі маркетингу // *Terra Economicus*. — 2007. — Т. 5. — №3—3. — С. 171—173.

5. *Пилипчук В. П.* Управління продажем: Навч. посібник / В. П. Пилипчук, О. В. Данніков. — К.: КНЕУ, 2011. — 627 с.

6. *М. Портер*. Міжнародна конкуренція / М. Портер. Пер. з англ. — М.: Міжнар. відносини, 1993. — 896 с.

7. *Уткін Е.А.* Ціны. Ціноутворення. Цінова політика. — М.: Ексмо, 2007. — 254 с.

8. Ціни і ціноутворення. / Під ред. В. Е. Єсіпова. — СПб.: Питер, 2006. — 268 с. 8. Чубаков Г.Н. Стратегія ціноутворення в маркетинговій політиці підприємства. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 265 с.

### References

1. *Andrias A. Zoltners, Prabhakanat Singha, Sally E. Lorimer*. Strategia prodazh: organizatsia produktyvnoyi roboty torgovogo personalu/ Andrias A. Zoltners, Prabhakanat Singha, Sally E. Lorimer. — Perelkad z angl. — Dnipropetrovsk: Balance Business Books, 2005. — 512 s.

2. *Chubakov G.N.* Strategia tsinoutvorenniya v marketingoviy polititsi pidpriemstva. — M.: INFRA-M, 2006. — 265 s.

3. *D. Magretta*. Kluchovi idei Machael Porter: kerivnitstvo po rozrobtsi strategii/ D. Magretta. Perelkad z angl. — M. Mann, Ivanov I Ferber, 2013 — 272 s.

4. *Ivanov V.V., Bogachenko P.V.* Automotive management / Ivanov V.V., Bogachenko P.V. — M.: INFRA-M, 2007. — 430 с.

5. *Makrinova E.I., Trunova S.E.* Strategiya outsorsingu v systemi marketingu // *Terra Economicus*. — 2007. — Т.5. — №3—3. — s.171—173.

6. *M.Porter*. International competition / M. Porter. Translation from English — M.:International Relations, 1993. — 896 с.

7. *Pilipchuk V.P.* Upravlinnya prodazhem: Navch. Posibnyk/ Pilipchuk V.P., Dannikov O.V. — K.: KNEU, 2011. — 627 s.

8. *Tsiny i tsinoutvorenniya / Pid. Red. V.E. Esipova*. — SPb.: 2006. — 268 s. 9.

9. *Utkin E.A.* Tsiny. Tsinoutvorenniya. Tsinova Polityka. — M.: Eksmo, 2007. — 254 с.

**СУЧАСНІ ПІДХОДИ В ФОРМУВАННІ  
АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Khazar Hamad Hussain,**  
graduate Department of Economics and Management

**MODERN APPROACHES TO FORMATION  
OF ANTI-CRISIS POLICY ENTERPRISE**

**АНОТАЦІЯ.** У статті розкрито основні підходи в формуванні антикризової політики підприємства в Іракському Курдистані за умов ринку. Поставлено і вирішено завдання обґрунтування нових підходів у формуванні антикризової політики підприємства в умовах інвестицій на основі стратегічного управління.

Антикризову політику підприємства в інвестиційних проектах показано у формах: адаптивна реструктуризація, фінансове оздоровлення і санація, які в проектному менеджменті формують процес управління змінами в умовах стратегічного підходу.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** підприємство, антикризова політика, реструктуризація, стратегія розвитку, проектний менеджмент, антикризовий менеджмент.

**ANNOTATION.** The article reveals the main approaches to the formation of anti-crisis policy of the enterprise in Iraqi Kurdistan in the market. Posed and solved the problem of justification of new approaches to the formation of anti-crisis policy of the enterprise in terms of investments on the basis of strategic management.

The anti-crisis policy of the enterprise in investment projects is shown in the forms of: adaptive restructuring, financial restructuring and reorganization, which in project management form the change management process in terms of the strategic approach.

**KEYWORDS:** enterprise anti-crisis policy, restructuring, strategy development, project management, crisis management.

*Постановка проблеми.* Економічний розвиток Іракського Курдистану залежить від іноземних інвестицій у нафтовий бізнес. Перспективи нафтової індустрії, на яку зараз припадає понад 90 % виробленого в Іраку ВВП і понад 95 % експорту, пов'язані виключно зі здібностями уряду не тільки акумулювати нафтодолари, а й забезпечувати нормальні умови для освоєння цих коштів усередині країни [1]. Інвестиційний процес робить вирішальний

вплив на економіку Іракського Курдистану і підходи в сучасній антикризовій політиці, здатної швидко реагувати на ринкові умови. Інвестиційні програми підприємств Іракського Курдистану здійснюють при великій невизначеності і ризиках. У цих умовах обґрунтування ефективної антикризової політики на основі управління змінами на підприємстві сприяє зростанню потенціалу на кризовому етапі економіки.

Антикризова політика підприємства в економічних умовах Іракського Курдистану покликана усувати негативний вплив зовнішнього середовища. Іракський Курдистан при сприятливих зовнішніх і внутрішніх умовах зможе подолати спадщину минулого і по праву стати одним із найрозвиненіших у соціально-економічному відношенні суб'єктом федерації демократичного Іраку [2]. Сучасні підходи в формуванні антикризової політики підприємства в умовах іноземних інвестицій визначають стратегію їх ринкової поведінки.

Істотний вплив на економіку Іракського Курдистану надають глобальні трансформаційні процеси розвитку і підприємства вибирають антикризову політику, засновану на процесах управління змінами. Підходи в формуванні антикризової політики підприємства в Іракському Курдистані включають ряд послідовних стратегій за метою попередження і подолання кризи. Стратегії розвитку підприємства, що дозволяють реалізовувати проекти, спрямовані на реструктуризацію, визначають ефективний підхід у формуванні антикризової політики суб'єкту ринкових відносин.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Види антикризової політики підприємства перебувають у сфері наукових інтересів учених й економістів В.О. Василенка, В.М. Геєця, Х.М. Гумбо, Г.П. Іванова, Е.М. Короткова, Л.О. Лігоненко, С.Ю. Медведєва, Н.Б. Палігі, А.М. Поддєрьогіна, П.С. Рогожина.

Незважаючи на різні точки зору в теоретичних підходах, спостерігається спільна думка при визначенні цілей антикризової політики підприємства за умов ринку. Проведений аналіз наукових досліджень дозволив встановити, що мета антикризової політики підприємства полягає в забезпеченні такого стійкого розвитку, коли про банкрутство мови йти не повинно. Саме тому, для подолання негативних явищ в економіці країни розробляють антикризову політику, під якою ухвалено розуміти генеральний напрями діяльності як місцевих, так і центральних органів влади, сукупність питань комерційної торгівлі, принципів і форм організації поведінки, що спрямовані не лише на формування механізму управління, а й сприяють своєчасному реагу-

ванню на кон'юнктуру, яка постійно змінюється, із урахуванням стратегії держави [3].

Подолання кризових явищ на основі антикризового менеджменту, розробка й практична реалізація стратегії реструктуризації підприємства дозволить забезпечити сталий розвиток при ринкових колізіях. Сучасний стан і процес ринкової економіки в Іракському Курдистані вивчають учені, які виділяють іноземні інвестиції, як базис розвитку підприємств країни: Е.О. Касаєв, С.М. Іванов, Алі Алієв, Аріф Асалиоглу та інші. Розвиток інвестиційного процесу на підприємстві впливає на стратегічний процес його розвитку. Формування сучасної антикризової політики підприємства і стратегії розвитку націлене на попередження або подолання кризи. Підходи в формуванні антикризової політики підприємства Іракського Курдистану досліджені недостатньо. Так, особливої актуальності набувають ті підходи, які опрацьовані в літературі з точки зору стратегічного підходу.

*Постановка завдання.* Метою статті є обґрунтування сучасних підходів у формуванні антикризової політики підприємства Іракського Курдистану в умовах інвестицій на основі стратегічного управління.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Інвестиційна привабливість підприємств Іракського Курдистану залежить від їх антикризової політики, яка визначає основні принципи і цілі організаційної діяльності керівництва відносно поліпшення фінансового стану, механізму управління, що реагує на кон'юнктуру ринку. Відсутність нової антикризової політики підприємства призводить до кризи. В Іракському Курдистані присутня практика вирішення проблеми неплатоспроможності підприємства, яке не забезпечується ефектом у стратегічній перспективі. Обґрунтування рішення зі зміцнення фінансового стану підприємства в умовах його ринкових стратегій представляє важливий аспект антикризової політики в стратегіях ринкової поведінки.

Стратегія економічного розвитку Іракського Курдистану здійснює вплив на зростання ефективності окремих підприємств, їх взаємини з партнерами і конкурентами на основі нової антикризової політики. Індустріалізації на базі науково-технічного прогресу і антикризова політика має перше місце серед пріоритетів стратегічної поведінки підприємства Іракського Курдистану. За умов інвестування обирається така стратегія реструктуризації підприємства, яка спрямована на забезпечення економічного ефекту. Реструктуризація — це сукупність організаційно-правових, фінансово-економічних і виробничо-технічних заходів, що

підвищують ефективність господарювання суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до вимог внутрішнього і зовнішнього середовища і виробленою стратегією розвитку [4, с. 24]. Реструктуризація в умовах інвестування спрямована на діяльність підприємства, щоб уникнути банкрутства. На підприємстві за умовами підвищеного ризику необхідною є антикризова політика, яка в стратегії реструктуризації забезпечує отримання ефекту. Підприємство в Іракському Курдистані має прагнути до забезпечення конкурентоспроможності на глобальному ринку, як кінцевої мети стратегії його реструктуризації

Організаційна структура підприємства, структура управління, фінансові потоки і структура власності можуть входити в протиріччя з антикризовою політикою підприємства. Реструктуризація підприємства змінює антикризову політику, націлює на отримання економічного ефекту. Антикризова політика, що відбуваються в стратегії реструктуризації підприємства забезпечуватиме гнучкість управління і здатність адаптуватися до зовнішнього середовища. В іншому випадку підприємство очікує дестабілізація. Процес реструктуризації підприємства здійснюється з метою перетворення структури, виду діяльності, бізнесу. Управління реструктуризацією підприємства пов'язане зі стратегією. На думку професора А.І. Ковальова суть стратегії реструктуризації полягає в перманентному процесі управління змінами на підприємстві в таких різних перетворених формах: адаптивна реструктуризація, досудове фінансове оздоровлення, санація, банкрутство підприємства [4, с. 87]. Такі різноманітні форми реструктуризації підприємства показують нові підходи в формуванні його антикризової політики у процесі управління змінами та визначаються на основі проектного менеджменту.

Адаптивна реструктуризація за умов формування антикризової політики підприємства орієнтується на не капіталомісткі перетворення на базі власних ресурсів шляхом адаптації до змін. Антикризова політика на основі адаптації підприємства проводиться на всіх стадіях життєвого циклу і проектується в альтернативних варіантах реструктуризації. Оцінка ефективності адаптивної реструктуризації підприємства виконується в сфері проектного менеджменту.

Фінансове оздоровлення підприємства за умов формування антикризової політики виконується шляхом забезпечення ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості суб'єкта господарювання на ринку. Заходи фінансового оздоровлення підприємства проектується на засадах законодавства країни. Методи і

технології фінансового оздоровлення підприємства включаються в інструментарій стратегічного підходу в сфері проектного менеджменту.

Санація підприємства, за умов формування його антикризової політики змінює фінансове становище, допомагає уникнути ліквідації підприємства і задовольнити кредиторів. Відновлення платоспроможності підприємства на засадах санації є найрадикальнішим засобом в інструментарії стратегії реструктуризації. Проекти санації підприємства визначаються антикризовою політикою, що орієнтована на економічний ефект. У сучасний інструментарій проектного менеджменту входять різноманітні методи впливу на менеджерів у проектах санації підприємства за умов стратегічного підходу.

Антикризова політика, що спрямована на банкрутство підприємства або його ліквідацію, передбачає ліквідаційні процедури, які виконуються згідно законодавства і відносяться до компетенції антикризового менеджменту.

*Висновки з проведеного дослідження.* Таким чином, сучасні підходи в формуванні антикризової політики підприємства в Іракському Курдистані носять стратегічний характер. Головною стратегією підприємства в умовах інвестицій є стратегія реструктуризації, що забезпечує ефективність проектів, які нестимуть у індустриальні галузі новітні технології, забезпечуватимуть високі споживчі якості продукції. Пріоритетні напрями нової антикризової політики повинні визначатися із стратегії реструктуризації підприємства та її форм: адаптивної реструктуризації, фінансового оздоровлення і санації.

## **Література**

1. *Касаев Э.О.* Об экономической обстановке в Ираке [Электронный ресурс] / Касаев Э.О. // Режим доступа: [http://kurdistan.ru/2010/08/03/articles-6315\\_Ob\\_ekonomicheskoy\\_ob.html](http://kurdistan.ru/2010/08/03/articles-6315_Ob_ekonomicheskoy_ob.html)
2. *Иванов С.М.* Иракский Курдистан на современном этапе (1991—2011 гг.). — М.: ИМЭМО РАН, 2011. — 86 с. // [Электронный ресурс] / Иванов С.М. // Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/692657/>
3. *Мещеряков В.В.* Теоретичні підходи до формування антикризової політики у будівельній галузі на місцевому рівні [Электронный ресурс] / Мещеряков В. В. // Режим доступа: <http://www.dy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=357>
4. *Ковалев А. И.* Управление реструктуризацией предприятия / Ковалев А.И. — К.: АВРИО, 2006. — 368 с.

## Reference

1. *Kasaev E.O.* Oh ekonomicheskoy situation in Iraq [Elektronny resource] / Kasaev E.O. // Access: [http://kurdistan.ru/2010/08/03/-articles6315\\_Ob\\_ekonomicheskoy\\_ob.html](http://kurdistan.ru/2010/08/03/-articles6315_Ob_ekonomicheskoy_ob.html)
2. *Ivanov S.M.* Iraksky Kurdistan on sovremennom stages (1991—2011 gg.). — M.: IMEMO RAN, 2011. — 86 p. // [Elektronny resource] / Ivanov S.M. // Access: <http://www.twirpx.com/file/692657/>
3. *Meshcheryakov V.V.* Theoretical approaches to the formation of anti-crisis policy in the construction industry locally [Elektronny resource] / Meshcheryakov V.V. // Access: <http://www.dy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=357>
4. *Kovalev A.I.* Management restrukturyzatsyey enterprise / Kovalev A.I. — Kiev: AVRIO, 2006. — 368 p.

УДК 331.5-053.81:331.101

**Чуб О.В.,**

аспірантка кафедри управління  
персоналом та економіки праці ДВНЗ  
«КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

### **МОЛОДЬ ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ**

**Chub O.,**

PhD student,  
Department of Human Resources  
and Labor Economics, State University  
«Kyiv National Economic University»

### **YOUTH AS A SUBJECT OF ECONOMIC ACTIVITY ON THE LABOR MARKET**

АНОТАЦІЯ. Уточнено соціально-економічну сутність поняття «молодь» у контексті проблематики сегментування ринку праці. Систематизовано та доповнено класифікаційні ознаки молоді як суб'єкта ринку праці з урахуванням вітчизняного та європейського досвіду.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** молодь, зайнятість, вік молоді, молодіжний ринок праці.

**ANNOTATION.** Socio-economic essence of the «youth» conception in the context of labor market segmentation is specified. Classification features of youth as the subject of the labor market on the basis of domestic and European experience are systematized and supplemented.

**KEYWORDS:** youth, employment, youth age, youth labor market.

*Постановка проблеми.* Інноваційні зміни в багатьох країнах світу принципово змінюють зміст і структуру зайнятості, підвищують вимоги ринку праці до якості робочої сили. Там, де на ринку праці формується та переважає сегмент представників інноваційної праці, країна отримує можливості прискореного руху до економіки знань, конкурентні переваги в економічному та соціальному розвитку, добробуті населення. Саме молодіжний сегмент ринку праці має найбільший інноваційний потенціал, проте через низку проблем потребує особливої уваги.

У всі часи та в усіх народів молоді люди становили значну частину населення. Сьогодні у світі молодь (за класифікацією Організації Об'єднаних Націй (ООН), до молоді належать особи, чий вік становить від 15 до 24 років) — це 1,2 млрд осіб, або майже 18 % населення. 87 % з них проживають у країнах, що розвиваються, і потерпають від обмеженого доступу до життєвих ресурсів, послуг охорони здоров'я, освіти, професійної підготовки, працевлаштування, а також від обмежених економічних можливостей. Держави — члени ООН визнають, що молоде покоління у всіх країнах є головним людським ресурсом для розвитку, позитивних соціальних змін і технологічних інновацій. Ідеали, енергійність і широта поглядів молоді відіграють центральну роль у процесі поступального розвитку людських спільнот [1].

Трансформаційні зміни в економіці України, з одного боку, розкривають нові перспективи молоді щодо вільного вибору професії, місця проживання, характеру і сфери докладання праці, а з іншого ставлять перед нею проблеми, пов'язані із входженням до ринкового соціально-економічного середовища. Сучасна ситуація у сфері праці і зайнятості є дуже складною і суперечливою для української молоді. Багато молодих людей отримали нові можливості щодо самореалізації, підвищення свого життєвого рівня. Пристосовуючись до нових умов життя, вони починають займатися бізнесом, комерцією. Однак через послаблення державного контролю за працевлаштуванням молоді, скорочення робочих місць, недосконалість механізмів соціального захисту загост-

рилася незахищеність молоді на ринку праці, з'явилися нові проблеми щодо її працевлаштування, реальністю сучасного світу праці стало молодіжне безробіття.

*Аналіз останніх публікацій.* Особливості формування та розвитку молоді як сегменту ринку праці є предметом дослідження українських учених О. Абашиної, В. Онікієнка, Е. Лібанової, Г. Михальченка, І. Петрової, але й досі відсутнє глибоке наукове обґрунтування меж молодіжного віку та, власне, самого поняття «молодь» з точки зору економічної науки, які б могли стати рамковими умовами при розробці та вдосконаленні державної політики підтримки молоді на ринку праці.

*Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.* Залишаються не з'ясованими численні об'єктивні і суб'єктивні фактори, під дією яких проходить процес становлення молоді, набираючи часом стихійного, невизначеного характеру. Відтак залишаються поза увагою дослідників визначення глибинних чинників, які зумовлюють проблеми в молодіжному середовищі, надаючи багатьом дослідженням описового забарвлення. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень з проблем становлення молоді, досі відсутній єдиний підхід щодо встановлення вікових меж молоді. Це суттєво ускладнює наукові дослідження щодо співставлення тенденцій у сфері зайнятості, безробіття та інших показників різних країн в умовах глобалізації світу. У дослідженні О. Абашиної зазначено, що вікові межі молоді в українському законодавстві науково не обґрунтовувались [2]. Саме поняття «молодь» досить різноманітно трактується в багатьох напрямках науки — філософії, соціології, психології, політології тощо. Термін потребує уточнення з урахуванням міжdisciplinary характеру об'єкта дослідження.

*Постановка завдання.* Дослідження проблем сутності молоді, її становлення як суб'єкта економічної активності на ринку праці з урахуванням чітких вікових меж відповідно до світового досвіду має велике як теоретичне, так і прикладне значення. Багато в чому це пов'язано з підвищенням ролі молоді у становленні сучасного інформаційного суспільства, з прискоренням і глобалізацією економічних і соціальних процесів, подальшими трансформаційними перетвореннями в Україні. Здатність молоді до швидкоплинної адаптації висуває нові вимоги до розуміння її ролі в суспільстві та створення умов для саморозвитку, а також продуктивної та ефективної зайнятості молодого покоління з метою повноцінного включення його в усі соціально-економічні процеси.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Дослідження проблеми виходу молоді на ринок праці сьогодні, як ніколи, зумовлені викликом сучасності, адже Україна є достатньо динамічною державою з політично неструктурованим суспільством та економічною системою перехідного типу, в якому молоді люди (як і представники інших соціальних груп) отримали найважливіше право — право вибору власного життєвого шляху. Цей вибір тепер став ще складнішим і непрогнозованим, адже в країні з'явилося багато проблем зовнішнього і внутрішнього характеру, які раніше не існували: глобалізаційні процеси сучасності, величезні масштаби міграції населення, високий рівень девіації серед молоді і зовнішня військова агресія [3].

Побудова розвиненого громадянського суспільства великою мірою залежить від того, наскільки молодь зможе стати не тільки активним суб'єктом суспільних відносин, а й суб'єктом власного розвитку. Розвиток молодого покоління, створення умов для його участі в діяльності соціальних інститутів, становлення патріотичного та соціально зорієнтованого громадянина є одними серед найактуальніших потреб сучасної України.

В ООН з метою узгодження статистичних даних між регіонами використовується універсальне визначення поняття «молодь» (визначення Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ)): «ООН визначає «молодь» як осіб віком від 15 до 24 років без обмеження права іншого визначення державами-членами. Вся статистична інформація ООН щодо молоді базується на цьому визначенні, про що свідчать щорічні статистичні доповіді та звіти, опубліковані в системі ООН з питань демографії, освіти, зайнятості та охорони здоров'я» [4].

У Великому енциклопедичному словнику визначено молодь як окрему соціально-демографічну групу, яка вирізняється за сукупністю вікових характеристик, особливостей соціального становища та обумовлених ним соціально-психологічних якостей, що визначаються суспільним ладом, культурою, закономірностями соціалізації, вихованням в умовах певного суспільства [5].

Поняття «молодість» визначає перехід від залежного дитинства до незалежного дорослого життя, від стійкого розвитку під опікою дорослих до ситуації постійного вибору і різноманітних ризиків. Певним орієнтиром може бути вік, до якого здійснюються виплати допомоги на дитину, вік завершення обов'язкової освіти, вік, починаючи з якого громадянин отримує право голосу і бути висунутим на виборчі посади в державні органи управління (табл. 1).

Таблиця 1

## ВІКОВІ МЕЖІ ПОЧАТКУ ДОРΟΣЛОГО ЖИТТЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ [6]

	Вік, до якого здійснюються виплати допомоги на дитину	Вік, коли завершують обов'язкову освіту	Вік, з якого отримують виборче право	Вік, з якого громадянин набувають право висуватись на виборчі посади
Бельгія	18 (25)	15	18	21
Болгарія	20	16	18	21
Чехія	15 (26)	15	18	21
Данія	18	16	18	18
Німеччина	18 (25)	16	18	18
Естонія	16 (19)	16	18	18
Ірландія	16 (19)	16	18	...
Греція	18 (22)	15	18	25
Іспанія	18	16	18	...
Франція	20	16	18	...
Італія	18	16	18	18
Кіпр	18 (23)	15	18	25
Латвія	15 (20)	16	18	21
Литва	18 (24)	16	18	20
Люксембург	18 (27)	16	18	18
Угорщина	18 (23)	18	18	...
Мальта	16 (21)	16	18	18
Нідерланди	17	18	18	18
Австрія	18 (26)	15	16	18
Польща	18 (21)	16	18	...
Португалія	16 (24)	15	18	18
Румунія	18	16	18	23
Словенія	18 (26)	15	18	18
Словакія	16 (25)	16	18	21
Фінляндія	17	16	18	18
Швеція	16	16	18	18
Великобританія	16 (20)	16	18	18
Турція	...	14	18	25
Ісландія	18	16	18	18
Ліхтенштейн	18	15	18	...
Норвегія	18	16	18	18
Україна	23	16	18	18

Граничний вік, до якого виплачується допомога на дитину, у країнах Європейського союзу коливається від 15 (Чехія і Латвія) до 18 років. Як правило, він подовжується, якщо молодь продовжує своє навчання. В Україні допомога на дитину може здійснюватись не довше ніж досягнення нею 23 років за умови навчання за денною формою.

Після завершення обов'язкової освіти молодь приймає рішення щодо своєї майбутньої професії та кар'єри. Цей вік складає від 14 до 18 років, але може бути і вищим при навчанні неповний час (Бельгія, Німеччина, Нідерланди, Польща).

Виборче право громадяни всіх країн ЄС отримують при досягненні 18 років, окрім Австрії, в якій його отримують у 16 років. В Італії в Палату депутатів вибирають починаючи з 18 років, а до Сенату — тільки з 25. Вік, з якого громадяни отримують право бути обраними на виборчі посади, коливається від 18 до 26 років залежно від типу виборів. В Україні на посаду Президента можуть обиратись громадяни, які досягли 35 років.

Окрім зазначеного, чимале значення має вік, коли молоде покоління стає самодостатнім у фінансовому відношенні і створює власну сім'ю. Подовження терміну навчання, труднощі з отриманням роботи і низька доступність житла подовжують перехідний період від молодості до дорослої незалежності. Так, в Україні шлюбний вік для дівчат з 2012 року було підвищено з 16 до 18, що збігається зі шлюбним віком для хлопців. Вікові межі 14—23 в українському законодавстві визначаються двояко, в одних документах це діти, в інших — це молодь. Тому і немає загального визначення вікових меж молодості.

Тим не менш вік — це найпростіший спосіб визначити цю групу, зокрема в галузі освіти та зайнятості. Тому «молода людина» часто визначається як особа у віці, коли закінчує обов'язкову освіту та знаходить перше робоче місце. Останнім часом ці вікові рамки розширились через високий рівень безробіття молоді і високу вартість створення незалежних побутових умов, що ставить багатьох молодих людей в умови тривалого періоду залежності.

Відсутність єдиної точки зору щодо вікових меж молоді сприяє виникненню труднощів при проведенні досліджень і розрахунків. Це пов'язано з тим, що відповідно до вітчизняного законодавства молоддю вважається група осіб віком від 14 до 35 років, що визначено статтею 1 Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді» [7].

Державна служба зайнятості та Державна служба статистики України у своїй діяльності використовують для обліку незайнятої та безробітної молоді показник до 35 років, однак вибіркові обстеження проводяться таким чином, що чисельність осіб віком 35 років потрапляє до складу групи 35—39-річних громадян. Певна інформація подається лише для осіб віком до 29 років.

В Україні до 2004 року, відповідно до законодавства, молоддю визнавали осіб віком до 28 років. В Стратегії розвитку державної молодіжної політики на період до 2020 року від 27.09.2013 року було внесено пропозиції щодо зменшення вікових меж до 28 років, але вже 18.06.2014 року в Рекомендації парламентських слухань про становище молоді в Україні на тему: «Участь молоді в суспільному житті: економічна активність», з огляду на несприятливі тенденції у питанні зайнятості, погіршення соціально-економічних умов і проблем з придбанням житла, було внесено рекомендації не змінювати вікові межі молоді. Тобто і надалі в українському законодавстві молодь — це громадяни віком від 14 до 35 років.

Ускладнення з єдиним визначенням поняття «молодь» виникають через те, що вона є об'єктом дослідження багатьох соціально-гуманітарних наук, і кожна наука вивчає молодь у власному аспекті, визначивши для себе предмет дослідження в рамках кожної науки.

В економічній сфері молодіжний вік визначається як період професійного самовизначення, отримання спеціальності, оволодіння професійною діяльністю на певному рівні кваліфікації. Причому для різних соціально-професійних груп верхня межа цього періоду буде різною. Найнижчий він у робітничих спеціальностей. Для фахівців з вищою освітою вона визначається не лише отриманням диплома, але й певним періодом становлення повноцінного фахівця вищої кваліфікації. У сфері науки межа молодіжного віку досягає досить високого рівня, оскільки в Україні до 35 років науковий співробітник вважається молодим ученим.

У сучасному світі відсутність будь-якої професійної освіти свідчить про крайню маргіналізацію молоді особи.

Структуру молоді з точки зору економічної активності та зайнятості можна представити двома групами — економічно активною і економічно неактивною, що також містять свої групи. До економічно активної молоді відносять молодь, зайняту в формальній економіці, безробітних і зайнятих у тіньо-

вій економіці. Економічно неактивна молодь складається з шести окремих груп: осіб, які навчаються у навчальних закладах (учні шкіл, ПТНЗ, студенти ВНЗ); військовослужбовці строкової служби; зайняті вихованням дітей; зайняті у домашньому господарстві; особи, які не мають необхідності у працевлаштуванні; маргінальні групи (особи, які втратили надію знайти роботу, засуджені, безпритульні).

На сьогодні молодь залишається серед тих, кого криза робочих місць уразила найбільше. На обліку в органах Державної служби зайнятості на кінець грудня 2013 року перебувало 205,1 тис. осіб віком до 34 років (45 % від загальної чисельності зареєстрованих). З них — молодь, яка закінчила або припинила навчання у загальноосвітніх навчальних закладах — 2,4 тис. осіб (працевлаштовано — 1 тис. осіб), у вищих і професійно-технічних закладах — 46,2 тис. осіб (працевлаштовано — 11,5 тис. осіб) [8].

Незважаючи на наявність механізму працевлаштування випускників навчальних закладів, фактичний стан справ у цій сфері свідчить про необхідність ґрунтовного перегляду відповідних нормативно-правових актів.

### **Висновки.**

З огляду на несприятливі тенденції у питанні зайнятості молоді зростає необхідність підвищення захисту права молоді на працю. Значні зміни характеру та умов праці, пов'язані із впливом соціально-економічних умов, потребують введення нових і перегляду чинних норм про умови праці й надання додаткових гарантій щодо трудових прав молоді.

Ігнорування проблем зайнятості молоді позначається на рівні її життя, зростанні обсягів неформальної зайнятості, внаслідок чого загострюється криміногенна ситуація і посилюється міграція за кордон.

З метою уточнення стану і місця молоді можемо констатувати, що молодь — це частина населення, яка перебуває у перехідному фізіологічному віці та спрямовує свої розумові і фізичні здібності на становлення економічної незалежності. Доцільним є також внесення змін до статистичних спостережень з урахуванням граничного віку молоді 35 років. Це дозволить поглибити та деталізувати подальші наукові дослідження з молодіжної проблематики. При цьому необхідно розглянути напрями та рівень державної підтримки молоді в різних країнах, гендерні, культурні, правові проблеми молоді, її політичну та громадську активність, рівень життя (житлові

умови, охорона здоров'я тощо). Виходячи із зазначеного, в сучасних соціально-економічних умовах України молоддю вважають громадян у віці 14—35 років, що перебувають у стані становлення економічної незалежності.

Перспективи подальших наукових досліджень мають сприяти закріпленню економічно обґрунтованого формулювання вікових меж молоді як суб'єкта економічної активності на ринку праці з метою розробки системи державних заходів щодо механізму залучення молоді до праці.

### **Література**

1. Участь молоді в суспільному житті: досвід, можливості, бар'єри: Щорічна доповідь Президенту України, Верховній Раді України, кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні (за підсумками 2011 року) [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Державна служба молоді та спорту України. — К., 2012. — 222 с. Режим доступу: [http://dsmsu.gov.ua/media/2013/01/23/3/Dopovid\\_2012\\_s.pdf](http://dsmsu.gov.ua/media/2013/01/23/3/Dopovid_2012_s.pdf)

2. Абашина О. В. Обґрунтування найбільш доцільних вікових меж молоді як суб'єкта ринку праці [Електронний ресурс] / О. Абашина // Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Соціум. Наука. Культура». — К., 2009. — Режим доступу: <http://intkonf.org/kand-ekon-nauk-abashina-ov-obgruntuvannya-naybilsh-dotsilnih-vikovih-mezh-molodi-yak-subekta-rinku-pratsi>. — Назва з екрана.

3. Оленич С.Р. Молодь як об'єкт і суб'єкт суспільних відносин в сучасній Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філ. наук: спец. 09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії» / С.Р. Оленич — К., 2009. — 25 с.

4. Заява ЮНІСЕФ щодо офіційного визначення ООН поняття «молоть» [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України. — Режим доступу: <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/11998>. — Назва з екрана.

5. Большой энциклопедический словарь [Текст] / гл. ред. А.Н. Прохоров. — 2-е изд. перераб. и доп. — М.: Большая Российская энциклопедия; СПб. НОРИНТ, 1999. — 1456 с.

6. Youth in Europe. Eurostat. A statistical portrait // Eurostat, 2009 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Youth\\_in\\_Europe](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Youth_in_Europe).

7. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 05.02.1993 р. № 2998-ХІІ. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.

8. Про Рекомендації парламентських слухань про становище молоді в Україні на тему: «Участь молоді в суспільному житті: економічна активність» [Електронний ресурс]: Верховна Рада України; Постанова,

Рекомендації від 18.06.2014 № 1521-VII. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1521-vii>.

### **Reference**

1. Youth participation in public life: experiences, opportunities, barriers Annual Report of the President of Ukraine, the Verkhovna Rada of Ukraine, the Cabinet of Ministers of Ukraine on the situation of youth in Ukraine (in 2011) / Ministry of Education, Youth and Sports Ukraine, the State Service for Youth and Sports of Ukraine. [http://dsmsu.gov.ua/media/2013/01/-23/3/Dopovid\\_2012\\_s.pdf](http://dsmsu.gov.ua/media/2013/01/-23/3/Dopovid_2012_s.pdf). — 222 P.
2. *Abashina O.* (2009). Rationale most appropriate age limits as a subject of youth labor market. International Scientific and Practical Internet Conference «Society. Science. Culture». <http://intkonf.org/kand-ekon-nauk-abashina-ov-obgruntuvannya-naybilsh-dotsilnih-vikovih-mezh-molodi-yak-subekta-rinku-pratsi>.
3. *Olenych S.* (2009) Youth as object and subject of social relations in modern Ukraine: thesis abstract for the degree of candidate of philosophical sciences: specialty. 09.00.03 «Social Philosophy and Philosophy of History». K. 25 P.
4. UNICEF statement on the official UN definition of the concept of «youth». Ministry of Education, Youth and Sports of Ukraine. <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/11998>.
5. *Prokhorov A.* (1999) Great Encyclopedic Dictionary (2nd ed. and ext. 1456 P.). M. Petersburg. Norint. Great Russian Encyclopedia.
6. Youth in Europe. Eurostat. A statistical portrait. Eurostat, 2009. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Youth\\_in\\_Europe](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Youth_in_Europe).
7. On the promotion of social advancement and development of young people in Ukraine: Law of Ukraine of 05.02.1993 p. № 2998-XII. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
8. About recommendations of the parliamentary hearings on the situation of youth in Ukraine on «Youth participation in social life: economic activity». Verkhovna Rada of Ukraine; Resolution, Recommendations of 18.06.2014 № 1521-VII. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1521-vii>

**Швиданенко Г.О.,**  
к.е.н., професор,  
зав. каф. економіки підприємства  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»  
**Теплюк М.А.,**  
аспірантка кафедри економіки  
підприємства ДВНЗ «КНЕУ  
імені Вадима Гетьмана»

**НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА  
ЗА РАХУНОК РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ**

**Shvidanenko G.O.,**  
к.е.н., a professor of department  
of economy of enterprises is State  
Higher Educational Establishment  
«KNEU the name of Vadym Hetman»  
**Тeplyuk M.A.,**  
Graduate Student of department  
of economy of enterprise of DVNZ  
«KNEU the name of Vadym Get'mana

**DIRECTION OF INCREASING EFFICIENCY OF PROVIDING  
RESOURCES ENTERPRISE BY RESOURCE SAVING**

АНОТАЦІЯ. Економічні ресурси є основою виробництва споживчих благ, що задовольняє все зростаючі потреби людей. В силу природних, виробничих і людських факторів, виробничі ресурси є обмеженими. У свою чергу кожна стадія життєвого циклу підприємств має особливу систему ресурсозабезпечення. Розглянуто особливості ресурсозбереження як напряму підвищення ефективності діяльності підприємства та запропоновано оцінку економічного ефекту від використання ресурсозберігаючих технологій на рівні підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ресурси, ресурсозбереження, ефективність

ANNOTATION. The characteristics of resource areas as improving the efficiency of the company are regarded and the economic effect of the use of resource-saving technologies at the enterprise level estimation is suggested.

KEYWORDS: process of the resource providing, service of the resource providing, machine-building industry, algorithm, life cycle of enterprise.

*Постановка проблеми.* В сучасних умовах господарювання негативний вплив на ресурсозабезпечення промислового виробництва України мають ресурсоємний характер економіки та практично відсутність економічного механізму ресурсозабезпечення та ресурсозбереження, що відбивається на основних економічних показниках роботи підприємств. В цих умовах постала необхідність проведення глибоких теоретичних і прикладних досліджень, спрямованих на розробку науково обґрунтованих рішень і заходів щодо удосконалення ресурсозбереження та ефективного розвитку потенціалу підприємства.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Необхідно зазначити, що більшість наукових праць вітчизняних учених, таких, як Іванов М. І., Коніщева Н. Й., Мазін Ю. О., Мельник Л. Г., Сотник І. М. та ін. [1—5], присвячено різним теоретичним і практичним аспектам ресурсозбереження на підприємстві. Разом з тим низка питань ще лишається вивченими недостатньо. Так, актуальним є визначення особливостей ресурсозбереження як напрямку підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

*Метою статті* є теоретичне обґрунтування ресурсозбереження як напрямку підвищення ефективності ресурсозабезпечення підприємства.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Раціональне використання ресурсів підприємств має неабияке економічне значення і сприяє ефективному розвитку підприємства. Ресурсозбереження, що характеризується зниженням абсолютної та питомої витрати окремих видів ресурсів, дає змогу з такої самої кількості сировини й матеріалів виготовляти більше продукції без додаткових затрат суспільної праці, підвищувати ефективність виробництва в цілому на кожному підприємстві, знижувати собівартість і, як результат, підвищувати його конкурентоспроможність.

Останнім часом людство усвідомило важливість ефективності використання ресурсів у зв'язку зі зростанням цін на паливно-енергетичні ресурси та в умовах світової політичної та фінансової кризи зростає інтерес у використанні відходів. Ця проблема є дуже гострою для вітчизняних товаровиробників, у яких витрати на паливні ресурси мають значний вплив на собівартість виготовленої продукції.

Розглядаючи ресурсозбереження як комплексне використання всіх економічних ресурсів на кожному етапі виробництва, слід враховувати, що їх економія може бути забезпечена лише за умо-

ви ефективної системи управління ресурсозабезпеченням діяльності підприємства.

У процесі послідовної і комплексної реалізації організаційних, економічних і технічних заходів, направлених на економію й раціональне використання економічних ресурсів, досягається економічний ефект, що дозволяє підприємству встановлювати конкурентоспроможну ціну і досягати конкурентних переваг.

Найважливішими напрямками ресурсозбереження в контексті підвищення економічної ефективності діяльності підприємства є:

- \* покращення якості продукції;
- \* підвищення конкурентоспроможності товару і самого підприємства;
- \* зниження затрат та змістовності енерго- і матеріаломісткості продукції;
- \* скорочення і ліквідація втрат сировини та енергії;
- \* ресурсозабезпечення виробництва за рахунок розширення залучення вторинних ресурсів у господарський обіг [3, с. 49].

Існує багато класифікацій видів і напрямів ресурсозбереження. Серед них найповнішою є класифікація за змістом процесів, що відбуваються. Відповідно до неї ресурсозбереження можна розглядати у двох напрямках: як економію ресурсів і як їх раціональне використання.

Раціональне використання ресурсів — це ефективний розвиток підприємства. Досягнення максимальної ефективності системи ресурсозабезпечення діяльності підприємства, можливе лише за умови ресурсозбереження.

Отже, критерієм раціонального використання ресурсів є мінімізація витрат при виробництві кінцевої продукції, що має високі споживчі властивості. Економія ресурсів є відносним скороченням витрат ресурсів, яке виражається в зниженні їх питомих витрат на виробництво одиниці кінцевої продукції, виконання робіт і надання послуг установленої якості з урахуванням різних обмежень.

Таким чином, економія ресурсів є кількісним результатом процесу раціоналізації використання і, з урахуванням сфер діяльності підприємства, може набувати форми як прямої, так і непрямой економії. Пряма економія ресурсів виникає безпосередньо протягом виробничого циклу на підприємстві внаслідок прямого скорочення обсягу витрат ресурсів на одиницю виробленої продукції певної якості. Непряма економія формується внаслідок раціоналізації розміщення та зберігання виробничих і товарних запасів, використання вторинних ресурсів [3, с. 42–44].

У свою чергу, вторинні матеріальні ресурси — це додатковий ресурсний потенціал підприємства, а відходи — це частина цього потенціалу, яка може в певний час і за певних умов трансформуватися в економічні вигоди. Рациональне використання відходів не тільки покращує техніко-економічні показники підприємства, але і має позитивний вплив на охорону навколишнього середовища від забруднень.

Можна сказати, що використання відходів основного виробництва є запорукою зниження собівартості виробництва і допоможе сучасним українським підприємствам вийти на новий рівень конкурентоспроможності.

Процеси ресурсозбереження на підприємстві позитивно впливають на широке коло суб'єктів, що сприймають його результати. До них можна віднести: підприємство-виконавця ресурсозберігаючих заходів, споживачів його продукції, торговельних партнерів, працівників підприємства. Для кожного суб'єкта ефект від ресурсозбереження полягає в покращенні умов діяльності, збільшенні його доходів і покращенні якості продукції. Детальний аналіз ефекту від ресурсозбереження для кожного з учасників процесу наведено на рис. 1.

ЕФЕКТ ВІД РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ	для підприємства	пряма економія ресурсів; зниження платежів за бруднення середовища і використання за забруднення ресурсів, витрати на поточний ремонт устаткування; зростання обсягів реалізації продукції за рахунок підвищення її якості; зростання вартості нематеріальних активів підприємства
	для працівників	матеріальне стимулювання працівників за рахунок премій; гарантія зайнятості; зростає творча складова.
	для споживачів	поліпшення якості продукції; підвищення її екологічності; економія витрат у процесі експлуатації такої продукції
	для торговельних партнерів	збільшення попиту на реалізовану продукцію; скорочення складських витрат; зниження транспортних витрат

Рис. 1. Ефект від ресурсозбереження

Перехід до ресурсозберігаючого виробництва вимагає комплексної раціоналізації використання ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних), структурної перебудови виробництва з урахуванням реальних потреб внутрішнього й зовнішнього ринків, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, новітніх методів керування, аналізу й прогнозування. Тож потрібно впроваджувати всі необхідні зміни комплексно, щоб отримати бажаний синергійний ефект від ресурсозбереження.

*Висновок.* Сучасна система ресурсозабезпечення та ресурсовикористання підприємств має свої переваги та недоліки. Таким чином, слід зазначити, що реалізація ресурсозберігаючих технологій супроводжується отриманням економічного ефекту, а це свідчить про економічну доцільність здійснення ресурсозбереження.

### **Література**

1. *Іванов Н. И.* Методические подходы к решению проблемы ресурсосбережения / Н. И. Иванов, Л. Т. Хижняк, Д. В. Липницкий. — Донецк : Институт экономики промышленности НАН Украины, 1997. — 28 с.
2. *Сотник І. М.* Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження : монографія / І. М. Сотник. — Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, 2008. — 230 с.
3. *Мельник Л. Г.* Эколого-экономические основы ресурсосбережения : монография / Л. Г. Мельник, С. А. Скоков, И. Н. Сотник / под ред. канд. экон. наук, доц. И. Н. Сотник. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. — 229 с.
4. *Мазин Ю. А.* Экологические издержки производства в Украине : монография / Ю. А. Мазин. — Сумы : РИО «АС-Медиа», 2003. — 72 с.
5. *Конищева Н. И.* Управление ресурсосбережением на предприятиях новых форм хозяйствования / Н. И. Конищева, Р. И. Балашова // Современные проблемы управления экономикой : сборник научных трудов. — Донецк : ИЭП НАН Украины, 1994. — С. 133–144.
6. *Крушельницька О. В.* Управління матеріальними ресурсами / О. В. Крушельницька. — К. : Кондор, 2003. — 162 с.
7. Вдосконалення методики вибору постачальника / Н. Біліченко, А. Щолокова // Менеджер ДонДУУ. — 2006. — №1. — С. 162–168.
8. *Іванов М. І.* Ресурси підприємства: забезпечення і збереження / М. І. Іванов, О. В. Бреславцева. — Д.: ІЕП НАН України, 1999. — 355 с.
9. *Кавецький В. В.* Менеджмент в машинобудуванні: [навчальний посібник] / В. В. Кавецький. — В.: ВНТУ, 2004. — 98 с.

10. Сухоруков А. І. Управління матеріальними ресурсами / А. І. Сухоруков. — К.: ІММВ, 2000 — 65 с.

11. Тридід О. М. Логістичний менеджмент: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О. М. Тридід, К. М. Таньков. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. — 224 с.

12. Чайковська В. П. Ресурсозабезпечення в сучасних умовах господарювання / В. П. Чайковська // Збірник наукових праць Європейського Університету «Актуальні проблеми економіки: теорія та практика». — 2007. — №2. — С. 136—144.

13. Чайковська В. П. Ресурсозбереження в системі управління підприємством / В. П. Чайковська // Збірник наукових праць Національного Університету ім. Т. Г. Шевченка «Серія економічні науки». — 2006. — №11. — С. 186—193.

### References

1. Ivanov N. I. Metodicheskie Podhody K Resheniju Problemy Resursosberezenija / N. I. Ivanov, L. T. Hizhnjak, D. V. Lipnickij. — Doneck : Institut Jekonomiki Promyshlennosti Nan Ukrainy, 1997. — 28 S.

2. Sotnik I. M. Ekologo Ekonomichni Mehanizmi Motivacii Resursozberezhennja : Monografija / I. M. Sotnik. — Sumi : Vvp «Mrija» Tov, 2008. — 230 S.

3. Mel'nik L. G. Jekologo Jekonomicheskie Osnovy Resursozberezenija : Monografija / L. G. Mel'nik, S. A. Skokov, I. N. Sotnik / Pod Red. Kand. Jekon. Nauk, Doc. I. N. Sotnik. — Sumy : Itd «Universitetskaja Kniga», 2006. — 229 S.

4. Mazin Ju. A. Jekologicheskie Izderzhki Proizvodstva V Ukraine : Monografija / Ju. A. Mazin. — Sumy : Rio «As Media», 2003. — 72 S.

5. Konishheva N. I. Upravlenie Resursosberezeniem Na Predprijatjah Novyh Form Hozjajstvovanija / N. I. Konishheva, R. I. Balashova // Sovremennye Problemy Upravlenija Jekonomikoj : Sbornik Nauchnyh Trudov. — Doneck : Ijep Nan Ukrainy, 1994. — S. 133—144.

6. Krushel'nic'ka O. V. Upravlinnja Material'nimi Resursami / O. V. Krushel'nic'ka. — K. : Kondor, 2003. — 162 S.

7. Vdoskonalennja Metodiki Viboru Postachal'nika / N. Bilichenko, A. Shholokova // Menedzher Donduu. — 2006. №1. — S. 162—168.

8. Ivanov M. I. Resursi Pidpriemstva: Zabezpechennja i Zberezhennja / M. I. Ivanov, O. V. Breslavceva. — D.: Iep Nan Ukraini, 1999. — 355 S.

9. Kavec'kij V. V. Menedzhment V Mashinobuduvanni: [Navchal'nij Posibnik] / V. V. Kavec'kij. — V.: Vntu, 2004. — 98 S.

10. Suhorukov A. I. Upravlinnja Material'nimi Resursami / A. I. Suhorukov. — K.: Immb, 2000 — 65 S.

11. Tridid O. M. Logistichnij Menedzhment: [Navch. Posib. Dlja Stud. Vishh. Navch. Zakl.] / O. M. Tridid, K. M. Tan'kov. — H. : Vd «Inzhek», 2005. — 224 S.

12. *Chajkovs'ka V. P.* Resursozabezpechennja V Suchasnih Umovah Gospodarjuvannja / V. P. Chajkovs'ka // Zbirnih Naukovih Prac' Evropejs'kogo Universitetu «Aktual'ni Problemi Ekonomiki: Teorija Ta Praktika». — 2007. №2. — S. 136—144.

13. *Chajkovs'ka V. P.* Resursozberezhennja V Sistemi Upravlinnja Pidpriemstvom / V. P. Chajkovs'ka // Zbirnik Naukovih Prac' Nacional'nogo Universitetu im. T. G. Shevchenko «Serija Ekonomichni Nauki». — 2006. №11. — S. 186—193.

УДК 331:658

**Герасименко Г. В.,**

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## **ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

**Gerasimenko A.,**

Kyiv National Economic University Named After Vadym Hetman

## **PRIORITY AREAS OF PERSONNEL MANAGEMENT FOR INNOVATION-ORIENTED ENTERPRISES**

АНОТАЦІЯ. Узагальнено завдання управління персоналом промислового підприємства. Виокремлено пріоритетні напрями управління персоналом інноваційно-орієнтованого підприємства. Розкрито сутність системи управління талантами, сертифікації та мотивації персоналу інноваційно-орієнтованого підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Управління персоналом, інноваційно-орієнтоване підприємство, управління талантами, сертифікація персоналу, мотивація інноваційної праці.

ANNOTATION. Human resources job on an industrial enterprise is generalized. Priority areas of personnel management for innovation-oriented enterprises are highlighted. The essence of the talent management system, personnel certification and motivation in innovation-oriented enterprises are disclosed.

KEY WORDS. Personnel management, innovation-oriented enterprise, talent management, personnel certification, motivation of innovative work.

**Вступ.** Масштабні та багатовекторні трансформації сучасного світового простору підтверджують становлення економіки інно-

ваційного типу, для якої характерно домінування сфери високо-технологічних послуг, генерування нових технологій, створення та освоєння нової продукції в умовах жорсткої глобальної конкуренції. У соціально-трудоному вимірі — це економіка, в якій докорінно змінюється роль людини в суспільно-економічній системі. Ресурс праці перетворюється не тільки на головний суб'єкт економіки, а й у визначальний критерій і мету розвитку. Оптимізація ресурсного забезпечення функціонування сфери виробництва посилює значення людського чинника у виробничому процесі, що вимагає нових підходів до управління персоналом на промислових підприємствах.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Проблеми управління персоналом як одного з найважливіших напрямів роботи промислових підприємств постійно привертають увагу вчених економіко-містів. Особливо значний внесок у розвиток теорії управління персоналом зробили вчені далекого зарубіжжя — І. Ансофф, Ф. Беккер, П. Друкер, Г. Кунц, М. Мескон, Ф. Хедоурі, С. Оддонел, Т. Пітерс, Г. Саймон. Процес соціально-економічних перетворень ініціював зростання дослідницького інтересу в цьому напрямку багатьох вітчизняних науковців, таких як С. І. Бандур, Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, В. М. Данюк, А. В. Калина, А. М. Колот, Н. Д. Лук'яненко, В. М. Нижник, І. Л. Петрова, М. В. Семикіна, О. М. Уманський, котрі обґрунтували теоретико-прикладні засади управління персоналом на підприємстві. Важливі аспекти формування та розвитку системи управління персоналом описано в працях російських учених: Б. М. Генкіна, В. А. Дятлова, А. П. Єгоршина, А. Я. Кібанова, С. А. Нікітіна, Ю. Г. Одегова.

**Постановка завдання.** Аналіз сучасного наукового доробку засвідчив відсутність комплексного опрацювання системи управління персоналом інноваційних та інноваційно орієнтованих промислових підприємств, що підтверджує необхідність поглибленого дослідження цієї проблеми і визначає її актуальність. Виходячи з актуальності теми головною метою статті є визначення пріоритетних напрямів управління персоналом інноваційно орієнтованого підприємства.

**Результати дослідження.** Теорія і практика засвідчують: управління персоналом є компонентою загальної структури підприємства й водночас складною системою, яка містить взаємозв'язані підсистеми, відмінні за змістом виконуваних робіт. Вважаємо, що найбільш значущими для управління персоналом на промисловому підприємстві є завдання, подані на рис. 1.



Рис. 1. Завдання управління персоналом [2; 8; 10]

Пріоритетність цілей, завдань і функцій управління персоналом інноваційно активного підприємства продемонструємо на прикладі Новокраматорського машинобудівного заводу (ПАТ «НКМЗ»), який є найбільшим в Україні та відомим у всьому світі виробником унікального високопродуктивного прокатного, металургійного, ковальсько-пресового, гідротехнічного, гірничорудного, підйомно-транспортного та спеціалізованого обладнання. Машини та обладнання, виготовлені на підприємстві, працюють у понад 50 країнах світу, у т. ч. в Японії, Німеччині, Франції, Італії, Канаді, США.

ПАТ «НКМЗ» є великим машинобудівним комплексом, який створює наукомістку і високотехнологічну продукцію ринкової

новизни, що володіє високими ціннісними характеристиками. Людський капітал підприємства є стратегічною ланкою виробничої системи і основним чинником здійснення та розвитку інноваційної діяльності підприємства. Висока соціальна захищеність працівників — важливий елемент стратегії правління у сфері персоналу [4; 11].

У ПАТ «НКМЗ» розроблено програму прискороного еволюційного розвитку з метою створення до 2015 р. конкурентоспроможного елітного підприємства світового класу, щоб «стати рівним серед ліпших на світовому індустріальному ринку». Підприємство у своєму прискороному еволюційному розвитку має пройти чотири етапи (рис. 2).

*Перший етап.* Досягнення високого рівня якості продукції, виробництва та праці з урахуванням вимог міжнародного стандарту EN ISO 9001 і загальних вимог TQM — філософії загального управління якістю. Відповідно до вимог стандарту EN ISO 9001 задоволеність замовника використовується як важлива вимірювана величина й одночасно інструмент оцінювання поточної стабільності та розвитку підприємства.

*Другий етап.* Досягнення рівня «інтелектуальної організації, що навчається». Організацією, що навчається, можна вважати таку, яка створює необхідні умови для навчання та розвитку всього персоналу, формування інтелектуального потенціалу підприємства та, постійно самовдосконалюючись, змінює себе та навколишній світ.

У майбутньому успішними будуть організації, котрі на всіх рівнях менеджменту опанують уміння використовувати здатність персоналу до навчання. Здатність навчатись швидше за конкурентів стає єдиним надійним джерелом здобуття переваги над ними.

Тож стратегія ПАТ «НКМЗ» спрямована на створення «інтелектуальної організації, що навчається». На цьому етапі еволюційного розвитку заплановано досягти:

- високого рівня інтелектуального (наукового) потенціалу виробництва;

- високого рівня компетентності персоналу;

- високого рівня творчості, цілеспрямованості, самовдосконалення, професійного зростання, створення нових цінностей, підвищення ефективності всіх ланок діяльності підприємства, загальної корпоративної культури;

- гідного рівня життя працівників підприємства.

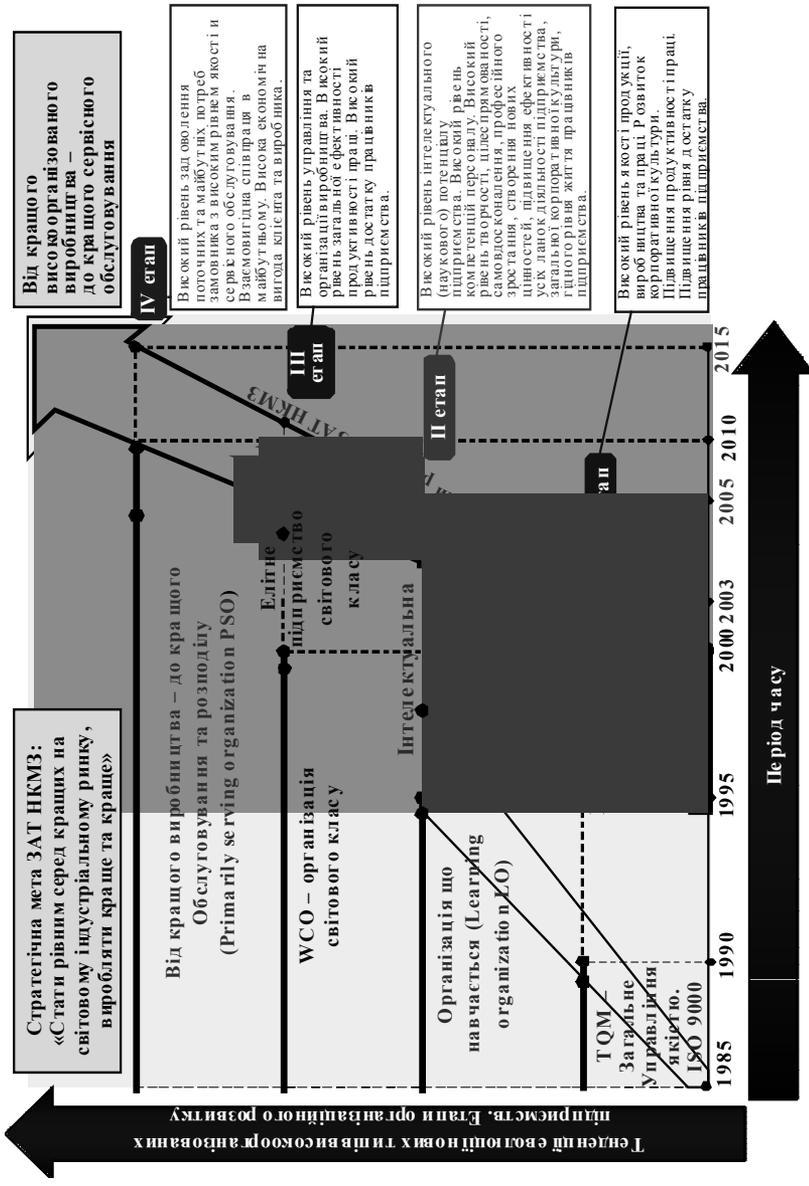


Рис. 2. Модель прискореного еволюційного розвитку ПАТ НКМЗ [6, с. 50]

На третьому етапі передбачається створення елітного підприємства світового класу з високоорганізованим, гнучким бездефектним виробництвом без затримок у термінах. Заплановано досягти високого рівня:

- управління та організації виробництва;
- загальної ефективності та продуктивності праці;
- достатку працівників підприємства.

*Четвертий етап* — до 2015 р. передбачається досягти:

- високого рівня задоволеності потреб замовника;
- високого рівня якості продукції та сервісного обслуговування;
- взаємовигідної співпраці в майбутньому;
- високої економічної вигоди як для клієнта, так і для виробника [4; 6; 11].

Новітні наукові дослідження в управлінні ПАТ «НКМЗ» передбачають поетапність упровадження інноваційного процесу, що являє собою єдиний динамічний і комплексний потік інновацій, який складається з окремих стадій, де кількісні витрати фінансів, людських ресурсів, інформації, часу переростають у нову якість виробничого процесу, нову структуру, нові, ефективніші, взаємозв'язки підсистем, нову систему управління.

Пріоритетними напрямками управління персоналом інноваційно орієнтованого підприємства слід вважати:

- управління талантами як процес інтегрування таланту в бізнес з метою зниження рівня витрат і ризику, удосконалення якості наймання, а також підвищення рентабельності підприємства;

- сертифікацію персоналу, що дає змогу визначити реальні показники якості праці з урахуванням змісту виконуваних завдань на конкретному робочому місці;

- використання ефективного мотиваційного механізму, що дозволяє швидко і чутливо реагувати на зміни параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а також на зміни потреб та інтересів працівників.

Тобто важливе місце у ПАТ «НКМЗ» відводиться ефективній системі управління талантами як процесу інтегрування таланту в бізнес з метою зниження рівня витрат і ризику, удосконалення якості наймання, а також підвищення рентабельності підприємства. Одним із ключових питань у ПАТ «НКМЗ» є здатність залучати, мотивувати й утримувати своїх співробітників [6; 7].

Управління талантами можна визначити як систему процесів і практичних дій, спрямованих на залучення, управління, розвиток,

мотивування й утримання найважливіших талановитих співробітників [5].

Концепція управління талантами на ПАТ «НКМЗ» передбачає розв'язання таких завдань:

- прогнозування потреби в талантах;
- пошук рентабельних способів виховання талантів на підприємстві;
- створення ефективних систем наймання й утримання працівників;
- використання належної системи мотивації [6].

У ПАТ «НКМЗ» використовується такий метод, як урівноваження інтересів «працівник — роботодавець». На сьогодні інтереси роботодавців щодо наймання та застосування талантів на підприємстві можуть не збігатися з інтересами самих працівників. Тому особи, які не змогли застосувати свої навички на одному підприємстві, можуть легко змінити місце роботи. Однак вони втрачають можливість досягти максимального кар'єрного зростання. Головна проблема полягає в тому, що лише виконавчі менеджери вирішують, хто і де працюватиме, не беручи до уваги думку працівників. Розв'язати конфлікт інтересів допомагають внутрішні інформаційні стенди, на яких розміщують інформацію про можливості дальшого службового просування і підвищення професійних навичок усередині підприємства. Отже, кожен працівник ПАТ «НКМЗ» має можливість оптимального застосування свого таланту і досягнення професійного успіху.

Однак оскільки наймання працівників ззовні є швидшим і ефективнішим, то ПАТ «НКМЗ» має оптимально збалансувати наймання й виховання працівників усередині підприємства. Перш за все варто відмовитись від прогнозування довгострокового попиту на таланти, адже воно ніколи не буде точним.

ПАТ «НКМЗ» вдається до короткострокових прогнозів. Менеджери з виробництва продукції повідомляють менеджерів з управління персоналом про попит на продукцію підприємства найближчим часом.

Один зі способів підвищення ефективності прогнозування попиту на таланти полягає у скороченні тривалості навчальних програм для працівників. Першим етапом підготовчої програми має стати курс підвищення кваліфікації у різних сферах, що будуть однаково корисні для всіх працівників підприємства. Після цього провадиться додаткова оцінка попиту на таланти і вирішується, скільки працівників і для яких відділів мають продовжити про-

граму підвищення кваліфікації. У такий спосіб підприємство економить на інвестиціях у людський розвиток і знижує ймовірність утворення надлишку талантів на підприємстві.

Корпоративна освіта провадиться в ПАТ «НКМЗ» за допомогою самостійного фінансування. Вона не залежить від державних освітніх стандартів і має практичне спрямування на розвиток бізнесу завдяки спеціальному навчанню працівників підприємства.

Для підвищення компетентності та професійного розвитку персоналу ПАТ «НКМЗ» на підприємстві функціонує освітній центр, в якому періодично провадиться корпоративне навчання, а також семінари та тренінги для працівників підприємства. Освітній центр ПАТ «НКМЗ» надає якісні послуги з навчання працівників підприємства з використанням сучасних освітніх технологій. Навчання в даному центрі здійснюють провідні фахівці України [6; 7].

Проте сьогодні вже недостатньо просто виконувати конкретну роботу, необхідно враховувати інноваційні, творчі можливості працівника, його прагнення до розвитку та самовдосконалення. Складові комплексного оцінювання мають відбивати професійні, ділові та особистісні якості працівника.

Реальні показники якості праці персоналу підприємства з урахуванням змісту праці конкретного робочого місця визначає сертифікація. До того ж, поряд із оцінюванням відповідності знань, умінь і навичок, з'являється можливість оцінювання професійного потенціалу працівника [1].

Перелічимо складові процесу сертифікації у ПАТ «НКМЗ»:

- визначення цінності працівника;
- оцінювання складності виконуваних робіт за факторно-критеріальним аналізом для керівників і фахівців технологічних та інженерних служб;
- оцінювання професійної компетентності за оцінювальним листом;
- оцінювання особистісних і ділових якостей;
- оцінювання знань на теоретичному іспиті.

Нині з позиції напрацьованого досвіду можна впевнено констатувати, що в результаті впровадження на підприємстві системи внутрішньофірмової системи сертифікації персоналу здобуто:

- надійний механізм гарантії відповідності кваліфікації персоналу встановленим вимогам;
- можливість раціонально використовувати кошти на навчання завдяки їх спрямуванню на пріоритетні напрями підвищення кваліфікації персоналу;

— цінний матеріал для створення інформаційної бази даних про рівень компетентності персоналу.

Утім існує і негативний чинник, який полягає в тому, що механізм сертифікації персоналу у ПАТ «НКМЗ» досить громіздкий і такий, що вимагає багато ресурсів на підтримку його функціонування. Спрощення цього механізму зменшить затрати часу на його проведення і зробить зрозумілішим для самих працівників, що має позитивно вплинути на його ефективність. Головний же недолік — сертифікацією персоналу не охоплено лінійне керівництво, а саме майстри виробничих дільниць.

Прогнозуючи дальшу реалізацію програми сертифікації, можемо припустити, що в майбутньому одержання сертифіката визначатиметься не стажем роботи, віком чи посадою, а володінням ключовими, конкурентними професійними якостями. Таке припущення базується на тому, що сертифікація є саме тим інструментом, який здатен розкрити в людині приховані можливості.

Створена в ПАТ «НКМЗ» система сертифікації персоналу доволі складна, але головних цілей було досягнуто: підприємство одержало об'єктивну оцінку людських ресурсів за важливішими критеріями та створило стимул для професійного зростання працівників.

Процес сертифікації в ПАТ «НКМЗ» є цілком відкритим. Кожен працівник після її завершення може ознайомитися з результатами, зробити висновки, скласти план дій, розробити програму самопідготовки для доведення власної професійної компетентності до необхідного рівня. Коли цілі чітко накреслено, а завдання поставлено, набагато легше їх реалізувати і досягти позитивних результатів, які в підсумку принесуть користь виробництву.

Безперечно, інноваційно орієнтоване підприємство повинно мати дієві та ефективні системи мотивації працівників. Оскільки інноваційна діяльність протягом усіх етапів інноваційного циклу охоплює цілісну сукупність робіт — від зародження ідеї до її комерціалізації, то механізм мотивації має бути комплексним, поєднувати різноманітні заходи мотивування працівників різних професійно-кваліфікованих груп, зайнятих у різних за змістом трудових процесах.

Комплексний підхід до системи мотивації інноваційної праці передбачає:

— поєднання методів і засобів матеріальної й нематеріальної мотивації, внутрішньої та зовнішньої, індивідуальної та колективної, поточної та перспективної;

— сприяння заінтересованості працівника у досягненні як особистісних, так і організаційних цілей; створення мотивованості працівника як у творчому самовираженні, так і в одержанні високих результатів діяльності.

При цьому найпотужнішим чинником активізації творчості стає задоволеність змістом інноваційної діяльності, залучення до всіх її стадій та етапів. Разом з тим система мотивації інноваційної праці має бути диференційована, щоб максимально точно відбивати індивідуальний внесок працівника, складність і творчість його праці, заохочувати до вияву індивідуальних компетенцій. Система матеріального стимулювання потребує вдосконалення в напрямку індивідуалізації стимулів до праці за конкретні здобутки в розробленні та впровадженні інновацій.

Важливою умовою побудови ефективного мотиваційного механізму є його динамічність і гнучкість, які дозволяють швидко і чутливо реагувати на зміни параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а також на зміни потреб та інтересів працівників.

Для залучення й утримання компетентних працівників, формування їхньої лояльності до підприємства й посилення мотивації крім основної заробітної плати, премій, доплат і надбавок роботодавець має запропонувати інші виплати та заохочення (соціального характеру), які безпосередньо не пов'язані з виконанням трудових функцій і обов'язків.

Сукупністю всіх (матеріальних і нематеріальних) виплат, винагород, благ і послуг, що їх роботодавець надає працівникові за використання його робочої сили (компетенцій) відповідно до норм чинного законодавства, положень корпоративної політики, умов колективного та трудового договорів є компенсаційний пакет. Він має не тільки підкреслювати статус окремих посадових осіб, але й сприяти ефективному виконанню ними своїх посадових обов'язків.

Компенсаційна політика, без сумніву, має сприяти розвитку корпоративної культури підприємства. У разі коли на підприємстві, скажімо, цінуються корпоративність, командний дух, то до компенсаційного пакета треба включати винагороди за результати, досягнення яких сприятиме розвитку командної роботи. До таких винагород належать колективні системи оплати праці і насамперед преміювання за результатами роботи підприємства та підрозділу, виплати за програмами участі персоналу в прибутку, участь у тренінгах тощо.

До складу компенсаційного пакета входять: прямі компенсації як основна заробітна плата; усі види премій; одноразові винагороди; стимулювальні надбавки; непрямі компенсації як фінансові виплати та нефінансові винагороди, прямо не пов'язані з обсягами виробленої продукції, наданих послуг чи відпрацьованим часом; виплати згідно з обов'язковим соціальним страхуванням; гарантії; компенсації; доплати, передбачені чинним трудовим законодавством; соціальний пакет як додаткові соціальні виплати, що виплачуються роботодавцем за кошти прибутку понад установлені законодавством норми (рис. 2).



Рис. 2. Склад компенсаційного пакета

Специфічні риси праці у сфері інноваційної діяльності й особливо її творчий характер, складність, високий рівень новизни визначають вимоги до компетенцій працівників інноваційних та інноваційно орієнтованих підприємств, відіграючи роль факторів формування кадрового потенціалу.

Результат роботи вченого та практика-інноватора: нові ідеї, нові способи розв'язання наукової чи прикладної проблеми, творчість, що за своєю природою є переважно індивідуальною, проте, реалізується в рамках проектних груп за стратегічним орієнтиром розвитку підприємства, — стають втіленням низки компетенцій працівників інноваційного підприємства (рис. 3).



Рис. 3. Складові моделі компетенцій працівників інноваційно-орієнтованого підприємства [3, с. 269] (розроблено автором)

Переконані, що розроблення й запровадження в управлінську практику моделей компетенцій на інноваційно орієнтованому підприємстві забезпечить передумови для підвищення рівня ефективності менеджменту персоналу, оскільки дасть можливість стандартизувати критерії відбору кандидатів на заміщення вакантних посад, визначити ключові показники діяльності, виявити сильні та слабкі сторони співробітників підприємства, обґрунтувати потребу в навчанні, забезпечити управління діловою кар'єрою, налагодити ефективну командну роботу, втілити нові корпоративні цінності.

Підсумовуючи, зазначимо, що модель компетенцій сьогодні стає «дорожньою картою» вдосконалення кадрового забезпечення діяльності підприємств, створюючи передумови для розв'язання проблем дефіциту висококваліфікованого персоналу, удосконалення мотиваційних систем, а отже, зміцнення лідерських позицій на ринку інновацій.

**Висновки.** Важливе місце в системі управління персоналом інноваційно орієнтованого підприємства відводиться ефективній системі управління талантами як процесу інтегрування таланту в бізнес з метою зниження рівня витрат і ризику, удосконалення якості наймання, а також підвищення рентабельності підприємства.

Реальні показники якості праці персоналу підприємства з урахуванням змісту праці конкретного робочого місця визначає сертифікація. До того ж, поряд із оцінюванням відповідності знань, умінь і навичок, з'являється можливість оцінювання професійного потенціалу працівника.

Оскільки інноваційна діяльність протягом усіх етапів інноваційного циклу охоплює цілісну сукупність робіт — від зародження ідеї до її комерціалізації, то механізм мотивації має бути комплексним, поєднувати різноманітні заходи мотивування працівників різних професійно-кваліфікованих груп, зайнятих у різних за змістом трудових процесах. Одним з найдійовіших механізмів удосконалення мотивації працівників інноваційно орієнтованого підприємства є розроблення та запровадження компенсаційного пакета як цілісного комплексу винагород за працю, прямих і непрямих компенсацій, що їх роботодавець надає працівникові за використання його робочої сили (компетенцій) відповідно до норм чинного законодавства, положень корпоративної політики, умов колективного та трудового договорів.

Передумови для підвищення рівня ефективності менеджменту персоналу на інноваційно орієнтованому підприємстві забезпечує розроблення й запровадження в управлінську практику моделей компетенцій, що дає змогу стандартизувати критерії відбору кандидатів на заміщення вакантних посад, визначити ключові показники діяльності, виявити сильні та слабкі сторони співробітників підприємства, обґрунтувати потребу в навчанні, забезпечити управління діловою кар'єрою, налагодити ефективну командну роботу, втілити нові корпоративні цінності.

### **Література**

1. *Байцар Р.* Сертифікація професійної компетентності персоналу / Р. Байцар // Вимірювальна техніка та метрологія. — 2008. — № 69. — С. 108–113.
2. *Веснин В.Р.* Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В.Р. Веснин. — М.: Проспект, 2011. — 688 с.
3. *Одегов Ю.Г.* Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход : учеб.-практ. пособие / Ю.Г. Одегов, К.Х. Абдурахманов, Л.Р. Котова. — М.: Альфа-Пресс, 2011. — 752 с.
4. *Одегов Ю.Г.* Экономика персонала : учебник / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. — М.: Альфа-Пресс. — Ч. 1 : Теория, 2009. — 1055 с.
5. Планета НКМЗ / [коллектив авторов]. — Новый мир, 2004. — 472 с.
6. *Робертсон А.* Управление талантами: Как извлечь выгоду из таланта ваших подчиненных / Алан Робертсон, Грэмпер Эбби ; пер. с англ. — Днепрпетровск : Балас-Клуб, 2004. — 200 с.
7. *Суков Г.С.* Управление развитием персонала на машиностроительном заводе. Теория и практика : монография / Г.С. Суков, И.Я. Тупик ; за науч. ред. В.М. Данюка. — К.: КНЭУ, 2008. — 232 с.
8. *Тупик И.Я.* Реализация современных технологий управления развитием персонала в ЗАО НКМЗ / И.Я. Тупик // Управлінський потенці-

ал у с системі управлінського розвитку : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. ; 22–23 жовт. 2007 р. — Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. — 168 с.

9. Управління персоналом : підручник / [В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков та ін.]. — К. : КНЕУ ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. — 666 с.

10. Управління персоналом промислових підприємств (мезо- та мікрорівень) : монографія / [Л.В.Соколова та ін.] ; за заг. ред. Л. В. Соколової, канд. екон. наук, доц. А. В. Ковалевської. — Х. : Компанія СМІТ, 2011. — 230 с.

11. Офіційний сайт ПАТ «НКМЗ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.nkmz.com](http://www.nkmz.com)

## References

1. Bajcar R. Sertifikacija profesijnoi kompetentnosti personalu / R. Bajcar // *Vimirjuval'na tehnika ta metrologija*. — 2008. — № 69. — S. 108–113.

2. Vesnin V.R. Upravlenie personalom. Teorija i praktika: uchebnik / V.R.Vesnin. — M. : Prospekt, 2011. — 688 s.

3. Odegov Ju.G., Abdurahmanov K.H., Kotova L.R. Ocenka jeffektivnosti raboty s personalom: metodologicheskij podhod: Uchebno-prakticheskoe posobie. — M.: Izdatel'stvo «Al'fa-Press», 2011. — 752 s.

4. Planeta NKMZ. Kollektiv avtorov. — Novyj mir, 2004. — 472 s.

5. Robertson Alan, Jebbi Grjem. Upravlenie talantami: Kak izvlech' vygodu iz talanta vashih podchinennyh / per. s angl. — Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2004. — 200 s.

6. Sukov G.S., Tupik I.Ja. Upravlenie razvitiem personala na mashinostroitel'nom zavode. Teorija i praktika: monografija/ za nauch. red. V.M.Danjuka. — K.: KNEU, 2008. — 232 s.

7. Tupik I.Ja. Realizacija sovremennyh tehnologij upravlenija razvitiem personala v ZAO NKMZ. Zbirnik materialiv mizhnarodnoi naukovo-praktichnoi konferencii «Upravlins'kij potencial u s sistemi upravlins'kogo rozvitku» / 22–23 zhovtnja 2007 roku. — Lugans'k: Vid-vo SNU im. V. Dalja, 2007. — 168 s.

8. Upravlinnja personalom : pidruchnik / [V.M.Danjuk, A.M.Kolot, G.S.Sukov ta in.] — K.: KNEU: Kramators'k : NKMZ, 2013. — 666 s.

9. Upravlinnja personalom promislivih pidpriemstv (mezo- ta mikroriven') : monografija / [L.V.Sokolova ta in.] ; za zag. red. L. V. Sokolovoї, kand. ekon. nauk, doc. A. V. Kovalevs'koї. — H. : Kompanija SMIT, 2011. — 230 s.

10. Ekonomika personala : uchebnik / Ju.G.Odegov, G.G.Rudenko. — M. : Al'fa-Press. Ch. 1 : Teorija. — 2009. — 1055 s.

11. Oficijnij sajt PAT «NKMZ». — [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: [www.nkmz.com](http://www.nkmz.com)

Стаття надійшла до редакції 25.10.2013 р.

**Артеменко І. Л.**<sup>1</sup>

аспірантка кафедри макроекономіки  
та державного управління, ДВНЗ  
«Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»,

## **МАКРОЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Artemenko I.,**

graduate student SHEI «Kyiv National  
Economic University named  
after Vadym Hetman»

### **MACROECONOMIC ESSENCE OF INVESTMENT**

**АНОТАЦІЯ.** Розглянуто сутність інвестиційної діяльності з точок зору теорій макроекономіки та мікроекономіки, що дозволяє трактувати її як органічну взаємодію фірм і держави щодо збільшення реального основного капіталу.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** заощадження, прибуток, інвестиції, капітал, гранична продуктивність, економічне зростання.

**АННОТАЦИЯ.** Рассматривается сущность инвестиционной деятельности с точки зрения теорий макроэкономики и микроэкономики, что позволяет трактовать ее как органическое взаимодействие фирм и государства по увеличению реального основного капитала.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** сбережения, прибыль, инвестиции, капитал, предельная производительность, экономический рост.

**ANNOTATION.** The essence of investment point of view, theories of macroeconomics and microeconomics, allowing you to treat it as an organic interaction between companies and the state to increase the real capital stock.

**KEYWORDS:** savings, income, investment, capital, marginal productivity, economic growth.

**Вступ.** У сучасних умовах поглиблення глобалізації та інформаційно-технологічної революції відбувається радикальні зміни в структурі відтворення основного капіталу, що супроводжується радикальними змінами в інвестиційному процесі. Світова фінансова криза 2008 року, наслідком якої є сучасна економічна рецесія, висуває нові вимоги до інвестиційного середовища на націо-

---

<sup>1</sup>Артеменко Інна Леонідівна – аспірантка кафедри макроекономіки та державного управління, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», inna-art@inbox.ru

нальному та світових ринках, змінюється мотивація та цільова направленість інвестиційної діяльності.

*Постановка задачі.* У контексті зазначеного потребує уточнення економічної сутності інвестиційної діяльності як на рівні фірм (корпорацій), так і на макроекономічному рівні.

*Результати.* Термін «інвестиції» (від латинського — invest) означає «вкладати». У вітчизняній економічній літературі ще не сформувались усталені погляди на визначення функціональної ролі інвестицій в економіці [1]. Так, зокрема, відзначається, що інвестиції — «грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту; капітальні вкладення в розвиток виробництва чи невиробничу сферу» [2, с. 185]. Категорії «інвестиції» та «капітальні вкладення» ототожнюються, значить використовуються як синонімічні і по своїй економічній сутності можуть бути прирівняні до категорії «капітал». З урахуванням цього, інвестиції необхідно розглядати «як потік витрат, призначених для виробництва благ, а не для їхнього безпосереднього споживання», що забезпечує «ставку доходу більшу ніж процентна ставка» [3, с. 185].

У широкому розумінні інвестиції — це вкладення капіталу з метою збільшення його обсягів у майбутньому. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім для компенсації інвесторові відмовлення від використання засобів на споживання в поточному періоді, являючи винагороду за ризик [4]. Таким чином, можна зробити висновок, що категорія «інвестиції» входить у понятійно-категоріальний апарат, пов'язаний зі сферою економічних відносин, економічної діяльності. Відповідно, виступаючи носієм переважно економічних характеристик і економічних інтересів, інвестиційний процес є суб'єктом економічного управління як на мікро-, так і на макрорівні будь-яких економічних систем.

Інвестиційна діяльність, охоплюючи цілісно інвестиційний процес, включає об'єкт діяльності — інвестиції, суб'єкта — інвестора і предмет інвестування, це те, на що направлена господарська діяльність інвестора. інвестор — це суб'єкт інвестиційної діяльності, що приймає рішення про вкладення власних, позикових і притягнутих майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Виходячи з того, що в найзагальнішому змісті та значенні інвестиції визначаються як різні види вкладень, можна зробити висновок, що інвестори (юридичні й фізичні особи, під-

приємства, держави, що здійснюють такі вкладення) зв'язані з інвестиційною привабливістю галузеву економіки.

Поняття «інвестиції» формує категорії, що відбивають усі стадії процесу відтворення-капіталу, включаючи категорію «інвестор». Інвестор (investor) у перекладі з англійського означає «вкладник». В економічній літературі наводяться різні означення цієї категорії. Так, інвестор — це той, хто при купівлі цінних паперів думає, насамперед, про мінімізацію ризику [5]. Інвестор — це юридична або фізична особа, яка здійснює інвестиції і вкладає власні, позикові або інші притягнуті засоби в інвестиційні проекти. Інвестиційний капітал, вкладений інвестором, можна подати у вигляді фінансових ресурсів, майна, інтелектуального продукту [6].

Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців (якщо вони купують страхові поліси, ощадні сертифікати комерційних банків і т.д.), а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Інвестор визначає мету, спрямованість та обсяги інвестицій і залучає для їх реалізації на договірних засадах будь-яких учасників інвестиційної діяльності, в тому числі й шляхом організації конкурсів і торгів. Держава і посадові особи не вправі втручатись в договірні відносини учасників інвестиційної діяльності понад своєї компетенції [7, с. 3—7]. Суб'єктом інвестиційної діяльності є держава, яка діє через державні інституції; господарчих товариств (компаній) і корпорацій; фінансово-кредитних установ; фізичних осіб та інших функціональних учасників [8, с. 46—50].

Фізичні особи, що вкладають кошти в матеріальні або фінансові об'єкти, називаються індивідуальними інвесторами. Якщо власники коштів, що інвестуються є юридичні особи, то їх називають інституціональними інвесторами. Основними джерелами інвестицій є заощадження населення. Вони діляться на такі групи: поточні, на покупку товарів тривалого користування, на непередбачені випадки й старість, інвестиційні заощадження. Поточні заощадження утворюються в чинність того, що поточний дохід населення витрачається не відразу, а поступово. Такі заощадження короткострокові за своїм характером і накопичуються, як правило, або в готівці, або акумулюються населенням на поточних рахунках у банках.

Інвестори-підприємці (приблизно 15 % від загального обсягу) — найризикованіша та найактивніша у вкладанні капіталу група. У своїх інтересах вони використовують, насамперед, недолки у законодавстві, галузі або підприємства тієї чи іншої країни. У виборі суб'єктів інвестування надають перевагу малим і середнім

підприємствам, діяльність яких легко контролювати. Головною метою цих інвесторів є отримання швидких і ризикових прибутків. Причиною такої поведінки є висока вартість використовуваного капіталу та його обмеженість. Близько 80 % від загальної кількості інвестицій, зроблених приватними інвесторами-підприємцями, становлять інвестиції у негрошовій формі. Цей тип інвесторів імпортує у країну своє обладнання і технології виробництва, віддаючи перевагу створенню нового підприємства, а не купівлі вже наявного. Тому мікроекономіка й розглядає інвестиції як процес створення нового капіталу, а в теорії фінансів під інвестиціями розуміють придбання реальних чи фінансових активів з метою отримання прибутку [9].

У макроекономіці інвестиції визначають як частину сукупних витрат, що складається з витрат на нові засоби виробництва, житло або збільшення товарних запасів. Таким чином, інвестиції — це частина валового внутрішнього продукту, яка не спожита у поточному періоді, а забезпечує приріст капіталу в економіці країни у майбутньому. На макрорівні інвестиції є основою для розвитку національної економіки. Функціонування національної економіки забезпечується за рахунок впливу таких факторів:

- збалансованого розвитку всіх галузей економіки;
- прискорення науково-технологічного та інноваційного розвитку;
- забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- нарощування економічного потенціалу країни; зниження витрат виробництва;
- розширення й поліпшення структури експорту та вирішення соціальних проблем.

Інвестиційна діяльність на макрорівні здійснюється на основі взаємодії фірм і домашніх господарств на ринку товарів і послуг складається пропорція ділення ВВП на споживання і заощадження. Інвестиційний процес на макрорівні — це перетворення заощаджень в інвестиції. Заощадження — це відстрочене споживання або та частина доходу, яка в нинішній час не споживається. Вони дорівнюють різниці між доходами і поточним споживанням.

Процес трансформації заощаджень в інвестиції включає два етапи:

- залучення заощаджень в інвестиції, тобто трансформація заощаджень у такі активи, які можуть бути залучені в інвестиційний процес. Прикладом таких активів є фінансові активи, тобто депозити, цінні папери, угоди страхування тощо. У більшості ви-

падків це мобілізовані заощадження. Також є заощадження, які відносяться до офіційно немобілізованих, кошти в національній та в іноземній валюті, які можуть бути використанні як джерела інвестицій. Отже, для того, щоб збільшити частку заощаджень в інвестиційних процесах необхідно залучити в цей процес і офіційно немобілізовані кошти населення;

— вкладення заощаджень з допомогою фінансових активів у реальні активи, тобто в капітал (основний та оборотний) підприємств або в капітальні активи некомерційного характеру (житлове будівництво тощо). Вони характеризуються: довгостроковим періодом; набуттям права власності на відповідну частину капіталу економічним суб'єктом; отриманням доходу без повернення вкладених коштів тощо. Однак не завжди вкладенню заощаджень в реальні інвестиції передуює вкладення у фінансові активи.

На основі розглянутого механізму (рис. 1) трансформації заощаджень в інвестиції власник може використати два методи вкладення коштів: прямий і непрямий.

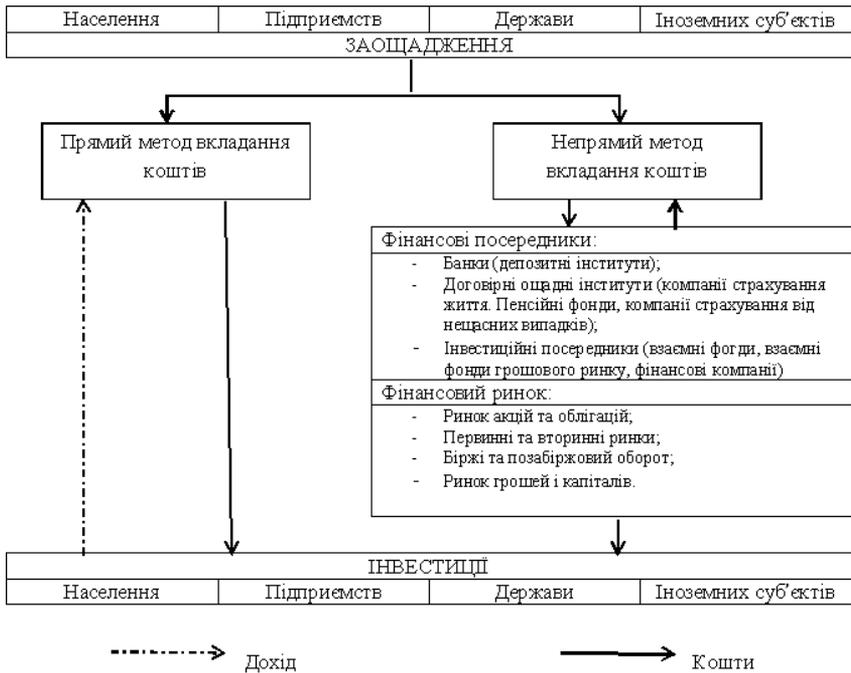


Рис. 1. Механізм трансформації заощаджень в інвестиції

Узявши за основу методи теоретичного пізнання, який дозволяє розкрити суть інвестування, можна зробити висновок, що не кожне вкладення засобів забезпечує зростання капіталу або одержання доходу. Так, «споживчі інвестиції» не належать до інвестицій за своїм економічним змістом, оскільки вони не збільшують загальну величину запасів капітальних благ в економічній системі або в сумі товарних запасів. Інвестиції розглядаються і як можливість збільшення капіталу, і як джерело досягнення цілей соціального розвитку суспільства.

Основними джерелами інвестування є (рис. 2) [10]:

— власні фінансові ресурси — прибуток після сплати податків, амортизаційні відрахування, заощадження трудового колективу, продаж частини активів та ін.;

— залучені фінансові ресурси — кошти від продажу інвестиційних цінних паперів, пайових та інших внесків фізичних і юридичних осіб, венчурний капітал та ін.;

— позичені фінансові кошти — кредити банків, кредити бюджетних організацій, випуск боргових цінних паперів тощо;

— бюджетні асигнування.



Рис.2. Основні джерела інвестицій

Заощадження здійснюються як фірмами, так і домашніми господарствами. Фірми заощаджують для інвестування на розширення виробництва і збільшення прибутку. Домашні господарства заощаджують з ряду причин, серед яких: мотиви забезпечення старості та передачі спадку дітям, накопичення коштів для купівлі землі, нерухомості та дорогих предметів тривалого користування. Заощадження та інвестування здійснюються незалежно один від одного, різними економічними

суб'єктами і внаслідок різних причин. Заощадження на покупку товарів тривалого користування утворюються в тих випадках, коли вартість планованої закупівлі перевищує поточний дохід потенційного покупця, у зв'язку із чим покупець повинен нагромадити необхідну суму зі свого доходу. Більшість заощаджень цього виду накопичуються на ощадних рахунках у банківських установах протягом тривалого часу.

Особисте споживання домашніх господарств ( $C$ ) утворює найважливішу складову частину ефективного попиту. Але якщо згадати, що заощадження ( $S$ ) представляють собою перевищення доходу над споживчими витратами, то стане зрозумілим, що аналізуючи фактори, які визначають споживання, ми одночасно розглядаємо і фактори, від яких залежить заощадження:

$$Y = C + S,$$

де  $Y$  — дохід;

$C$  — споживання;

$S$  — заощадження.

Дане рівняння показує, що частина доходів іде на особисте споживання  $C$ , а надлишок приймає форму заощаджень  $S$ . Дослідженнями встановлено, що споживання рухається в тому ж напрямку, що і дохід. Однак споживання залежить не тільки від доходу, але й від так званої граничної схильності до споживання, аналіз якого може бути окремим самостійним дослідженням. Люди схильні відкладати споживання сьогодні з надією, що споживання в майбутньому принесе їм більше корисності, ніж сьогодні. Первинним осередком споживання є родина. У ній формуються обсяг і структура споживання. Сімейне господарство характеризується загальним споживчим бюджетом, житловим і накопиченим майном.

Споживання населення — один з головних компонентів, які визначають розвиток економіки. На споживчі витрати припадає від 2/3 до 3/4 валового внутрішнього продукту. Вони формують споживчу поведінку, яка є своєрідним індикатором циклічного розвитку економіки [11].

Інвестиційна діяльність не може розвиватись лише на внутрішньому макрорівні. Тому слід звернути увагу на основні види міжнародного інвестування. У широкому розумінні міжнародними вважаються ті інвестиції, реалізація яких передбачає взаємодію учасників, що є представниками різними країнами (резидентів і нерезидентів по відношенню до конкретної країни).

Прямі закордонні інвестиції (ПЗІ). Під цим поняттям, як правило, мають на увазі, що резиденти даної країни володіють активами

інших країн з метою одержання контролю над використанням цих активів. Однак тривалий час зміст поняття «ПЗІ» постійно змінювався. Якщо раніше ПЗІ пов'язувались здебільшого із можливістю одержання контролю інвестором над придбаними активами, то зараз набуло поширення більш ширше розуміння цього поняття що означає і довгостроковий інтерес інвестора, і його великий вплив на управління компанією, у яку вкладено капітал.

За визначенням Міжнародного валютного фонду, іноземні інвестиції є прямими в тому випадку, коли іноземний власник володіє не менше ніж 25 % статутного капіталу акціонерного товариства. Держкомстат України зараховує до прямих іноземних інвестицій ті, що дають інвестору право участь в управлінні підприємством і мають обсяг не менше ніж 10 % у власному капіталі підприємства, враховуючи внески до статутних фондів спільних підприємств.

Межа між прямими й портфельними інвестиціями багато в чому умовна, тому в різних країнах її кількісні параметри встановлюється по-різному. Звичайно, до прямих інвестицій відносять володіння більше ніж 10—20 % акцій іноземної компанії. У США, наприклад, до прямих інвестицій формально відносять такі вкладення, коли інвестор має 10 % і більше власності фірми.

За суб'єктами інвестування виділяють такі найпоширеніші групи прямих іноземних інвесторів:

- приватні інвестори-підприємці;
- транснаціональні корпорації (ТНК);
- інституційні інвестори (зокрема, міжнародні фінансові організації, такі як Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Міжнародна фінансова корпорація (МФК)).

Інвестиції на мікрорівні необхідні для досягнення таких цілей [8]:

- збільшення і розширення сфери діяльності;
- поліпшення якості продукції;
- зниження собівартості виробництва та реалізації продукції;
- модернізації та підвищення технічного рівня виробництва;
- підвищення екологічної безпеки;
- забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- придбання цінних паперів і вкладення засобів в активи інших підприємств.

**Висновки.** У цілому можна зробити висновок, що аналізуючи інвестиції на мікро- та макрорівнях, можна відзначити їх єдність у частині сутності економічної діяльності, та відмінності в частині цілей і виконуваних функцій, що було попередньо розглянуто.

## Література

1. *Татаренко Н.О., Поручник А.М.* Теорії інвестицій. — К.: КНЕУ, 2000.
2. *Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С.* Фінансовий словник. — 3-тє вид., випр.та доп. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 587 с. — С. 185.
3. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА / Пер.з англ. — К.: АртЕк, 2000. — 640 с. — С. 195.
4. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навн. закл.] / [Т. В. Майорова). — К.: Центр учбової літератури, 2009.
5. *Реверчук С.К.* Інвестологія: Навчальний посібник. — К.: Атіка, 2001.
6. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991р. №1560-ХІІ.
7. *Козлова А.І.* Проблеми формування інвестиційного ресурсу // Формування ринкових відносин в Україні. — 2003. — №5(24). — С. 3—7.
8. *Опищенко В.А.* Сучасні напрямки формування інвестиційної політики в Україні // Економіка України. — 2003. — №10. — С. 46—50.
9. *Крупка І.М.* Формування макроекономічного інвестиційного середовища в Україні // Фінанси України — 2004. — №4.
10. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. — К.: КНЕУ, 2002.
11. *Файєр Д.А.* Державне інвестування як один із пріоритетів бюджетної політики. // Фінанси України. — 2002.

## References

1. *N.Tatarenko, A.Poruchnik* Teorii investitsiy. — K.: KNEU, 2000.
2. *A.Zagorodniy, G.Voznyuk, T. Smovzhenko* Financial dictionary. — K.: Institution of «knowledge», CCW, 2000. — 587 p. — P. 185.
3. Macmillan Dictionary of Modern Economics. — K.: Artek, 2000. — 640 p. — P. 195.
4. Investment activities: textbook. [for students. HI. navn. bookmark.] / [T. Vladimir Mayorov). — K.: Center of educational literature, 2009.
5. *S. Reverchuk.* Investolohiya: Manual. — K.: Atika, 2001.
6. Law of Ukraine «On investment activity» of 18 September 1991. №1560-XII.
7. *A.Kozlov* Problems of investment resources // Formation of Market Relations in Ukraine. — 2003. — №5 (24). — S. 3—7.
8. *V.Opyschenko* Modern trends formation of investment policy in Ukraine // Ukraine's economy — 2003 — №10. — S. 46—50.
9. *I.Krupka* Formation of macroeconomic investment climate in Ukraine // Finance Ukraine. — 2004. — №4.
10. Finance Companies. Textbook / Ed. A.Poddyerohina. — K.: MBK, 2002.
11. *D.Fire* Public investment as one of the priorities of fiscal policy. // Finance Ukraine. — 2002.

**Сас О.О.,**

аспірант кафедри економіки агропромислових  
формувань ДВНЗ «Київський національний  
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## **УПРАВЛІННЯ ЧИ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Sas O.O.,**

Ph. D. student of the Agribusiness economics  
department KNEU named after Vadym Hetman  
self-governing (autonomous) research University

### **ADMINISTRATION OR MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE**

**АНОТАЦІЯ.** У статті досліджено поняття «управління» та «менеджмент». Окреслено різницю та спектр застосування даних термінів. Виявлено, що поняття «менеджмент», відноситься до процесу управління та організації діяльності в організаціях. У свою чергу, поняття «управління» має значно ширший спектр застосування та охоплює всі сфери людської діяльності.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** управління, менеджмент, управлінець, менеджер, діяльність, влада.

**ANNOTATION.** The article explores the notion of «administration» and «management». Delineated the difference and sphere of use the given terms. Indicated, that the notion «management», relates to the process of management and organizations activity in companies. In turn, the «administration» notion has significantly wider range of use and covers all areas of human activity.

**KEYWORDS:** administration, management, administrator, manager, activities, power.

*Постановка проблеми у загальному вигляді.* Теорія сучасної ринкової економіки послуговується в основному англійськими термінами, адже вона базується на класичній англійській економічній теорії XVII—XIX століть, розвинутій американськими економістами у XX столітті. Не є винятком і терміни «управління» та «менеджмент» в їх трактовці українською мовою. Однак проблема полягає не лише у написанні та звучанні цих термінів, тобто, у їх формі, але й у змісті цих термінів. Ми дотримуємося думки, що ці терміни не є тотожними [4]. Не викликає суперечок той факт, що рівень розвитку теорії управління тісно пов'язаний з практичною діяльністю, оскільки ефективність функціонування підприємств у ринковій економіці залежить від якості прийнятих управлінських рішень, що розробляються опираючись на окрему

теоретичну концепцію. З цих позицій впливає чітко визначення сутності понять «управління» та «менеджмент».

*Аналіз досліджень і публікацій останніх років.* Класиками теоретичних засад менеджменту на підприємствах є: М. Вебер, Г. Гант, Ф. Гільберт, Г. Емерсон, Ф. Тейлор, А. Файол, та ін. Вагомий внесок був зроблений такими науковцями, як В. Боковець, А. Вальд, С. Дем'яненко, П. Друкер, О. Замазій, Г. Кокінз, А. Кондратьєва, І. Кононова, А. Кредісов, П. Лэнд, М. Мескон, П. Нівен В. Савчук, Т. Стукалін, В. Шатун та інші, що детально досліджували проблеми менеджменту різних напрямків, проводили їх синтез, розробляли та вдосконалювали теоретичні основи, концепції, підходи, методи їх вирішення.

*Виділення невришених раніше частин загальної проблеми.* Варто констатувати, що в теорії сучасної вітчизняної науки поняття «менеджмент» та «управління» часто ототожнюються попри значну кількість теоретичних доробків ученими з цих питань. Практики, в свою чергу, часто взагалі вважають дані терміни взаємозамінними. Основною причиною такого феномену, вважаємо, відсутність глибокого аналізу сутності зазначених понять, їх походження та сфер використання.

*Постановка завдання.* Метою нашого дослідження є визначити суть понять «управління» та «менеджмент», а також окреслити різницю та спектр застосування даних термінів на основі їх змістовного аналізу.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Проблемою при аналізі сутності понять «управління» і «менеджмент» є те, що у більшості випадків при перекладі з англійської мови видань поняття «менеджмент» перекладається вітчизняними науковцями як «управління», хоча з української мови поняття «управління» на англійську у багатьох випадках мало б перекладатися як «administration». Тобто, в даному випадку має місце і філологічна і змістова невідповідність цих понять. Нині існує багато тлумачень поняття «управління», кожен науковець розкриває суть даного поняття в міру власного розуміння. Перші ж напрацювання стосовно управління соціальними структурами сягають часів Стародавнього Єгипту, у яких розглядалися питання філософії державного управління, як єдиної актуальної теми того часу. Сучасна наука, зазвичай, характеризує управління як окрему діяльність, підкреслює специфічність даного процесу.

За науково-нормативним словником термінології академії наук та стандарту (ГОСТ 19174—72) СРСР управління є «процесом здійснення впливів, які відповідають алгоритму управління [15].

Попри високий рівень декларованості такого визначення, його рівень апроксимації та глобальності не дозволяє ним користуватися у конкретній науковій чи практичній діяльності.

Енциклопедичний словник за редакцією І. Лапіної трактує управління як «елемент, функція організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх визначеної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм і цілей» [2]. Дане визначення терміну має узагальнюючий характер, у якому передбачається цілісність і самозбереження організаційної системи, а також досягнення цілі. На нашу думку, це визначення досить вдало розкриває зміст поняття «управління». Інші наведені нами визначення поняття «управління» за своєю суттю є визначеннями поняття «менеджмент».

Так, досліджуючи державне управління у сфері оборони, Т. Стукалін твердить, що управління є вид людської діяльності, який полягає у свідомому та цілеспрямованому впливі на людей, об'єкти та процеси діяльності [14]. Загалом у роботі акцентується увага на особливості управління як виду діяльності, основна функція якого полягає у впливі на підпорядковані об'єкти з метою поліпшення її функціонування та досягнення цілі.

Дещо глибшу деталізацію проводить Г. Сльникова, трактуючи управління як особливий вид людської діяльності в умовах постійних змін середовища на внутрішньому та зовнішньому рівні, що забезпечує цілеспрямований вплив на керовану систему, метою якої є збереження і впорядкування властивих їй параметрів, одночасно враховує вплив закономірностей розвитку та дію механізмів самоуправління [6].

Вчені економісти, досліджуючи таку діяльність, як управління, по суті керуються базовими трактуваннями акцентуючи увагу на економічних аспектах. Наприклад, як стверджує І. Кононова, в одному з перших підручників з наукових основ управління воно визначалося як цілеспрямований вплив на колектив людей для організації і координації їх діяльності в процесі виробництва [9]. Тобто, від таких узагальнюючих понять, як «організаційна система» відбувається конкретизація до «процесу виробництва».

Широковідомий дослідник Ф. Друкер визначає управління як особливий вид діяльності, що трансформує неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану, продуктивну групу [5]. Акцентується увага на ефективності та результатах діяльності. Вагоме місце займає продуктивність, з окресленням ролі персоналу як фактору.

Управління як осмислений вплив людини на процеси, об'єкти, зокрема людину чи групу людей для формування потрібної

спрямованості їх діяльності та як наслідок одержання бажаного результату [16], — так трактує дане поняття економіст дослідник В. Шатун. У цьому визначенні спостерігаємо ту ж саму увагу на людині, як персоналі, та досягненні результатів.

В. Боковець та О. Романюк стверджують, що «управління — це вплив на працівників з метою досягнення цілей, що стоять перед підприємством і його працівниками» [1, с. 168]. Таким чином, ці автори стверджують, що процес управління зводиться до впливу на колектив, регулювання, координацію і його мотивацію. Також вони зазначають важливість наукових знань сучасного управлінця.

Згідно економічного словника управління є свідомим цілеспрямованим впливом з боку суб'єктів, керівних органів на людей, на економічні об'єкти, який здійснюється з метою направлення їх дій та отримання бажаних результатів [13]. Таке визначення, вважаємо, відповідає суті поняття «менеджмент», а не «управління».

Резонансним серед науковців і практиків є трактування поняття управління як мистецтва. У такому ракурсі написано ряд есе, бізнес-видань науково популярного типу [11] та суцього наукових досліджень. Наприклад, І. Кононов визначає, що «поняття управління як: мистецтво — це здатність ефективно застосувати накопичений досвід на практиці, спираючись на концепції, теорії, принципи, форми та методи, що залежать у його основі, для того щоб члени колективу спрямували свої зусилля на досягнення її цілей в умовах найповнішого розкриття потенціалу колективу» [9, с. 147]. Тобто, такий підхід до управління зосереджується на способах спрямування роботи працівників як над собою, так і на благо організації. У ряді робіт управління розглядається через методи маніпуляції і матеріальну та нематеріальну мотивацію і стимулювання.

На відміну від поняття «управління», поняття «менеджмент» і «менеджер» почали використовуватись лише в минулому столітті. Попри визначення більшістю дослідників англословного походження даних термінів, ряд науковців обґрунтовують його французькі корені: «французьке слово «manage» означає «домоведення». Але в англійській мові дієслово «to manage» набуло справді сучасного значення... Від зазначеного дієслова «to manage» утворився іменник «management» із подібним значенням...» [10, с. 20] Уже традиційним серед дослідників управління підприємством першочергово відображати багатогранність поняття «менеджмент» визначенням з оксфордського словника: 1) спосіб, манера спілкування з людьми; 2) влада і мистецтво управління; 3)

особливі вміння, адміністративні навички; 4) орган управління, адміністративна одиниця.

Фундаментальною працею з теорії управління є «Основи менеджменту» [12] М. Мексона, М. Альберта, Ф. Хедоурі, у якій «менеджмент» трактується як уміння досягати мети використовуючи інтелект, працю та мотивацію. Водночас визначається, що це діяльність, яка відповідно до цілей бізнесу розробляє плани, визначає, коли та хто буде виконувати намічені цілі, створює процес виробництва на всіх стадіях управління та контролю. О. Замазій, керуючись таким підходом, визначає поняття «менеджер» як «прошарок професіоналів-управлінців, головним завданням яких є координація і організація діяльності колективів на основі врахування об'єктивних законів і закономірностей економіки, соціології, психології, конфліктології тощо, тобто управління діяльністю господарюючого суб'єкта на науковій основі» [7, с. 243]. Аналізовані напрацювання науковців трактують досліджувану категорію як управління та організацію певного процесу діяльності, з обов'язковою наявністю впливу на працівників.

Автори роботи «Менеджмент для керівників» стверджують, що «менеджмент являє собою цілеспрямований вплив на діяльність усіх працівників організації для успішного досягнення встановлених ними ринкових цілей у змінному середовищі шляхом продуктивного використання наявних ресурсів» [10, с. 22]. Такий підхід охоплює такі чинники: вплив на працівників, ринкові цілі, змінне середовище, продуктивність, наявні ресурси. Спостерігається деталізація умов діяльності менеджера і водночас окреслення меж даного поняття на рівні виробничої діяльності.

А. Кондратьєва, досліджуючи філософські та освітні аспекти менеджменту, стверджує, що це управління певним соціальним об'єктом; володіння майстерністю управління; професіоналізм організатора виробництва, який забезпечує високу ефективність праці без жорсткого адміністрування. Цікавим у такому трактуванні є зауваження щодо відсутності жорсткого адміністрування з чим, вважаємо, варто погодитись, оскільки менеджер повинен мотивувати працівників так, що б вони самі хотіли досягти цілі, показати результат на вищому рівні. Іншим здобутком роботи А. Кондратьєвої є зазначення того, що «менеджмент — це наука, яка набула свого розвитку разом з економічними та соціальними змінами в багатьох країнах, де й досі проходить зміна існуючих стереотипів управлінського мислення» [8, с. 50]. Тобто, дослідниця акцентує увагу на розмежуванні понять «управління» та «менеджмент», через адаптацію управління до сучасного менеджменту.

Грунтовне дослідження менеджменту як категорії та фактору на підприємствах аграрного сектору провів С. Дем'яненко. Визначається, що «загалом менеджмент — це процес організації певної діяльності групи людей для досягнення поставлених перед нею цілей. Він потребує координації та стимулювання дій його учасників, що, у свою чергу, викликає необхідність існування певної влади в цій групі людей, яка може виступати як в офіційній, так і в неофіційній формах» [3, с. 12]. Дане трактування підкреслює чи не основний нематеріальний фактор притаманний менеджеру — владу над об'єктом. Водночас зазначається, що менеджмент є певною системою, методом, підходом визначення і добору специфічних цілей, якому властиві делегування та контроль певних виробничих і управлінських функцій. Звертається увага на необхідність оцінки та проведення аналізу діяльності, відповідно яким можуть відбуватися зміни в планах і виробництві загалом. Тобто, спостерігається конкретизація на процесі діяльності менеджерів, які користуються рядом інструментів. У свою чергу менеджери не обов'язково є керівниками вищих ешелонів управління, вони можуть бути працівниками, що забезпечують організацію конкретної роботи в межах визначеної кількості підлеглих.

Отже, трактування «менеджмент» більшістю науковців і практиків зводиться до досягнення певних цілей підприємства в умовах змінного середовища керуючи роботою підлеглих працівників. Функції менеджменту полягають у створенні прибуткового підприємства на основі наявних ресурсів. Успіхи і невдачі підприємства — це передусім перемоги та поразки менеджерів. С. Дем'яненко зазначає, що правилом менеджменту є зміна насамперед не виконавців, а керівництво в умовах неефективного функціонування організації [3, с. 13].

*Висновки і перспективи подальших розробок.* На основі проведеного змістовного аналізу трактувань понять «управління» та «менеджмент» можемо констатувати, що:

- поняття «управління» є ширшим від поняття «менеджмент», це поняття стосується організованих систем різної природи — біологічних, соціальних, технічних. Найбільше поширення і вивчення поняття «управління» набуло стосовно соціальних систем, зокрема, управління державою, військами, групами людей. Можна стверджувати, що поняття «управління» більше стосується теорії, тоді коли, поняття «менеджмент» — практики;

- поняття «менеджмент» виникло набагато пізніше від поняття «управління», і пов'язане в основному з цілеспрямованим впливом на людей з метою досягнення поставлених перед ними цілей.

Поняття «менеджмент» асоціюється найбільше з підприємницькою діяльністю і діяльністю окремих людей — менеджерів;

• поняття «управління» у теорії і на практиці має відрізнятися від поняття «менеджмент». Це дозволить ґрунтовніше досліджувати і розвивати ці поняття, а отже матиме цілком конкретний вплив на їх практичне використання у різних за своєю природою напрямках діяльності, зокрема, на рівні підприємств.

### Література

1. *Боковець В.В.* Удосконалення системи управління сучасним промисловим підприємством / В.В. Боковець, О.М. Романюк // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. — 2013. — № 1(14). — С.167—173.

2. Большой энциклопедический словарь / Под ред. И. Лапиной. — М.: АСТ, Астрель, 2005. — 1248 с.

3. *Дем'яненко С.І.* Менеджмент аграрних підприємств: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 347 с.

4. *Дем'яненко С.І.* До питання сучасної економічної термінології // Економіка України. — № 8. — 2011. — С. 90—95.

5. *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. — М.: Вильямс, 2000. — 282 с.

6. *Сльникова Г.В.* Наукові основи розвитку управління загальною середньою освітою в регіоні / Г.В.Сльникова. — Харків: Крок, 1999. — 303 с.

7. *Замазій О. В.* Місце бізнес-адміністрування в системі управління виробничо-господарською діяльністю підприємства / О. В. Замазій // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки . — 2013. — № 1. — С. 243—245.

8. *Кондратьєва А. В.* Філософія освітнього менеджменту / А. В. Кондратьєва // Грані. — 2014. — № 4. — С. 50—53.

9. *Кононова І. В.* Аналіз підходів до управління підприємством у сучасних умовах / І. В. Кононова // Прометей . — 2013. — № 1. — С. 146—151.

10. *Кредісов А. І.* Менеджмент для керівників / А. І. Кредісов, Є. Г. Панченко, В. А. Кредісов. — К. : Знання, 1999. — 556 с.

11. *Лэнд П. Э.* Менеджмент — искусство управлять : Секрет и опыт практического менеджмента / П. Э. Лэнд; Пер. с англ. — М. : ИНФРА-М, 1995. — 144 с.

12. *Мескон М.* Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. —М.: Дело, 1995. — 700 с.

13. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — М.: Инфра-М, 2008. — 512 с.

14. *Стукалін Т. А.* Суть та особливості державного управління у сфері оборони [Текст] / Т. А. Стукалін // Ефективність державного управління. — 2013. — Вип. 36. — С. 112—119.

15. Теория управления. Терминология. Вып. 107. — М.: Наука, 1988. — С. 56.

16. *Шатун В.Т.* Основы менеджменту : Навч. посіб. / В. Т. Шатун; Миколаїв. держ. гуманіт. ун-т ім. П. Могили. — Миколаїв, 2006. — 375 с.

### Reference

1. *Bokovets V.V.* The Improvement of management of modern industrial enterprise / V. V. Bokovets, O.M. Romaniuk // Journal of East European University of Economics and Management. — 2013. — №1 (14) . — P. 167—173.

2. Large Encyclopedic Dictionary / ed. I. Lapynoy. — М.: AST, Astrel', 2005 — 1248 p.

3. *Dem'yanenko S.I.* Management of agricultural enterprises: tutorial. — К.: KNEU, 2005. — 347 p.

4. *Dem'yanenko S.I.* On the issue of modern economic terminology: 8, 2011 // Economy of Ukraine. — P. 90—95.

5. Drucker P. Management Tasks in the XXI century / P. Drucker. — М.: Williams, 2000. — 282 p.

6. *H.V. Yelnykova* Scientific basis of management secondary education in the region / H.V. Yelnykova. — Kharkov: Krok, 1999. — 303 p.

7. *Amazyi O.V.* Place of Business Administration in the management of industrial and economic activity of the enterprise / O.V. Amazyi; Announcer of Zhytomyr State Technological University. Avg. : Economic Science. — 2013. — № 1. — P. 243—245.

8. *Kondratyev A.V.* Philosophy of educational management / A.V. Kondratyev // Facet. — 2014. — № 4. — P. 50—53.

9. Kononov I.V. Approaches to managing enterprise today / I.V. Kononov // Prometheus. — 2013. — № 1. — P. 146—151.

10. *Kredisov A.I.* Management for managers / A.I. Kredisov, E.G. Panchenko, A.I. Kredisov. — К: Knowledge, 1999. — 556 p.

11. *Lend P. E.* Management — Art of management: Secret Experience and almost Management / P. E. Lend; Trans. with the English. — Moscow: INFRA-M, 1995. — 144 p.

12. *Meskon M.* Basics Management / Meskon M., M. Albert, F. Hedouri. — М.: Case, 1995. — 700 p.

13. Modern economic dictionary / B.A. Rayzberh, L. SH. Lozovoesky, E.B. Starodubtseva. — М.: Infra-M, 2008. — 512 p.

14. *Stukalin T.A.* The essence and characteristics of public administration in defense [Text] / T.A. Stukalin // Effectiveness of Public Administration, 2013. t.Pub. 36. 112—119 p.

15. Control Theory. Terminology. Vol. 107. — М.: Science, 1988. — 56.16 p.

16. *Shatyn V.T.* Fundamentals of Management: Training. guidances. / tutorial; V.T. Shatyn; Nikolaev State University for the Humanities after Petro Mohyla. — Nikolaev, 2006. — 375 p.

**Титенко О. А.,**  
аспірант кафедри політичної економії  
обліково-економічних факультетів,  
Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана

## **ІНФОРМАЦІЙНА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ**

**Tytenko O.A.,**  
postgraduate student, Kyiv  
National Economic University  
named after Vadym Hetman

## **INFORMATION ECONOMY IN UKRAINE: MODERN STATE, PROBLEMS AND WAYS OF FURTHER DEVELOPMENT**

**АНОТАЦІЯ.** У статті проведено аналіз сучасного стану інформаційної економіки в Україні, визначено її проблеми та можливості подальшого розвитку. Зроблено висновок, що подолання зазначених у цій статті проблем, разом з підвищенням уваги держави до проблем розвитку інформаційної економіки в країні дозволить позитивно вплинути на основні економічні показники, прискорити темпи соціально-економічного розвитку країни, підвищити продуктивність праці у ряді галузей промисловості, поліпшити якість життя населення завдяки розвитку в країні економіки нового типу – інформаційної економіки.

**КЛЮЧОВІ слова:** інформація, економіка, ринок, розвиток, проблеми, держава.

**ANNOTATION.** This article analyzes the current state of the information economy in Ukraine, its problems and possibilities for further development. It is concluded that overcoming identified in this article problems, along with increased government attention to the problems of development of the information economy in the country will have a positive impact on major economic indicators, to accelerate the pace of socio-economic development of the country, to increase productivity in a number of industries, to improve the quality of life of the population due to the development in the country a new type of economy – the information economy.

**KEYWORDS:** information, economy, market, development, problems, state.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах інформаційні ресурси та інформаційно-телекомунікаційні технології стають найважливішим джерелом зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності економіки.

У зв'язку з цим більшість країн пов'язує подальшу стратегію свого розвитку з переходом до інформаційної економіки. Більш того, на сьогоднішній день процес становлення нової економічної системи носить повсюдний характер. Найбільших успіхів у переході до інформаційної економіки досягли розвинені країни, зокрема, США, країни ЄС і Японія.

Процес становлення інформаційної економіки – це складне комплексне явище, пов'язане із змінами у системі продуктивних сил і суспільних відносин. З одного боку, у сфері інформаційних технологій став дещо знижуватися позитивний ефект від їх використання. З другого боку, у сфері інноваційних досліджень за інформаційно-телекомунікаційними технологіями зберігаються лідируючі позиції. В результаті впливу цих суперечливих тенденцій і пошуку найбільш перспективних варіантів подальшого розвитку країн актуальними стають дослідження у галузі інформаційної економіки.

Особливого значення такі дослідження набувають для України. Останнім часом у країні стали спостерігатися деякі інфраструктурні зміни в бік інформатизації, збільшується рівень комп'ютеризації як домашнього, так і корпоративного секторів, зростає кількість інноваційно активних підприємств. Більш того, наша країна володіє значним інтелектуальним потенціалом. Між тим, частка України у світовому випуску наукомісткої продукції становить всього 0,3 %.

Тому важливою та складною задачею, що стоїть перед економічною теорією, є дослідження процесів переходу до формування нової економічної системи – інформаційної економіки.

**Аналіз попередніх досліджень.** Незважаючи на те, що з наукової точки зору теорія інформаційної економіки стала досліджуватися порівняно недавно (з середини ХХ століття), вона вже має свою історію. Вперше термін «інформаційна економіка» був використаний у 1976 році співробітником Стенфордського центру міждисциплінарних досліджень американським економістом Марком Поратом [11], хоча у більш ранніх роботах [9, 10] йшлося про формування у ХХ ст. економіки нового типу, яка заснована на знаннях, інтелектуальному капіталі та інформатизації соціально-економічних і суспільних процесів.

Становлення теорії інформаційної економіки як інформаційної парадигми почалося ще з 1960-х рр. і набуло подальшого свого розвитку у 1970-90-х рр., зокрема, починаючи з досліджень Ф. Махлупа, М. Пората та появи численних наукових публікацій з цієї проблематики визнаних зарубіжних та вітчизняних економіс-

тів та соціологів Д. Белла, М. Кастельса, Дж. Стігліца, Т. Стоунера, Е. Тоффлера, Ю. Зайцева А. Маслова, Л. Мельника, В. Мунтіяна, В. Савчука, А. Чухно, Л. Федулової та ін. У згаданих роботах тією чи іншою мірою і на різних теоретико-методологічних засадах аналізуються різноманітні аспекти формування та функціонування постіндустріального, інформаційного суспільства та економіки.

Слід зазначити, що незважаючи на досить широку концептуальну базу дослідження інформаційної економіки, багато теоретико-методологічних питань залишаються дискусійними і потребують подальшого уточнення та обґрунтування, зокрема, вимагають уточнення питання, що стосуються сучасного стану інформаційної економіки в Україні, а також перспектив її розвитку в Україні.

Таким чином, метою статті є аналіз стану розвитку інформаційної економіки в Україні, проблем і можливостей її подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Безпрецедентна за масштабами та якісними характеристиками глобальна інфраструктура інформаційних та інформаційно-комунікативних технологій перетворилася на технологічне підґрунтя глобальних трансформацій у повсякденному житті людей та суспільств.

Окрім небачених раніше можливостей для підвищення матеріального добробуту людства, сучасні інформаційні технології (ІТ) спричинили появу та інтенсивне поширення принципово нових моделей економічної інтеграції, комунікації, суспільно-економічної активності, способу життя, освіти тощо.

На початку ХХІ століття інтерес до інформації також багато в чому пов'язаний з формуванням сучасного інформаційного суспільства і, як наслідок, інформаційної економіки, коли інформація чітко стала присутньою у всіх сферах економічного життя, стала розглядатися як найважливіший економічний ресурс.

З цього приводу М. Кастельс зазначає, що економіка нового типу, яка склалася в останні два десятиліття, є з одного боку інформаційною, а з другого – глобальною.

Інформаційною сучасна економіка стає остільки, оскільки продуктивність і конкурентоспроможність факторів чи агентів у цій економіці (будь-то фірма, регіон чи нація) залежать, в першу чергу, від їх здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях. Глобальна – тому що основні види економічної діяльності, такі як виробництво, споживання і циркуляція товарів і послуг, а також їх складові

(капітал, праця, сировина, управління, інформація, технологія, ринки) організуються у глобальному масштабі безпосередньо або з використанням інформаційних мереж, що пов'язує економічних агентів. І нарешті, інформаційна та глобальна – тому що в нових історичних умовах досягнення певного рівня продуктивності та існування конкуренції можливо лише всередині взаємозалежної глобальної мережі [5, с. 81].

Незалежно від існуючих трактувань поняття інформатизації нами виділені такі основні її напрями: розвиток телекомунікацій і засобів зв'язку, розвиток систем комп'ютеризації та програмування, підвищення комп'ютерної грамотності населення країни, розвиток глобальних інформаційних мереж (рис. 1).



Рис. 1. Напрями інформатизації як джерело переходу та розвитку інформаційної технології

Основу інформаційної економіки становлять наукоємні галузі, які виробляють продукцію з високою інтелектуальною ємністю. Інформаційна економіка характеризується підвищенням ролі сектора інформаційних послуг і відповідними змінами у національному господарстві. Саме інформаційний сектор є основою для поступової трансформації традиційних форм господарювання в економічну систему інформаційного типу.

Нова економіка, як зазначає А.А. Чухно, характеризується якісно новою структурою, коли на зміну матеріальному виробництву

ву, яке було основою індустріальної економіки, приходять економіка постіндустріальної епохи, яка пов'язана з таким науково-технологічним рівнем економіки, за якого порівняно незначна частка зайнятих у матеріальному виробництві забезпечує обсяги матеріальної продукції, які задовольняють потреби суспільства і її експорт. Це створює можливості для того, щоб основна маса зайнятих зосередилася у сфері послуг, тобто нематеріальному виробництві (освіта, наука, культура та інші галузі), які безпосередньо служать задоволенню потреб людини, її всебічному розвитку [8].

На думку Л.Є. Довгань та І.П. Малик розбудова інформаційної економіки має здійснюватись перед усім шляхом консолідації інформаційно-технологічних і комунікаційних галузей, що розвиваються бурхливими темпами та сучасних високотехнологічних матеріальних виробництв, які найтіснішим чином пов'язані із процесами інформатизації суспільства [1].

Таким чином, ключовим сектором «нвої» економіки є сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що забезпечує створення, передачу, використання і аналітичну обробку знань та інформації. Телекомунікаційна інфраструктура перетворюється на умову, що визначає рівень конкурентоспроможності продукції і послуг промисловості. ІКТ-сектор перевищив у світі сумарні обсяги нафтової та сталеливарної промисловості.

Це підтверджує і статистика зростання: в останні роки доходи ІТ-компаній на світовому ринку інформаційних технологій зростали у середньому на 8% у рік, при середньому темпі зростання світового ВВП – 3%, що призвело до збільшення частки галузі у структурі ВВП країн світу [6].

Україна не залишилася осторонь цих процесів, за останні роки в країні створені серйозні передумови і умови для формування і розвитку основ інформаційного суспільства та інформаційної економіки:

- сформувався і швидко розвивається вітчизняний ринок інформаційних і комунікаційних технологій, продуктів і послуг;

- сформовано співтовариство компаній і фірм, що ведуть професійну діяльність на ринку ІКТ та обслуговують усі сегменти цього ринку;

- українськими компаніями накопичено певний досвід реального виробництва товарів і послуг, які використовують сучасні ІКТ;

- створено базис для законодавчого та нормативного забезпечення розвитку ІКТ;

— значною мірою комп'ютеризовані багато галузей господарства, зокрема банківська сфера і сфера державного управління;

— у суспільній думці складається розуміння актуальності завдання використання ІКТ у реальному бізнесі, у політиці та управлінні, охороні здоров'я і культурі, в науці і освіті тощо.

Однак обсяг ІТ-ринку України не порівнянний з показниками, які демонструють країни – лідери у цій галузі (табл. 1).

*Таблиця 1*

**ДИНАМІКА ОБСЯГІВ ІТ-РИНКІВ ДЕЯКИХ КРАЇН У 2013—2014 РР.,  
МЛРД. ДОЛ. (СКЛАДЕНО ЗА ДАНИМИ [4, 7])**

Роки	США	Японія	Китай	Німеччина	Україна
2013	470	290,1	240,2	76,1	22,9
2014	490,5	312,7	270,9	79,5	12,23

Якщо ж розглянути внесок суб'єктів ІТ-ринків в структуру ВВП, то можна зробити висновок, що і у цьому аспекті Україна програє розвинутим країнам світу.

*Таблиця 2*

**ВНЕСОК СУБ'ЄКТІВ ІТ-РИНКІВ В СТРУКТУРУ ВВП,  
% (СКЛАДЕНО ЗА ДАНИМИ [2])**

Роки	США	Японія	Китай	Німеччина	Україна
2013	13,3	17,1	10,2	7,1	1,79
2014	14,1	16,9	11,2	9,7	1,24

У структурі українського обсягу послуг послуги інформаційно-телекомунікаційної сфери становили 23%. Із загального обсягу наданих послуг у сфері інформації і телекомунікацій 26,2% – це послуги, надані [3].

У той же час сучасні реалії соціально-економічного і політичного розвитку України негативно впливають на розвиток інформаційної економіки. Аналітики стверджують, що український ІТ-ринок за 2014 рік скоротився удвічі – зниження обсягів за різними напрямками оцінюється від 30 до 50% (табл. 3).

За рівнем продажів 2014 рік для українського ІТ-ринку став одним з найбільш складних за останнє десятиліття. Безліч зовнішніх факторів (економічних, політичних, військових), що не залежать від представників бізнесу, безпосередньо вплинули на стан ринку та економіки в цілому.

**ПОРІВНЯННЯ ПОКАЗНИКІВ ІТ-РИНКУ,  
МЛН. ДОЛ. США (СКЛАДЕНО ЗА ДАНИМИ [4])**

Категорія	2013	2014	Зростання
Обладнання	2290	1223	-47%
Програмне забезпечення	305	192	-37%
ІТ-послуги	320	187	-42%
Захист та зберігання інформації	5,8	8,1	+40%
Всього ІТ	2921	1610	-45%

Крім зазначених вище факторів нами були виділені кілька найбільш важливих груп умов, що сприяють і гальмують розвиток інформаційної економіки в сучасній Україні.

До першої групи умов можуть бути віднесені роль держави у процесі розвитку інформаційного сектору економіки, а також державна політика і стратегії, прийняті в інформаційній галузі. Зазначені умови мають як стимулюючий, так і гальмуючий (владний нігілізм, адміністративні бар'єри, корупція) характер щодо розвитку інформаційної галузі. Відповідно адекватна політика інформатизації має розглядатися як фундаментальна передумова створення в Україні економіки інформаційного типу.

До другої групи слід віднести національні особливості України – географічні, етнічні, ментальні, соціально-демографічні, історико-культурні тощо. Вони мають істотний вплив на формування та розвиток інформаційної економіки в країні, оскільки довгий час Україна була країною, в якій інформаційна складова розглядалася як побічний результат економічної діяльності. Крім того розвиток інформаційної економіки істотно обмежується недосконалою галузевою структурою народного господарства країни, пріоритетним розвитком сировинних виробництв, погіршенням вітчизняної системи освіти і науки, географічними особливостями країни, високим ступенем техніко-технологічної диференціації найважливіших галузей і виробництв, наявністю безлічі адміністративних бар'єрів і т. ін. Відповідно постає завдання активного розповсюдження світового досвіду розбудови інформаційної економіки шляхом створення широкої системи інформаційної освіти, в якій мають набувати досвіду управління

інформаційними процесами державні службовці, менеджери вищої та середньої ланки.

Третю групу утворюють нормативно-правові умови розвитку інформаційної економіки, які в сучасних умовах є, скоріше, перешкодою для формування і розвитку в Україні інформаційної галузі. Сюди слід віднести як державні та регіональні документи – концепції, доктрини, стратегії, сценарії розвитку, так і законодавчі і нормативно-правові акти, що мають відповідний статус і значення.

Четверта група виділена на основі розуміння і трактування більшістю авторів інформації як однієї з найважливіших умов розвитку інформаційної економіки, з чим важко погодитися, оскільки інформація на ринку виступає, передусім, як товар, як благо. Умовою розвитку інформаційної економіки в даному випадку буде виступати не сама інформація, а ступінь її доступності, досконалість інфраструктури і каналів її поширення. А з цим аспектом безпосередньо пов'язане існування п'ятої групи умов.

У п'яту групу умов розвитку інформаційної економіки слід включити інформаційну асиметрію як своєрідний каталізатор процесів, що відбуваються в інформаційному секторі. В силу того, що основним критерієм високого рівня розвитку інформаційної економіки є загальнодоступність інформації та комп'ютерна грамотність населення, подолання цифрової нерівності і розриву між окремими суб'єктами інформаційних відносин стає найбільш важливою проблемою, яка стоїть на шляху української влади.

Таким чином, аналіз процесів становлення інформаційного суспільства дозволяє виділити такі принципи його формування з позицій державної участі.

1. Інформаційну і телекомунікаційну інфраструктуру, як правило, формує приватний сектор і для цієї діяльності характерні високі фінансові ризики. Державі в цьому плані слід створювати необхідні умови для розвитку приватної ініціативи шляхом гарантування інвестицій, податкових пільг, сприяння у кредитуванні і т. ін.

2. Необхідно визначити роль і місце ІТ-технологій в програмах щодо вдосконалення державного будівництва. Загальне підвищення ефективності та дієвості органів державної влади слід будувати на основі широкого використання новітніх ІТ-технологій.

3. Держава, як власник великого масиву інформації, зібраної на кошти платників податків, потребує чітко сформульованої політики щодо умов їх надання як діловим колам, так і населенню.

4. Потрібен контроль за створенням інформаційних систем у державних органах, створення механізму проведення фінансової, соціально-економічної і технологічної експертизи пропонуваніх проектів. Правильна політика держави в цьому питанні дозволить їй виступити каталізатором загального інформаційного розвитку, прикладом для наслідування регіональним адміністраціям.

Кожен з перерахованих вище принципів є і завданням, яке необхідно вирішити при інтеграції країн у глобальне інформаційне суспільство.

Основою шляху інтеграції у глобальне інформаційне суспільство, на нашу думку, має стати розширення і поглиблення інформатизації всіх сфер суспільно-економічного буття, орієнтація суспільної свідомості на особливості діяльності в інформаційному суспільстві, формування ринку інформаційних продуктів і універсальних інформаційних послуг та технологій, навчання різних категорій населення вмінню отримувати і ефективно використовувати інформацію.

**Висновки.** Сучасні показники динаміки економічного розвитку України наочно демонструють той факт, що у країні починає складатися спеціалізований сектор економіки, заснований на виробництві, розповсюдженні, обміні і споживанні інформації. Однак, нині, в цій сфері є низка проблем, які потребують вирішення, що є особливо актуальним в сучасних умовах цивілізаційного розвитку.

В сучасній глобальній економіці ігнорування вимог, які диктуються принципово новою комунікативно – інформаційною ситуацією, що склався у світі, неминуче призведе до втрати нашою країною перспектив увійти у перелік економічно та соціально – розвинутих країн, витисне державу на узбіччя техніко – технологічного, наукового, інтелектуального прогресу, в значній мірі дискредитує ідею всебічного та гармонійного людського розвитку.

Подолання зазначених у цій статті проблем разом з підвищенням уваги держави до проблем розвитку інформаційної економіки в країні дозволить позитивно вплинути на основні економічні показники, прискорити темпи соціально-економічного розвитку країни, підвищити продуктивність праці в ряді галузей промисловості, поліпшити якість життя населення завдяки розвитку в країні економіки нового типу – інформаційної економіки.

## Література

1. Довгань Л.Є. Інституціональні аспекти розвитку інформаційної економіки [Електронний ресурс] / Л.Є. Довгань, І.П. Малик // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. — № 10. — С. 3—9.
2. Доля ІТ в ВВП України в прошлом году составила 1,24% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/ru/news/1318416-chastka-it-u-vvp-ukrayini-torik-sklala-1-24>
3. Доходы от предоставления услуг в сфере информации телекоммуникаций за январь – декабрь 2014 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dstszi.kmu.gov.ua/dstszi/control/ru/publish/article;-jsessionid=83DE5B9F97ED397726A4E89E3FBF95CF.app1?art\\_id=121067&cat\\_id=119127](http://dstszi.kmu.gov.ua/dstszi/control/ru/publish/article;-jsessionid=83DE5B9F97ED397726A4E89E3FBF95CF.app1?art_id=121067&cat_id=119127)
4. ИТ-рынок: итоги 2014 года, прогнозы на 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itvesti.com.ua/analitica/blesk-i-nishcheta-otechestvennogo-it-rynka-itogi-2014-goda-prognozy-na-2015>
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана; Гос. ун-т. Высш. шк. экономики. – М., 2000. – 606 с.
6. Литвин А. Є. Тенденції розвитку світового ринку інформаційних технологій [Електронний ресурс] / А. Є. Литвин // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Вип. 2. – С. 132–137. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/4299/стр.132.pdf?sequence=1>
7. Національний інформаційний простір України: проблеми формування та державного регулювання: Аналітична доповідь [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1472/>
8. Чухно А. А. Поєднання індустріального ринкового та інформаційного постіндустріального типів розвитку: теорія і практика / А. А. Чухно //зб. наук. праць. – Спец. вип. Методологічні проблеми сучасної політичної економії / Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана; відп. ред. О. О. Беляєв. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 40–52.
9. Hoso Asahi. Joho sangyo ron. Information Industry Theory: Dawn of the Coming Era of the Ectodermal Industry / Hoso Asahi, Umesao Tadao. – Tokyo.: VP, 1963. – 156 p.
10. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – NJ.: Princeton, 1962.
11. Porat M.U. The information economy: Definition and Measurement. – Washington DC: Unated States Department of Commerce, 1977.

## Reference

1. *Dovhan L., Malyk I.* (2013). Institutional Aspects Of Information Economy Development. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/-eventukpi\\_2013\\_10\\_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/-eventukpi_2013_10_3.pdf). [in Ukrainian]
2. The share of IT in GDP in Ukraine in the past year was 1.24%. Retrieved from <http://www.unn.com.ua/ru/news /1318416-chastka-it-u-vvp-ukrayini-torik-sklala-1-24>. [in Russian]
3. Revenues from the provision of services in the field of telecommunications data for January — December 2014. Retrieved from [http://dstszi.kmu.gov.ua/dstszi/control/ru/publish/article;jsessionid=83DE5B9F97ED397726A4E89E3FBF95CF.app1?art\\_id=121067&cat\\_id=119127](http://dstszi.kmu.gov.ua/dstszi/control/ru/publish/article;jsessionid=83DE5B9F97ED397726A4E89E3FBF95CF.app1?art_id=121067&cat_id=119127). [in Russian]
4. IT market: results of 2014, forecasts for 2015. Retrieved from <http://itvesti.com.ua/analitica/blesk-i-nishcheta-otechestvennogo -it-rynka-itogi-2014-goda-prognozy-na-2015>. [in Russian]
5. *Castells M.* (1996-1998). The Information Age: Economy, Society and Culture. UK, Oxford: Blackwell Publishers. Russian translation ed. by O. Shkaratan. Moscow: GU-VshE, 2000. [in Russian]
6. *Lytvyn A.* (2011). Development trends of the world it-market. Retrieved from <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/4299/crp.132.-pdf?sequence=1>. [in Ukrainian]
7. National information space of Ukraine: problems of formation and state regulation: Analytical Report. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/1472/>. [in Ukrainian]
8. *Chukhno A.* (2011). Combining the industrial market and information post-industrial types of development: theory and practice. Ukraine, K: KNEU. [in Ukrainian]
9. *Hoso Asahi, Umesao Tadao.* (1963). *Joho sangyo ron.* Information Industry Theory: Dawn of the Coming Era of the Ectodermal Industry. Tokyo.: VP.
10. *Machlup F.* (1962). The Production and Distribution of Knowledge in the United States. NJ.: Princeton.
11. *Porat M.U.* (1977). The information economy: Definition and Measurement. – Washington DC: Unated States Department of Commerce.

# МАРКЕТИНГ

УДК 339.9

**Євдоченко О. О.,**

канд. екон. наук, доцент кафедри  
міжнародної торгівлі ДВНЗ «Київський  
національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»

## СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

**Yevdochenko Olena,**

PhD in Economics, Associate  
professor at the International Trade  
Department Kyiv National Economic  
University named after Vadym Hetman

## THE MODERN CONCEPT OF GLOBAL MARKETING

**АНОТАЦІЯ.** Стаття присвячена актуальним питанням формування та розвитку концепції глобального маркетингу. На основі узагальнення теоретичних підходів визначено поняття глобального маркетингу та глобальної маркетингової стратегії, охарактеризовано фактори та умови формування і використання останньої.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** Глобальний маркетинг, маркетингова концепція, концепція глобального маркетингу.

**ANNOTATION.** The article focuses on the issues of the global marketing concept creation and development. Based on the generalization of theoretical approaches it is defined the essence of the global marketing and global marketing strategy, and it is characterized the factors and conditions for the creation and using of it.

**KEYWORDS:** Global marketing, marketing concept, the concept of global marketing.

*Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.* Останнім часом поняття глобального маркетингу використовується набагато частіше в наукових і ділових колах, ніж категорія «міжнародний маркетинг». І це пов'язано не тільки з постійним підсиленням проявів процесів глобалізації, а й із поступовим усвідомленням топ-менеджменту більшості міжнародних компаній необхідності використовувати глобальний підхід до ведення бізнесу.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Еволюцію маркетингової концепції науковці та фахівці досліджували в різні часи та пропонували власні періодизації та визначення основних категорій. Добре відомі класичні маркетингові праці таких дослідників, як Ф. Котлер, І. Ансофф, Дж. Еванс, Б. Берман, П. Дракер, Дж. Ховард, Дж. Шет, С. Леві, Е. Райс, Дж. Траут, та пізніші наукові здобутки Г. Багієва, В. Черенкова, Т. Циганкової. В цих роботах пропонується глибока та детальна періодизація етапів розвитку маркетингової теорії і визначаються основні характеристики кожного.

Починаючи з 1902 року — загальноприйнятої точки початку періодизації етапів розвитку маркетингу (впровадження в навчальний процес курсу «Маркетинг» в університетах США) — в розвитку маркетингової концепції можна виділити ряд етапів і підетапів, які характеризуються появою нових категорій, концепцій, маркетингових інструментів, факторів, видів і парадигм.

Одним з таких якісно нових етапів розвитку маркетингової концепції став період 80-х років, коли посилювалися процеси інтернаціоналізації та глобалізації діяльності компаній. Саме на цьому етапі з'являється поняття «глобального маркетингу», яке було сформульовано Теодором Левінгом у праці «Глобалізація ринків» у 1983 році. Використовуючи концепцію глобального маркетингу, компанія розглядає весь світ як єдиний ринок, при цьому враховуються і, по можливості, нівелюються культурні та інші національні особливості різних країн. Глобальна маркетингова стратегія розробляється на основі подібності маркетингових параметрів різних ринків. У такому випадку можлива стандартизація комплексу маркетингу, спрощення реалізації маркетингових завдань і значне скорочення витрат [1].

Проте постійні трансформації міжнародного бізнес-середовища під впливом факторів економічної турбулентності зумовлюють і визначають нові особливості сучасної концепції глобального маркетингу.

*Формулювання цілей статті.* Метою даної статті є узагальнення визначення поняття «глобального маркетингу» та виокремлення основних характеристик сучасної концепції глобального маркетингу.

*Виклад основного матеріалу.* Сучасна концепція визначає глобальну маркетингову діяльність як маркетингову діяльність найбільших фірм і транснаціональних корпорацій у світовому масштабі і яка включає стратегії розвитку та формування ринків

збуту незалежно від національних кордонів і територій згідно стандартизованим маркетинговим програмам [2].

Зарубіжні фахівці часто визначають глобальну маркетингову діяльність за сукупністю критеріїв:

— компанії стандартизують свої маркетингові програми, тим самим нівелюючи певні особливості національних ринків, проте посилюючи можливості ефективно співпрацювати з глобальним споживачем, достатньо ефективно задовольняючи його потреби;

— компанії виключають питання неефективності витрат, оскільки має місце економія на масштабах виробництва;

— практика глобальної інтеграції: має місце глобальна інтеграція операцій та процесів компанії, тобто вона має можливості обміну ресурсами різних ринків для забезпечення власної конкурентоспроможності.

Проте аналізуючи глобальні перспективи, науковці зазначають, що стандартизація маркетингових програм не обов'язково означає однаковість маркетингових зусиль, дій і стратегій на всіх ринках. Компанії повинні будуть змінювати маркетингові стратегії покрайновою чи в розрізі окремих регіонів. Але навіть за таких умов залишатимуться певні складові стратегії, які компанія матиме змогу стандартизувати [3—7].

У порівнянні з мультирегіональним підходом глобальний маркетинговий підхід має кілька основних відмінностей:

- глобальний підхід спрямований на виявлення схожих рис різних ринків, тоді як при мультирегіональному підході спільні риси до уваги не приймаються;

- глобальний підхід передбачає активний пошук однорідності товарів, іміджу та рекламних звернень, у той час як при мультирегіональному увага акцентується на унікальних особливостях для кожного ринку;

- при глобальному підході маркетологи мають дати відповідь на питання: чи відповідає товар потребам світового ринку і чи потрібен він даному ринку? Мультирегіональний підхід передбачає локальну автономію.

При використанні глобального маркетингового підходу, як правило, має місце більш централізоване прийняття рішень. У той же час, приймаючи рішення про інтернаціоналізацію діяльності глобальна компанія повинна, розцінюючи весь світ як єдиний ринок, «мислити глобально у стратегічному маркетингу та діяти локально в своєму операційному маркетингу» [8]. Тобто, глобальна маркетингова діяльність являє собою двоетапний процес: на першому етапі потрібне глобальне мислення — пошук

транснаціональних сегментів споживачів на масштабному, з точки зору географії, ринку, причому ці сегменти можуть бути як зазвичай малі. У регіональному або міжнародному масштабі вони можуть являти собою ринок, достатній для забезпечення ефекту масштабу. В даному випадку глобальний підхід до розробки маркетингових програм стосується здебільшого концепції товару і не є обов'язковим при використанні інших складових маркетингового комплексу, оскільки вони відповідають локальним особливостям ринків. Таким чином, процес стандартизації інших складових маркетингового комплексу — комунікацій, ціни та каналів розподілу товарів — є другим етапом глобальної маркетингової діяльності [9].

Основними факторами і умовами формування глобальної маркетингової діяльності компанії сьогодні вважають:

— ринкові фактори (гомогенізація споживчих переваг, формування глобального споживача, глобалізація каналів руху товарів і комунікацій);

— вартісні фактори (скорочення витрат при виробництві стандартизованого товару / на розробку і реалізацію стандартної маркетингової програми, впровадження технологічних новинок у виробництво, ефективне використання ресурсів, логістики);

— умови зовнішнього середовища (глобальні процеси світової економіки, міждержавна і державна політики, активна позиція міжнародних організацій, глобалізація культури, в першу чергу культури споживання);

— конкурентні умови (глобалізація і постійне загострення конкуренції);

— фактори міжнародного маркетинг-менеджменту (інтенсивний розвиток активного менеджменту та впровадження новітніх технологій міжнародного маркетингу) [10].

Глобальна маркетингова стратегія (стратегія стандартизації) — єдина глобальна стратегія, яка застосовується компанією на всіх зарубіжних ринках.

Дана стратегія спирається на положення про поступове зближення світових потреб по мірі розвитку технологій, транспорту, зв'язку; про готовність споживачів купувати якісний товар за нижчою ціною, у певній мірі відмовляючись від своїх особливих індивідуальних запитів; про можливість значно знизити собівартість продукту [11].

Первинним у даній стратегії є стандартизація продукту (товару) або виділення його універсальних характеристик. Розрізняють два види стандартизованих товарів:

— *товари природньої універсальності* (глобальної природи), стандартизація яких відбувається без виробничої участі людини (сировина, паливо, енергоносії). При стандартизації маркетингового комплексу для таких товарів увага акцентується на стандартизації ціни, каналів розподілу та просування, оскільки товар стандартизований природньо і вже має конкретні споживчі властивості;

— *товари і послуги, що є результатом виробничої діяльності людини*, які підлягають стандартизації і однаковою мірою задовольняють запити покупців у різних країнах (високотехнологічні товари, продукти харчування, ювелірні вироби, автомобілі). У даному випадку при розробці маркетингової програми стандартизуються всі елементи маркетингового комплексу [12].

У той же час слід зазначити, що не всі продукти можуть бути стандартизовані, оскільки є ринки, де споживання продукції значною мірою визначається локальною культурою і національними особливостями; не всім галузям властивий ефект масштабу, а також нерівномірність розподілу доходів визначає обмеженість можливостей для частини населення країн світу користуватися рядом продуктів (вартісна техніка, предмети розкоші).

Сьогодні галузями, що виробляють найбільш «глобальний» продукт, є фармацевтична, автомобільна, телекомунікаційна та інформаційна, технологічні галузі. Так, за даними американських досліджень 500 міжнародних компаній-лідерів реалізують 80 % усієї продукції електроніки і хімії, 95 % фармацевтики, 76 % продукції машинобудування [13].

У той же час виділяють ряд обмежень використання глобальної маркетингової стратегії. Так, при розробці стандартизованих торгових марок величезну роль відіграють культурні та споживчі стереотипи, мовні особливості, правила і технічні норми, доступність засобів масової інформації в регіонах і локальні переваги щодо способів просування товарів, організаційна структура та ділова культура. Також є небезпека глобальності можливих помилок (передчасний вихід на зарубіжний ринок, необґрунтоване розширення ринку, невдала рекламна кампанія), втрати певної частини покупців через стандартизації та уніфікації продукту, при цьому нехтуючи певними запитами і потребами, тобто «Втрата гнучкості та зниження швидкості реакції» на зміни вимог ринку «з його різноманіттям відтінків запитів і переваг» [10].

У сучасних умовах турбулентного розвитку міжнародного бізнес-середовища багато дослідників збільшили смислове навантаження на категорію «глобальний маркетинг». Так, в Оксфорд-

ському глосарії маркетингової термінології «глобальний маркетинг» розглядається як маркетинг в глобальному масштабі або отримання комерційних переваг з глобальних операційних відмінностей, подібностей і можливостей з метою досягнення глобальних цілей [14]. Російські маркетингологи дають таке визначення глобальному маркетингу: «стратегія бізнесу, яка розглядає наднаціональні сегменти в якості нових ринкових можливостей для компаній» [15]; «Стратегія бізнесу, що сприяє продажу та просування торговельної марки в усьому світі з дотриманням єдиної маркетингової політики» [1].

Очевидно, що багато дослідників схильні вважати, що глобальний маркетинг — це більше, ніж просто організація продажів товару на міжнародних ринках. У більшості випадків він включає в себе весь процес планування, виробництва, розміщення та просування продукції компанії на світовому ринку. Раніше тільки великі компанії, які мають представництва в зарубіжних країнах, могли забезпечити продажі на міжнародному рівні; але з розширенням мережі Інтернет навіть невеликі компанії можуть залучити клієнтів з різних частин глобального ринку.

Глобальний маркетинговий підхід сьогодні особливо важливий для компаній — виробників товарів, які мають універсальні характеристики, наприклад продукти харчування, ювелірні вироби або автомобілі. Але, в той же час, компанія, яка виробляє навіть дерев'яні іграшки, може знайти нішеві ринки в різних куточках світу [11], тобто такі споживачі розподілені по всій географічній протяжності ринку. І навіть незважаючи на те, що ринкові сегменти можуть бути дуже вузькими локально, їх розмір у міжнародному масштабі може виявитися значним, тобто забезпечити економію на масштабі [1].

*Висновки.* Розробка глобальної маркетингової стратегії вимагає від маркетингологів розуміння не лише маркетингової інформації, але й глобальних фінансових операцій, глобального управління людським капіталом і розподілу ресурсів, технологічного розвитку, глобальної бізнес-логіки, галузевої і глобальної конкурентоспроможності, міжнародної торгівлі, діяльності спільних підприємств, іноземного інвестування та глобального управління ризиками, державного та міждержавного регулювання, впливу міжнародних організацій. Саме тому в сучасних умовах глобальний маркетинг не є відокремленою сферою, а є складовою загального управління бізнесом з метою забезпечення товарами, рішеннями та послугами споживачів на глобальному ринку.

## Література

1. Глобальный маркетинг [Электронный ресурс] / Записки маркетолога. — Режим доступа: [www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/marketing\\_terms\\_g/global\\_marketing/](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_g/global_marketing/)
2. Глобальный маркетинг [Электронный ресурс] / Большая энциклопедия нефти и газа. — Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru/id133715p1.html>
3. *Kotabe M., Helsen K.* Global Marketing Management Wiley, 2010. — 750 p. — 5th ed.pg 18
4. *John J. Wild Kenneth L. Wild.* International Business: The Challenges of Globalization. J. Wild and K. Wild. Prentice Hall: Paper, 2014. — 480 p. — P. 28.
5. Definition of Marketing [Electronic resource]: The American Marketing Association. — Access mode: <http://www.marketingpower.com/AboutAMA/Pages/DefinitionofMarketing.aspx>
6. Philip R. Cateora, Mary C. Gilly, John I. Graham. International Marketing: 14th Edition. — NY: McGraw-Hill, 2009. — 711 p. — P. 9.
7. Introduction To Global Marketing [Electronic resource]: global agricultural marketing management / FAO Corporate document repository. — Access mode: <http://www.fao.org/docrep/W5973E/w5973e02.htm>
8. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: [монографія] / О.Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
9. Концепция глобального маркетинга [Электронный ресурс] / Профессиональный хостинг — Режим доступа: <http://www.jetradio.ru/kontseptsiya-globalnogo-marketinga.html>
10. Глобальный маркетинг [Электронный ресурс]: уроки, лекции, задачи. — Режим доступа: [http://adload.ru/page/mark2\\_74.htm](http://adload.ru/page/mark2_74.htm)
11. Global Marketing [Electronic resource]: educational options in the creative field of marketing / Marketing-Schools.org. — Access mode: <http://www.marketing-schools.org/types-ofmarketing/global-marketing.html>
12. Маркетинг каскадного типа [Электронный ресурс]: маркетинг каскадного, глобального, транснационального типа / Библиофонд. Электронная библиотека. — Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=45015>
13. *Покровская Н.Н.* Глобальный маркетинг / журнал Личность и культура // Н.Н. Покровская. — 2000. — № 5/6. — С. 45—46.
14. Global Marketing [Electronic resource]: Glossary of Marketing Terms / Oxford University Press. — Access mode: <http://www.oup.com/uk/booksites/content/0199267529/student/glossary.htm#>
15. Глобальный маркетинг [Электронный ресурс]: словарь основных маркетинговых терминов и понятий / Д.А. Шевченко. — Режим доступа: <http://www.glossostav.ru/word/685/>

## References

1. Global Marketing [Electronic resource] / Zapysky marketologa. — Access mode: [www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/marketing\\_terms\\_g-global\\_marketing/](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_g-global_marketing/)
2. Global Marketing [Electronic resource] / Great Encyclopedia of oil and gas. — Access mode: <http://www.ngpedia.ru/id133715p1.html>
3. *Kotabe M., Helsen K.* Global Marketing Management Wiley, 2010. — 750 p. — 5th ed.pg 18
4. John J. Wild Kenneth L. Wild. International Business: The Challenges of Globalization. J. Wild and K. Wild. Prentice Hall: Paper, 2014. — 480 p. — P. 28.
5. Definition of Marketing [Electronic resource]: The American Marketing Association. — Access mode: <http://www.marketingpower.com/-AboutAMA/Pages/DefinitionofMarketing.aspx>
6. *Philip R. Cateora, Mary C. Gilly, John I. Graham.* International Marketing: 14th Edition. — NY: McGraw-Hill, 2009. — 711 pp. — P. 9.
7. Introduction To Global Marketing [Electronic resource]: global agricultural marketing management / FAO Corporate document repository. — Access mode: <http://www.fao.org/docrep/W5973E/w5973e02.htm>
8. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: [monograph] / O.G. Bilorus, D.G. Lukyanenko et al.— K.: KNEU, 2001. — 538 c.
9. Concept of global marketing [Electronic resource] / Professionalniy hosting — Access mode: <http://www.jetradio.ru/kontseptsiya-globalnogo-marketinga.html>
10. Global Marketing [Electronic resource]: lessons, lectures, problem. — Access mode: [http://adload.ru/page/mark2\\_74.htm](http://adload.ru/page/mark2_74.htm)
11. Global Marketing [Electronic resource]: educational options in the creative field of marketing / Marketing-Schools.org. — Access mode: <http://www.marketing-schools.org/types-ofmarketing/global-marketing.html>
12. Marketing cascade type [Электронный ресурс]: Marketing cascade, global, transnational type / Bibliofond. E-library. — Access mode: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=45015>
13. *Pokrovskaya, N.N.* Global Marketing / N.N. Pokrovskaya // Journal of Personality and Culture. — 2000. — № 5/6. — P. 45—46.
14. Global Marketing [Electronic resource]: Glossary of Marketing Terms / Oxford University Press. — Access mode: <http://www.oup.com/uk/booksites/content/0199267529/student/glossary.htm#>
15. Global Marketing [Electronic resource]: glossary of key terms and concepts of marketing / D.A. Shevchenko. — Access mode: <http://www.-glossostav.ru/word/685/>

# ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 338.43(4):339.923:061.1ЄС

**Кулішова В.І.**,  
здобувач, ДВНЗ «Київський національний  
економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»

## АДАПТАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ ДО ВИМОГ ЄС: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

**Kulishova V.**,  
candidate for PhD, Kyiv  
National Economic University  
named after Vadym Hetman

### THE ADAPTATION OF AGRICULTURAL SECTOR IN CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES TO EU REQUIREMENTS: LESSONS FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено економічні перетворення в аграрному секторі країн ЦЄ в процесі їх адаптації до функціонування в євроінтеграційному середовищі. Обґрунтовано рекомендації, спрямовані на покращення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору на ринку ЄС.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: спільна аграрна політика, євроінтеграція, аграрний сектор, реформи, адаптація, сільські території, країни Центральної та Східної Європи.

ANNOTATION. The article presents the research of economic reforms in the agricultural sector of Central and Eastern European Countries in the course of their adaptation to the functioning in European integration environment. It was based recommendations for improving the competitiveness of domestic agricultural sector in the EU market.

KEYWORDS: Common Agricultural Policy, EU integration, agricultural sector, reforms, adaptation, rural areas, Central and Eastern European Countries.

*Постановка проблеми.* У процесі тривалої ідентифікації європейський вектор став ключовим для зовнішньої політики України і визначив проведення масштабних політичних і економічних перетворень і реформ. На особливу увагу в цьому контексті заслуговує сільське господарство, яке здатне суттєво покращити конкурентні позиції України у світовій економічній ієрархії. У той же час, трансформаційні перетворення в аграрному секторі потребують

врахування досвіду інших країн, зокрема ЦСЄ. Аналіз цих процесів дасть змогу обґрунтувати рекомендації щодо адаптації вітчизняного аграрного сектору до умов та вимог ЄС.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Теоретичні та практичні підходи до розбудови аграрного сектору України знаходяться в полі зору багатьох провідних учених. На особливу увагу заслуговують праці О. Бородіної, В. Власова, Ю. Губені, Т. Зінчук, С. Зорі, А. Кандиби, С. Кваші, Л. Молдован, П. Саблука, Б. Пасхавера, О. Шубравської та інших авторів.

У той же час, незважаючи на численні наукові дослідження, існуючі гострі протиріччя вимагають пошуку нових і досконаліших підходів до стратегії розвитку аграрного сектору, в тому числі — з врахуванням досвіду країн ЦСЄ.

*Метою статті є* дослідження особливостей процесу адаптації аграрного сектору економік країн ЦСЄ до єдиних правил і норм Спільної аграрної політики ЄС і формування ключових рекомендацій та орієнтирів для України.

*Виклад основного матеріалу.* Розпад соціалістичної системи гостро поставив перед країнами ЦСЄ питання щодо вибору напрямку економічного розвитку. Саме з 1990 року розпочався процес їх інтеграції до ЄС і формування нового агропродовольчого регіону.

Системну трансформацію економік країн ЦСЄ можна представити у вигляді чотирьох загальних напрямків (рис. 1).

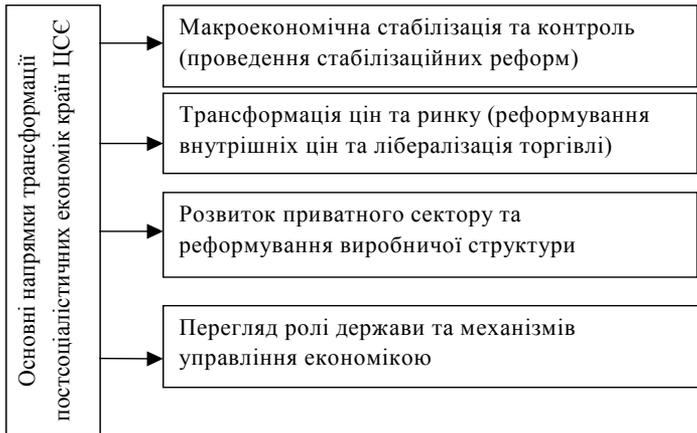


Рис. 1. Основні напрямки трансформації постсоціалістичних економік країн ЦСЄ

*Джерело: систематизовано автором за [7]*

У той же час реформи в аграрному секторі країн ЦСЄ були зорієнтовані на європейську модель сільського господарства з переважанням приватного землекористування та добровільної кооперації.

Початковий етап реформувань в аграрному секторі країн ЦСЄ характеризувався значним економічним спадом. Структура національної економіки більшості країн ЦСЄ характеризувалася на початку 90-х років високою часткою сільського господарства у ВВП і високим рівнем зайнятості у галузі (табл. 1).

Таблиця 1

**ЧАСТКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА У ВВП У КРАЇНАХ ЦСЄ, %**

Країна	Роки								
	1990	1999	2001	2003	2006	2008	2010	2012*	2013*
Болгарія	17	15	12	10	7	7	5	6	6
Чехія		4	3	3	2	2	2	2	2
Естонія		4	5	4	3	3	3	4	4
Угорщина	15	6	5	4	4	4	4	4	5
Латвія	22	4	5	4	4	3	4	4	3
Литва	27	7	6	5	4	4	4	4	3
Польща	8	5	5	4	4	4	4	4	4
Румунія	24	15	15	13	9	7	6	6	6
Словаччина	7	5	5	5	4	4	4	4	5
Словенія	6	3	3	2	2	3	2	3	3

*Джерело: складено автором за [8]*

*\* Прогнозні дані*

Разом із скороченням частки сільськогосподарського виробництва у ВВП відповідно відбувалося і зменшення питомої ваги зайнятих в аграрному секторі країн ЦСЄ. Якщо на початку 90-х років цей показник становив близько 20 % від загальної кількості зайнятого населення, а в деяких країнах і перевищував це значення, то до 2004 року його значення не перевищувало 13 % [8]. Окрім того, суттєво впав індекс виробництва продовольства. Так, до 2012 року жодна країна, окрім Польщі та Литви, не змогла повернутися до показників 1993 року.

Початковий етап аграрних реформувань супроводжувався також зниженням ефективності сільськогосподарського виробниц-

тва. Проте вже з 1996 року країни почали демонструвати зростання продуктивності сільського господарства, яке стало сигналом до початку відродження у галузі та зберігалося до 2012 року (табл. 2).

Таблиця 2

**ПРОДУКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА  
(ВИПУСК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СЕКТОРА  
НА 1 ПРАЦІВНИКА В ПОСТІЙНИХ ЦІНАХ 2005 Р. У ДОЛ. США)**

Країна	Роки							
	1990	1993	1996	1999	2004	2008	2010	2012
Болгарія	5,515	4,646	4,881	9,460	12,253	13,962	13,573	16,101
Чехія	—	4,828	5,099	5,583	7,526	6,852	6,712	6,680
Естонія	—	-	3,562	5,221	6,347	7,758	7,148	9,771
Угорщина	4,884	4,033	5,035	5,669	10,462	12,895	9,964	—
Латвія	—	2,345	2,639	2,946	4,121	4,945	5,467	—
Литва	—	-	4,160	4,262	6,637	8,632	9,369	—
Польща	—	2,414	2,534	2,844	3,587	3,628	4,111	—
Румунія	3,825	3,577	4,155	4,454	8,000	9,006	9,289	9,117
Словаччина	—	5,025	5,428	5,911	9,219	14,474	12,735	—
Словенія	—	21,770	29,253	39,574	65,753	97,276	112,484	—

*Джерело: складено автором за [8]*

Загальний спад у сільськогосподарській галузі країн ЦСЄ на початковому етапі тісно пов'язаний з розпадом існуючих інституцій, переходом економік до ринкових механізмів, значним послабленням зовнішньоекономічних зв'язків. Серед основних проблем аграрного сектору країн ЦСЄ на початковому етапі реформ слід також виділити: зниження рівня державної підтримки; погіршення умов торгівлі; диспаритет між цінами на сільськогосподарську продукцію та матеріальні ресурси; зниження внутрішнього та зовнішнього попиту; повільні темпи приватизації; неефективний ринковий механізм [2; 5].

Із середини 90-х років розпочався процес певного поживлення в аграрному секторі країн ЦСЄ, підвищення продуктивності сільського господарства. Значно пришвидшилися процеси приватизації, про що свідчить значне зростання частки земель сільськогосподарського призначення у приватній власності. Так, порів-

няно з 1990 р., у 2000 р. частка земель у приватній власності у Польщі зросла з 77 % до 92 %, у Чехії — з 5 % до 26 %, у Литві — з 9 % до 94 % [2, с. 77].

Зазначимо, що темпи поживавлення виробництва з середини 90-х років відрізнялися в кожній країні ЦСЄ. Основною причиною такого стану речей був різний підхід до політики реформ, але досить часто швидкий темп реформ був запорукою їх успіху.

З метою прискорення економічних перетворень у сільському господарстві Європейською комісією було прийнято рішення про надання цільової фінансової допомоги країнам — кандидатам у члени ЄС у рамках п'ятої хвилі розширення на 2000—2006 рр. [2, с. 79]. Фінансова та технічна допомога надавалась у рамках різних програм (табл. 3).

Таблиця 3

**ПРОГРАМИ НАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ТЕХНІЧНОЇ ДОПОМОГИ ДЛЯ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА КРАЇН-КАНДИДАТІВ У ЧЛЕНИ ЄС**

<b>Програма</b>	<b>PHARE</b> (Poland — Hungary Assistance for the Reconstruction of the Economy)	<b>SAPARD</b> (The Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development)	<b>ISPA</b> (Instrument for Structural Policies for Pre-accession)
Бюджет на рік, млн євро	1560	520	1040
Напрямки впровадження	— надання допомоги урядам країн-кандидатів в освоєнні <i>acquis communautaire</i> ; — мобілізація державних і приватних інвестицій з метою забезпечення стандартів у сфері охорони навколишнього середовища, умов праці, якості продукції, тощо	— структурні перебудови в аграрному секторі країн-вступників і запровадження тієї частини правового доробку Спільноти, який стосується його спільної аграрної політики	— модернізація та розвиток транспортної інфраструктури та охорона довкілля країн-вступників

*Джерело: систематизовано автором за [2]*

Обсяги фінансування за цими програмами щороку склали понад 3 млрд євро, які розподілялись між країнами-кандидатами

за критерієм чисельності населення. Найбільшу частку фінансування отримували Польща, Угорщина, Литва, Чехія.

Отже, до 2004 року на момент приєднання до ЄС країни ЦСЄ завершили процес трансформації своїх економік до функціонування в ринковому середовищі, змогли певною мірою подолати загальний масштабний економічний спад і зорієнтуватися на європейську модель організації та регулювання. 1 травня 2004 року відбулося приєднання восьми країн ЦСЄ до ЄС, а в 2007 році до них приєдналися також Болгарія та Румунія. Для аграрного сектору країн ЦСЄ це означало початок введення всіх норм, правил і вимог Спільної аграрної політики ЄС (САП) (табл. 4).

Таблиця 4

**ПРИНЦИПИ ТА ЦІЛІ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС**

<b>Спільна аграрна політика (САП)</b>	
<b>Базові принципи</b> (відповідно до Римських договорів)	<b>Основні цілі</b>
Вільна торгівля за однаковими цінами між країнами-учасниками договору	Підвищення продуктивності сільського господарства шляхом сприяння технічному прогресові, забезпечення раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва та оптимального використання виробничих факторів
Надання переваг продукції, що вироблена в країнах учасниках, у порівнянні з імпортною	Забезпечення належного рівня життя сільськогосподарського співтовариства
Спільна фінансова відповідальність за ринкову та цінову політику Європейського Співтовариства	Стабілізація ринків
	Забезпечення доступності постачання

*Джерело: систематизовано автором за [2; 4]*

Протягом свого існування САП зазнавала багатьох змін, і на сьогоднішній день можна виокремити два основних напрямки функціонування САП:

1) стабілізація ринку і доходів фермерських господарств (Pillar I);

2) заходи щодо модернізації виробництва з метою підвищення його конкурентоспроможності та облаштування сільських територій (Pillar II) [1].

Щорічно питома вага витрат на САП у загальних видатках бюджету ЄС становить близько 40 % (табл. 5).

Таблиця 5

**БЮДЖЕТ САП НА 2007—2013 РР., МЛРД ЄВРО ЗА ЦІНАМИ 2004 РОКУ**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство (Pillar I)	43,5	43,7	43,3	43,0	42,7	42,5	42,3
Розвиток сільської місцевості (Pillar II)	13,7	14,2	14,7	14,9	15,1	15,3	15,5
Всього	57,2	57,9	58,0	57,9	57,8	57,8	57,8
Питома вага в загальних видатках бюджету ЄС, %	42,8	41,7	40,5	39,5	38,5	37,5	36,5

Джерело: [1]

Основні витрати спрямовуються на модернізацію виробництва, облаштування агроландшафтів та охорону навколишнього середовища.

Адаптація аграрного сектору країн ЦСЄ до функціонування в євроінтеграційному середовищі відбувалася саме в умовах певних структурних зрушень і концептуальних змін у напрямках діяльності САП ЄС.

Основною проблемою, з якою зіткнулися країни ЦСЄ, стало зростання цін на сільськогосподарську продукцію, їх конкурентна слабкість порівняно з виробниками інших країн ЄС. Виходячи з цього, частина аграрних підприємств вимушена була припинити свою діяльність.

*Висновки.* Сьогодні аграрна політика країн ЦСЄ є складовою частиною економічної системи країн ЄС з чітким інституційним механізмом функціонування.

Дослідивши процеси трансформації та реформування в країнах ЦСЄ на шляху підготовки до функціонування в євроінтеграційному середовищі, можна зробити наступні висновки та сформулювати певні рекомендації щодо адаптації аграрного сектору України:

1. Основною умовою створення сприятливого середовища для функціонування та розвитку сільськогосподарського сектору

є проведення загальноекономічних та інституційних реформ. У цьому контексті особливо важливою стає необхідність поєднання ринкового механізму з державним регулюванням.

2. Одним з найвагоміших чинників, що стимулює розвиток аграрного сектору країни, є проведення земельної реформи, спрямованої на визначення природи права на землю та окреслення прав індивідуального власника. В Україні досі не реалізована дійова національна модель обігу земель сільськогосподарського призначення, що створює значні перешкоди для розвитку аграрного сектору.

3. Окремо постає питання посилення конкурентних позицій національних сільськогосподарських виробників на внутрішньому та зовнішньому ринках. Ключовим напрямком стає гармонізація національних стандартів до вимог ЄС та адаптація виробництва до нових умов.

4. Розробка ефективної сільськогосподарської політики України потребує також врахування концептуальних змін, які відбуваються в сучасній Спільній аграрній політиці ЄС і спрямовані на пріоритетність розвитку сільських територій. За умови проведення трансформацій, спрямованих на створення якісного життєвого середовища, екологічний добробут і безпеку продуктів харчування, стане можливим розвиток сільського господарства в Україні.

5. Уникнення або відтягування Україною проведення основних реформ значно гальмуватиме розвиток аграрного сектору та економіки загалом. Слід відзначити, що не зважаючи на складні передумови, ті країни ЦСЄ, які проводили реформи швидше та радикальніше, змогли досягти кращих результатів і поліпшити стан своїх економік раніше.

### **Література**

1. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку: монографія / [Б.Й. Пасхавер, О.В. Шубравська, Л.В. Молдован та ін.]; за ред. Б.Й. Пасхавера; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування, — К., 2009 — 432 с.

2. Зінчук Т. Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України / Зінчук Т. // Економіка України. — 2006. — № 4. — С. 74—88.

3. Лука О.Ф. Зовнішньоторгівельна політика в аграрному секторі країн ЦСЄ: досвід реформ / Лука О.Ф. // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка: збірник наукових праць / відп. ред. Д.М. Черваньов. — К.: ВПЦ «Київський ун-т». — Вип. 64. — 65. — 2003. — С. 122—124.

4. Менеджмент європейської економічної інтеграції : підручник / С. М. Писаренко, Н. В. Горін, Л. А. Українець та ін. ; за ред. С. М. Писаренко. — К. : Знання, 2012. — 373 с.
5. Політика і розвиток сільського господарства в Україні / за ред. Штефана фон Крамона-Таубаделя, Сергія Зорі, Людвіга Штриве. — К: Альфа-Принт, 2001 — 312 с.
6. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України: Аналітична доповідь / І. В. Клименко, М. Г. Бугрій, І. В. Ус. — К. : НІСД, 2011. — 19 с.
7. Чужиков В.І. Економіка зарубіжних країн: Навч. посіб. — К: КНЕУ, 2005 — 308 с.
8. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>

### References

1. *Pashkaver B.Y. Shubravs'ka O.V. Moldovan L.V. etc. (2009). Challenges and ways of agricultural development. Kyiv: NAN Ukrainy, In-t ekonomiky ta prohnozuvannya.*
2. *Zinchuk T. (2006). Agricultural policy in CEE countries in the context of EU integration: realities and prospects for Ukraine (pp. 74—78). Ekonomika Ukrainy.*
3. *Luka O.F. (2003). Foreign trade policy in the agricultural sector in CEE countries: the experience of reforms (pp. 122—124). — Kyiv: VPTs «Kyiv's'kyu un-t».*
4. *Pysarenko S. M. Horin N. V. Ukrainets L. A. etc. (2012). Management of European economic integration. — Kyiv: Znannya.*
5. *Shtefana fon Kramon-Taubadel', Serhiy Zorya, Lyudviih Shtrive (2001). Policy and agricultural development in Ukraine. Kyiv: Al'fa-Prynt.*
6. *Klymenko I. V. Buhriy M. H. Us I. V. (2011). Common agricultural policy of the European Union: opportunities and challenges for Ukraine. — Kyiv: NISD.*
7. *Chuzhykov V.I. (2005). The economy of foreign countries. — Kyiv: KNEU.*
8. Official website of the World Bank [electronic resource] — Access: <http://www.worldbank.org/>

# ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

УДК 336

**Фурман В.М.**

д-р екон. наук, професор кафедри  
фінансів та кредиту ДВНЗ «Міжгалузева  
академія управління»

## КОМПЛЕКСНЕ БАНКІВСЬКЕ СТРАХУВАННЯ

**АНОТАЦІЯ.** У статті висвітлено особливості комплексного страхування банками своїх ризиків. Проаналізовано основні види, умови такого страхування та процес їхньої організації.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** банки, банківські операції, комплексне банківське страхування, сюрвей.

**ANNOTATION.** The particularities of banks' complex insurance of their risks are considered in this article. The basic types, the terms of such insurance and the process of their organization are analyzed here.

**KEYWORDS:** bank, banking, integrated bancassurance, survey.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку українські банки воліють страхувати в основному майнові ризики: будівлі, автомобілі, банкомати, грошову масу та інші товарно-матеріальні цінності. У той же час шахрайство як із боку клієнтів, так і з боку персоналу може спричинити куди серйозніші наслідки для банків. Слідуючи міжнародній практиці, вітчизняні банки поступово починають проявляти інтерес до комплексного банківського страхування (відоме як «страхування за полісом В.В.В. (Bankers Blanket Bond)», яке розроблено Американською асоціацією гарантів для банків США і широко застосовується в усьому світі).

Крім того, активне впровадження інформаційних технологій у банківській сфері призводить до виникнення цілком нової сфери ризиків, здатних спричинити негативний вплив на процес економічної діяльності банків. На жаль, розвиток глобальних систем автоматизації різноманітних операцій, електронного зв'язку, дистанційного доступу до конфіденційних даних призвів і до «інтелектуалізації» злочинності та шахрайства.

Головним чином, подібні проблеми актуальні для сучасного банку та фінансових інститутів загалом, діяльність яких у силу власної специфіки пов'язана з великою концентрацією грошових ресурсів, фінансових послуг та інструментів з різноманітним

ступенем захисту і ліквідності. Цим обумовлена привабливість і певною мірою, відкритість фінансових інститутів для кримінальних вторгнень.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Питаннями дослідження управління банківськими ризиками науковці та практики приділяють достатньо уваги. Практично у кожній монографії чи навчальному посібнику, по банківським операціям можна найти розділ, присвячений цьому питанню. Але проблеми комплексного страхування банківських ризиків практично у таких працях не досліджується.

Цей напрямок роботи серед науковців і практиків, страховиків і банкірів в Україні недостатньо вивчений. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що попит на цей продукт з точки зору реального страхування банківських ризиків (у багатьох випадках є фіктивне страхування) був відсутній до останнього часу. Для прикладу, на Заході використання комплексного банківського страхування вважається престижним, а в деяких випадках і обов'язковим. Наприклад, комплексне банківське страхування згідно з вимогою Федеральної корпорації зі страхування депозитів (FDIC) є обов'язковим для всіх банків, що працюють на території США із вкладами фізичних осіб.

Але ця тема починає цікавити банкірів, страховиків, багатьох молодих науковців і треба зазначити, що останнім часом у багатьох журналах, газетах, на наукових конференціях це питання піднімається та обговорюється (зокрема, О.В. Сергієнков та О.В. Меленьтьєва, Р.М. Мамчур, А. Румянцев, Д. Шапошніков та інші), а страхові компанії поступово запроваджують цей вид страхування у життя.

У цілому, за нашими оцінками, на сьогоднішній день за програмою ВВВ застраховано близько десяти вітчизняних банків зі штатом працюючих більш 180 осіб. В основному це дочірні підприємства західних банків, на які або поширюється програма материнської компанії, або материнська змушує дочірню компанію в Україні набувати програму самостійно. Ще приблизно десять українських банків щороку висловлюють зацікавленість у покупці такої програми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує світова практика, при здійсненні розкрадань у банківській сфері зазвичай використовується механізм депозитних, кредитних і розрахунково-платіжних банківських операцій, підриваючи тим самим основні функціонування фінансової установи (табл. 1). При цьому, злочинні дії під час реалізації розрахунково-платіжних операцій

мають найвищу питому вагу в структурі банківської злочинності і характеризуються дуже високим рівнем матеріального збитку, що наноситься банківським установам.

Постійний розвиток електронних технологій унеможливорює цілковитий захист банківської системи шляхом застосування комп'ютерної техніки. Практикою багатьох світових фінансових компаній доведено, що забезпечення виживання та стійкого розвитку неможливо здійснити в рамках традиційних методів через неможливість уникнення ризиків шахрайства та інші банківських ризиків.

Інша справа – фінансові інструменти, головним з яких є страхування, що дозволяє зменшити до мінімуму банківські ризики, переводячи позапланові за терміном і розміром витрати на покриття можливих збитків, у розряд планових і доступних страхових платежів.

Відтак, залучення додаткових інструментів захисту майнових інтересів банку та його вкладників є об'єктивною необхідністю. За даними дослідження, проведеного в 2010 році Базельським комітетом з Банківського нагляду, розмір збитків від кримінальних впливів і шахрайства охоплює до 30—35 % загальних втрат у сфері операційного ризику.

*Таблиця 1*

**ОСНОВНІ СПОСОБИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗЛОЧИНІВ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ ЗА ВИДАМИ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ**

<b>Вид операції</b>	<b>Основні способи здійснення злочинів</b>	<b>Інструменти</b>	<b>Суб'єкти злочинів</b>
Розрахункові операції	— фальсифікація документів; — розкрадання документів; — неправомірне втручання в роботу комп'ютерної банківської мережі та електронної системи банківських розрахунків	— розрахунково-платіжні банківські документи (чеки, векселі); — пластикові картки; — комп'ютерні віруси; — злочинні комп'ютерні команди	— співробітники банку; — треті особи
Депозитні операції	— розкрадання шляхом неправомірного втручання в комп'ютерну систему банку; — підробка, фальсифікація документів	— депозитні сертифікати; — комп'ютерні віруси; — злочинні комп'ютерні команди	— персонал банку

Вид операції	Основні способи здійснення злочинів	Інструменти	Суб'єкти злочинів
Кредитні операції	<ul style="list-style-type: none"> <li>— нелегальне отримання кредитних ресурсів;</li> <li>— не виплата відсотків за кредитом;</li> <li>— навмисне неповернення кредиту</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— надання позичальником підроблених документів про кредитоспроможність;</li> <li>— фальсифікація надання застави під кредит;</li> <li>— навмисне банкрутство</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— персонал банку у змові з третіми особами;</li> <li>— треті особи</li> </ul>

У зв'язку з цим провідні страхові компанії світу розробили та запроваджують комплексні програми страхування банківських ризиків.

Комплексне страхування банківських ризиків відповідно до світової практики та методології перестраховального ринку Ллойду надає захист від наступних ризиків банку:

- 1) страхування кримінальних ризиків банку;
- 2) страхування від комп'ютерних та електронних злочинів;
- 3) страхування професійної відповідальності.

Додатково у страхове покриття можуть бути включені звичайні для будь-якої установи ризики так звані «вогневі» ризики (включаючи пожежу, повінь, крадіжку, затоплення водопровідною водою, падіння на споруди літаків тощо) та витрати на юридичні послуги при настанні страхових випадків.

Проаналізуємо докладніше зазначені основні умови страхування ВВВ і процес їхньої організації.

### **1. Страхування кримінальних ризиків банку.**

Комплексне страхування кримінальних ризиків фінансових інститутів є основою страхування банку від злочинних дій. Цей вид страхування захищає від крадіжок зі зломом, підробки документів і ряду подібних злочинів, що здійснюються третіми особами. Разом з тим, комплексне страхування ризиків банку надає страхове покриття від злочинів, що вчинюються штатними співробітниками. Зазначені ризики є дуже розповсюдженими, адже згідно зі статистикою, якщо банківська установа стає жертвою злочину, то в 70—80 % випадків протиправні дії реалізуються за участю власного персоналу.

Страховання кримінальних ризиків фінансових інститутів рекомендовано купувати разом із супутнім полісом страхування від комп'ютерних злочинів, що захищає від збитків, що настали через проникнення третіх осіб у електронні системи банку.

При цьому важливо відмітити, що страхування кримінальних ризиків фінансових інститутів не повинно розглядатись як стандартний страховий продукт — поліс може і повинен відбивати реальну необхідність захисту від певного ризику кожного конкретного клієнта.

Об'єктами страхування є :

- нелояльність персоналу;
- цінне майно у приміщеннях страхувальника;
- транспортування цінного майна;
- підробні чеки, цінні папери, фальшива валюта;
- приміщення банку та обладнання, що знаходиться в них;
- юридичні та судові витрати.

У рамках зазначеної програми страхування банку може бути застраховано як окрема юридична особа, включаючи філії та представництва, так і холдинг, група компаній, пов'язаних між собою організаційними, інформаційними та технологічними зв'язками.

Головні переваги в цьому випадку:

❖ забезпечення цілісного страхового покриття без розривів по всьому бізнесу;

❖ значна економія в вартості страхування оскільки в даному випадку поліс коштуватиме дешевше, ніж якби він купувався на кожен окрему компанію.

Окрім страхового покриття на основі стандартних умов лондонських страховиків, по бажанню клієнта та взаємному узгодженню, часом навіть без збільшення премії, в поліс можуть бути включені додаткові ризики, наприклад:

❖ страхування майна, що зберігається у персональному сховищі клієнта;

❖ страхування від збитків у результаті невиконання доручень клієнта на призупинення / відміну платежу;

❖ страхування від збитків від виконання підроблених інструкцій на проведення електронних переказів;

❖ страхування банкоматів;

❖ страхування касових листів;

❖ страхування від підробки в цілому будь-яких письмових, факсимільних або телекських інструкцій, що застосовуються Банком у своєму документообігу.

Пропонована програма комплексного страхування є дуже гнучкою і дозволяє скласти поліс відповідно до усіх індивідуальних вимог клієнта.

## **2. Страхування від електронних і комп'ютерних злочинів.**

Поліс страхування від комп'ютерних злочинів розроблений для забезпечення захисту від постійно зростаючого ризику несанкціонованого доступу до автоматизованих систем компаній, які застосовуються для обслуговування клієнтів. Він слугує виключно доповненням до полісу комплексного страхування кримінальних ризиків фінансових інститутів і не видається без нього.

Об'єктами страхування є комп'ютерні системи банку; діяльність сервісної (процесингової) компанії; комп'ютерні команди; електронні дані та носії; комп'ютерні віруси; електронний зв'язок; електронні перекази; цінні папери на електронних носіях; підробка факсимільних повідомлень; переказ коштів по телефонним інструкціям (табл. 2).

*Таблиця 2*

### **ОБ'ЄКТИ СТРАХУВАННЯ ВІД ЕЛЕКТРОННИХ І КОМП'ЮТЕРНИХ ЗЛОЧИНІВ**

<b>Об'єкт страхування</b>	<b>Характеристика страхового покриття</b>
КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ БАНКУ	Страхування банку від несанкціонованого введення електронних даних безпосередньо в його комп'ютерні системи з метою шахрайства, системи сервісної (процесингової) компанії або систему електронного зв'язку з клієнтами. Покриваються також збитки від несанкціонованого внесення змін або псування електронних даних, що зберігаються або використовуються в будь-якій із зазначених систем, або під час передачі таких даних по системах електронного зв'язку, в тому числі супутникового, в комп'ютерну систему Банку або сервісної (процесингової) компанії
ДІЯЛЬНІСТЬ СЕРВІСНОЇ (ПРОЦЕСИНГОВОЇ) КОМПАНІЇ	Страхування юридичної відповідальності Банку перед клієнтами за діяльність його сервісної компанії у випадку прямого несанкціонованого введення в комп'ютерну систему клієнта електронних даних, а також псування електронних даних, що зберігаються або використовуються в будь-якій із зазначених систем. Покривається також відповідальність у результаті передачі даних по системах електронного зв'язку, в тому числі супутникового, з комп'ютерної системи сервісної компанії в комп'ютерну систему клієнта з метою шахрайства
ЕЛЕКТРОННІ ДАНІ ТА НОСІЇ	Страхування електронних даних і їх носіїв від пошкодження та знищення в результаті свідомих дій, а також крадіжки чи пограбування

Об'єкт страхування	Характеристика страхового покриття
КОМП'ЮТЕРНІ ВІРУСИ	Страхування електронних даних, що знаходяться в комп'ютерній системі банку або комп'ютерній системі сервісної (процесингової) компанії від псування комп'ютерним вірусом
ЕЛЕКТРОННИЙ ЗВ'ЯЗОК	Покриваються збитки банку, понесені в результаті здійснення операцій по переказу, сплаті, поставці певних засобів, відкриттю кредиту, будь-якої іншої виплати на основі шахрайського доручення на здійснення таких операцій, отриманого по системі електронного зв'язку (наприклад, SWIFT) або через ідентифікований телек-ний або інший зв'язок
ЕЛЕКТРОННІ ПЕРЕКАЗИ	Страховики компенсують збитки по юридичній відповідальності банку, якщо його клієнт, автоматизована клірингова організація або інша фінансова організація (контрагент) здійснили будь-яку виплату або переказ коштів, відкриття кредиту, оплату рахунку на основі отримання нібито від банку підробленого доручення або шахрайським чином зміненого доручення або підтвердження на здійснення таких операцій, яке було передане по системі електронного зв'язку чи через ідентифікований телек-ний або інший зв'язок
ЦІННІ ПАПЕРИ НА ЕЛЕКТРОННИХ НОСІЯХ	Страхування юридичної відповідальності банку по операціях з цінними паперами на електронних носіях, що здійснюються на основі доручень, отриманих по системі електронного зв'язку чи через ідентифікований телек-ний або інший зв'язок
ПІДРОБКА ФАКСИМІЛЬНИХ ПОВІДОМЛЕНЬ	Страхування збитків у результаті переказу, поставки, оплати певних коштів, відкриття кредиту, інших виплат на основі отриманого підробленого доручення або такого, що містить підроблений підпис, факсимільного доручення
ПЕРЕКАЗ КОШТІВ ПО ТЕЛЕФОННИМ ІНСТРУКЦІЯМ	Відшкодовуються збитки, яких зазнав страхувальник унаслідок переказу грошових коштів на основі шахрайських телефонних інструкцій

Слід звернути увагу на той факт, що останнім часом втрати банківських установ від класичних грабіжників є набагато меншими ніж збитки від «кіберзлочинності». Шахрайство в комп'ютерній мережі банку та Інтернет є найрозповсюдженішими видами злочинів у банківській сфері. За даними дослідницької компанії Datamonitor, у 2010 році світовий економічний збиток від атак хакерів — фактичних і прихованих, а також від наслідків розповсюдження вірусів перевищив \$132 млрд, тоді як у 2002 році цей збиток склав \$48,5 млрд.

Тому, з метою скорочення втрат банківських установ від вказаних злочинів страховими організаціями розроблено такі комплексні страхові продукти, як страхування від комп'ютерних злочинів (Computer Crime Insurance — CCI) і страхування від хакерських атак (Hacker Insurance — HI). Основним призначенням даних продуктів є покриття збитків банку і його клієнтів у результаті несанкціонованих проникнень у комп'ютерні і телекомунікаційні системи кредитної організації, введення сфальсифікованих даних або команд, знищення інформації вірусами чи шляхом фізичного пошкодження носіїв даних.

Необхідно зазначити, що в світовій практиці ризики комп'ютерних злочинів і хакерських атак у більшості випадків приймаються на страхування тільки в додаток до основного полісу ВВВ.

Особливістю CCI та HI є те, що при настанні страхового випадку страховою компанією відшкодовуються не тільки збитки, заподіяні банку, але й шкода, заподіяна третім особам, зокрема клієнтам банку.

### **3. Страхування професійної відповідальності.**

Даний поліс забезпечує відшкодування усіх збитків банку внаслідок подання позовів з боку третіх осіб, що зазнали фінансових втрат у результаті халатних дій, помилок та упущень співробітників банку, в тому числі керівного складу, в процесі виконання ними своїх професійних обов'язків.

Покриваються як присуджені судом суми позову та витрат позивача, так і підтверджені витрати банку зі свого юридичного захисту. При цьому страховик повинен підтвердити необхідність таких витрат у письмовому вигляді.

Поліс покриває так звані «позови третіх осіб, попередньо висунуті проти банку» протягом періоду дії полісу. Позов третьої особи вважається поданим, коли фінансовий інститут:

а) отримує письмову вимогу компенсувати збитки, що покриваються по полісу, включно з витратами на обслуговування позову та участь у арбітражному процесі;

б) дізнається про намір певної особи подати проти нього подібний позов;

в) дізнається про будь-який факт, обставину або подію, яка може обґрунтовано послугувати причиною для подання подібної претензії в будь-який час у майбутньому.

З покриття в межах полісу виключається відповідальність по договорах і контрактах, що укладені фінансовим інститутом; відповідальність за завдання шкоди життю, здоров'ю або майну третіх осіб; відповідальність пов'язана з умисним порушенням будь-

якого закону, постанови або інструкції, що відносяться до діяльності страхувальника; відповідальність, що покривається по інших полісах у межах пропонованої програми страхування.

Тепер детальніше розглянемо порядок оформлення договору ВВВ.

Заява на страхування є вичерпним документом, що дає змогу страховику здійснити оцінку ризику при комплексному страхуванні банку. Дана заява має на меті визначення усіх аспектів необхідного страхового покриття та факторів ризику, а також спрощення процесу перестраховування ризиків. Перестраховування у найпотужніших світових перестрахових товариствах є обов'язковою умовою забезпечення якісного страхового захисту подібних «значних» ризиків, завдяки їх розміщенню у глобалізованих страхових портфелях.

До заяви обов'язково повинна бути додана остання (а також річна) фінансова звітність Банку, а також висновок аудиторської компанії за результатами останньої перевірки.

Найважливіший елемент у процесі укладення договору ВВВ є попередня страхова експертиза — сюрвей (survey). Рішення про необхідність проведення сюрвею приймається виходячи з інформації, що міститься у заяві. Базуючись на повноті наданої інформації робиться висновок про необхідний обсяг сюрвею і обирається сюрвейерська компанія.

Сюрвей здійснюється спеціалізованою сюрвейерською або консалтинговою компанією. Результатом сюрвею є сюрвейерський звіт, що має надати експертну оцінку та досить вичерпний опис:

- ❖ загальної інформації про страхувальника;
- ❖ напрямків його діяльності та пропонованих видів послуг;
- ❖ загальної організаційної структури банку та його корпоративного менеджменту;
- ❖ системи посадових інструкцій;
- ❖ кадрової політики (прийняття на роботу співробітників, звільнення, заохочення, заробітна платня);
- ❖ організації роботи існуючих відділів банку (зокрема, клієнтського, кредитного, поточних операцій тощо);
- ❖ порядку ініціювання, підтвердження, адресації, виконання і контролю виконання різноманітних операцій у рамках відділів, системи документообігу;
- ❖ процедур розділення обов'язків і внутрішнього контролю в кожному відділі;
- ❖ використовуваних комп'ютерних та інших інформаційних систем (типи й характеристики обладнання, програмного забезпечення, контролю доступу);

- ❖ застосовуваних технологій безпеки при здійсненні операцій;
- ❖ фізичної безпеки банку (обмеження доступу на територію, охорона, сигналізації, різноманітних засобів захисту, характеристик процедур зберігання та перевезення цінностей);
- ❖ параметрів, на які сюрвейер вважатиме за необхідне звернути увагу при огляді виходячи з отримуваних результатів.

У випадку настання збитків, що підпадають під дане страхове покриття, банк має терміново повідомити страховика про це та подати інформацію, що описує характер події, а також прогнозований розмір збитку, наслідки та винних осіб.

Страховик призначає «аварійного комісара» (спеціаліста з урегулювання страхових збитків), який у найкоротший термін прибуває для вивчення обставин збитку, контролю за ходом розслідування, а також оцінки розмірів збитку.

Також страховик оперативно інформує про всі обставини події перестраховиків, які можуть долучитись до розслідування страхового випадку.

Слід зазначити, що комплексне страхування банків на практиці не розглядається як стандартний страховий продукт. Його умови можуть і повинні відбивати індивідуальні особливості та потреби кожного конкретного клієнта. Саме в такому сенсі, відповідно до результатів переговорів, Андерайтерами для банку встановлюється певна страхова премія.

Розмір страхового платежу, страхова премія визначається після комплексного аналізу всіх можливих банківських ризиків представниками української страхової компанії, представників сюрвеєра та за участю перестраховальної компанії. Страховий платіж за ВВВ може знаходитись у межах 2,5—5 % від суми страхового покриття, яка у свою чергу, може досягати кількох сотень мільйонів доларів. Наприклад, Альфа-Банк (Україна) уклав договір ВВВ із сумою покриття, рівної \$ 80 млн. Такі істотні витрати на страхування може дозволити собі далеко не кожен банк. А ALLIANZ Казахстан і АТФ банк уклали комплексний договір страхування банківських ризиків з страховим покриттям в розмірі більше 2,2 млрд тенге.

З метою мінімізації витрат банку на страхування, він може за рахунок збільшення франшизи зменшити страховий платіж, таким чином захистивши себе від настання катастрофічних ризиків, які можуть призвести до банкрутства банку.

### **Висновки з проведеного дослідження.**

Перспективи комплексного страхування банківських ризиків українських банків значні. Успішність і швидкість реалізації та-

ких масштабних страхових проєктів напряму залежить від процесів євро інтеграції України, вимог з боку контролюючих органів або ж від зарубіжних банків-партнерів, акціонерів тощо. Банкам досить важливо підібрати співвідношення досить надійної страхової організації та відпрацьованого комплексу умов страхування. Оскільки від компанії та умов страхування буде залежати і вартість страхового полісу, і надійність такої операції.

Враховуючи швидкі темпи розвитку банківської системи України та її інтеграції у міжнародну банківську систему, де як показують наші дослідження наявність полісу ВВВ є звичайною необхідністю, можна спрогнозувати у недалекому майбутньому значний попит українських банків на комплексне страхування банківських ризиків. І страховикам потрібно бути однозначно бути готовим до цього.

### **Література**

1. *Котловський В.С., Неизвестна О.В.* Банківські операції: навчальний посібник. — К.: Кондор, 2011. — 498.
2. Банківська діяльність: Навчальний посібник. З.Б. Живко, О.П. Просович, М.І. Копитко та ін.; за редакцією З.Б. Живко. — К.: Алерта, 2012. — 248 с.
3. *Копилюк О.І., Музичка О.М.* Банківські операції. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 536 с.
4. 1 Ефективність управління банком / В.П.Матвієнко, К.Л.Малка, О.В.Пасхалова та ін.; за ред. проф. В.П. Матвієнка. — К.: Наук. думка, 2008. — 416 с.
5. *Сергієнкова О.В., Мелентьєва О.В.* Проблеми та перспективи розвитку страхування банківських ризиків в Україні. Режим доступу: <http://конференция.com.ua/pages/view/508>
6. *Мамчур Р.М.* Перспективи розвитку страхування кредитних ризиків в Україні // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. — 2012. — Вип. 177. — Ч. 4. — С. 25—30.
7. *Румянцев А.* Перспективи розвитку банківського страхування // Банкір. — №1 (31). — 2010. — С. 20.
8. *Шапошніков Д.* Специфические аспекты страхования банковских рисков в кризисный период // ПЛАС. — №1 (153). — 2012. — С. 32—35.
9. Российские банки пока не испытывают потребности страховать риски интернет-банкинга // <http://news.finance.ua/ru/~1/2004/08/25/52942>

**Бернацька О.О.,**  
аспірантка кафедри банківської справи  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## **РОЛЬ ЗАЛУЧЕНИХ КОШТІВ У ФОРМУВАННІ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ**

**Bernatska O.,**  
postgraduate student of banking department  
SHEE «KNEU named after Vadym Hetman»

### **THE ROLE OF FUNDS RAISED IN FORMATION OF BANK'S RESOURCES**

**АНОТАЦІЯ.** У статті розглянуто фактори та проблеми формування ресурсної бази банків за рахунок залучених коштів, висвітлено основні напрямки роботи банків щодо вдосконалення процесу залучення коштів.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** ресурси банку, ресурсна база, залучені кошти, формування, управління залученими ресурсами.

**ANNOTATION.** In this article the author describes the factors and problems of bank's resources formation by funds raised, highlights the main activities of banks to improve the process of raising funds.

**KEYWORDS:** bank resources, resource base, raised funds, formation, raised funds management.

*Постановка проблеми.* Банківська система є важливим елементом економіки будь-якої країни, оскільки, мобілізуючи тимчасово вільні кошти, перетворює їх на капітал, що працює і генерує доходи.

В умовах дефіциту фінансових ресурсів особливо актуальним є питання формування ресурсної бази комерційних банків, оптимізації її структури та визначення стратегій управління нею. Історично склалось, що найбільшу питому вагу ресурсів комерційного банку складають залучені від населення та суб'єктів господарювання кошти.

На сьогоднішній день, майже всі українські банки переймаються проблемою залучення коштів. Ця проблема загострюється високим рівнем конкуренції на ринку депозитних послуг, постійними коливаннями економіки, політичною нестабільністю, низьким рівнем доходів.

Тому, розуміння економічної ролі залучених коштів, проблем їх формування і використання має важливе значення в розробці стратегій управління комерційними банками.

*Аналіз останніх наукових досліджень.* Теоретичні та практичні аспекти формування ресурсної бази комерційних банків вивчалися вітчизняними та зарубіжними науковцями. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили українські вчені М.Д. Алексеєнко, А.М. Мороз, М.І. Савлук, Л.О. Примостка, Ж.М. Довгань, С.М.Савлук. Вивченню банківських ресурсів багато уваги приділено зарубіжними економістами: Є.Дж.Доланом, Е. Рідом, Р. Коттером та Е. Гіллом.

Значні розробки у вивченні залучених коштів у складі ресурсної бази сучасних банківських інститутів здійснили зарубіжні економісти Г. Айленбергер, Р. Еллер, П. Роуз, що аналізували проблеми формування депозитних вкладів у структурі ресурсної бази комерційного банку з двох позицій: управління банківським капіталом і управління зобов'язаннями банку.

Проте істотне підвищення ролі залучених коштів у забезпеченні стійкості і надійності як окремо взятого банку, так і економіки країни зумовлює необхідність подальших комплексних досліджень, особливо механізму взаємодії банківських установ з клієнтами у процесі формування ресурсного потенціалу.

*Постановка завдання.* Метою даної статті є визначення ролі залучених коштів у формуванні ресурсної бази банків.

Основними завданнями в процесі дослідження є: виявлення факторів, що впливають на процес залучення коштів і проблем, що його супроводжують; визначення шляхів підвищення ефективності управління залученими коштами банків.

*Виклад основного матеріалу дослідження.* Досліджуючи проблему ресурсного забезпечення діяльності банків, насамперед, потрібно розглянути сутність і склад банківських ресурсів. В економічному словнику дається таке тлумачення: «банківські ресурси — це сукупність коштів, які є в розпорядженні банків і використовуються для кредитних та інших операцій» [1, с.27]. Економічна енциклопедія за редакцією С.В. Мочерного доповнює це визначення, конкретизуючи джерела банківських ресурсів: власні кошти й тимчасово вільні кошти клієнтів, яких вони обслуговують [2, с. 21]. Однак, це трактування дає лише загальне поняття про ресурси банків і не розкриває механізм акумулювання коштів, хоча й підкреслює мету та необхідність залучення ресурсів.

Деякі вітчизняні науковці трактують ресурси банку як сукупність грошових коштів, що перебувають у його розпорядженні і використовуються ним для виконання активних операцій [3, с. 30]. Відомий американський учений П. Роуз розглядає пасиви й акціонерний капітал банку як сукупні кошти з відповідних дже-

рел, які забезпечують банку необхідну купівельну спроможність для придбання активів. При цьому згаданий учений до пасивів банку зараховує лише депозити, що належать різним споживачам, і недепозитні запозичення на ринках грошей та капіталу [4].

На думку інших науковців, зазначені вище поняття банківських ресурсів є неповними. В роботі Ж.М. Довгань враховано цей недолік. Вона розглядає поняття банківських ресурсів у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні «банківські ресурси — це акумульовані банком вільні грошові кошти економічних суб'єктів на умовах виникнення зобов'язань власності чи боргу для подальшого розміщення на ринку з метою отримання прибутку. У широкому розумінні поняття «ресурс» трактується не лише як «засоби» і «запаси», а як «можливості». Тому, окрім традиційних ресурсів, охоплює здатність отримувати прибуток від проведення дохідних банківських операцій [5].

Таким чином, узагальнюючи всі наведені поняття, можна сформулювати повне визначення «ресурсам банків» як сукупність коштів, що знаходяться в розпорядженні банку (залучені, запозичені чи власні) і спрямовуються на здійснення активних операцій, забезпечення банківських послуг і купівлю необхідних засобів для проведення своєї діяльності.

Не менш складним питанням є теоретичне розуміння поняття ресурсної бази банку. Традиційно ресурсну базу банків трактують як сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні банку. Такий підхід є логічним, тому що акумульовані кошти є фінансовою основою для його діяльності. Тим не менш, ресурсну базу можна розглядати з погляду сукупності коштів, що є в обороті банку (у вузькому розумінні) та із загальноекономічної точки зору — коли в поняття ресурсної бази також включаються організаційні та економічні ресурси (мережа філій, працівники банку, матеріально-технічна база), що мають вплив на розвиток банку, є джерелом підтримки його конкурентних переваг і забезпеченням надходжень додаткових коштів (у широкому розумінні) [6, с.162].

Вагоме місце у складі ресурсів банківської установи посідають залучені кошти. Це кошти клієнтів на поточних рахунках; депозити юридичних і фізичних осіб; залишки на кореспондентських рахунках тощо. Одним з найнадійніших джерел ресурсів для банківської установи, підтримання його ліквідності є депозитні ресурси. Під ними розуміється сукупність грошових коштів клієнтів банку, залучених банком на договірній основі на визначений термін або без зазначення такого терміну, які підлягають виплаті власникам з

процентом або без нього, і які забезпечують банку необхідний обсяг коштів для здійснення активних операцій та виконання банком нормативних вимог відповідно до законодавства.

У табл. 1 представлено динаміку структури банківських ресурсів України за останні кілька років.

*Таблиця 1*

**ДИНАМІКА СТРУКТУРИ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ ЗА 2011—2014 рр.**

Назва статті	01.01.2011		01.01.2012		01.01.2013		01.01.2014		01.07.2014	
	Сума, млн грн	%								
Залучені кошти	650157	69 %	754534	72 %	641383	57 %	760012	59 %	769018	59 %
Запозичені кошти	154201	16 %	144251	14 %	315600	28 %	324898	25 %	358140	27 %
Власний капітал	137725	15 %	155487	15 %	170196	15 %	192599	15 %	178205	14 %
<b>Всього ресурсів</b>	942084	100 %	1054272	100 %	1127179	100 %	1277509	100 %	1305363	100 %

*Розраховано автором на основі даних НБУ [7]*

Наведені дані підтверджують високий рівень залежності ресурсної бази вітчизняних банків від залучених коштів — у структурі банківських ресурсів вони складають від 60 % до 70 % протягом різних періодів.

Серед факторів, що впливають на формування залучених коштів і призводять до коливань в цьому процесі, можна виділити такі групи [8, с. 224]:

- ❖ політичні і правові (сприятлива політична ситуація в країні, складові грошово-кредитної політики регулятора, стабільність законодавчої бази країни);

❖ економічні (показники економічного розвитку: інфляція, рівень зайнятості, величина доходів населення та суб'єктів господарювання, стабільність національної валюти; рівень конкуренції за ресурси з боку небанківських фінансових установ та іноземних банків; регіональна специфіка);

❖ соціальні (рівень довіри до банківської системи; ступінь готовності юридичних і фізичних осіб вкладати свої кошти в банківські установи; стан соціального середовища);

❖ технологічні (запровадження новітніх технологій у практику банківської діяльності та програм для обслуговування клієнтів);

❖ внутрішньобанківські (спектр банківських послуг; цінова політика; банківський маркетинг; підходи до обслуговування клієнтів; професіоналізм і кваліфікація персоналу банку).

Треба також зазначити, що частка депозитів фізичних і юридичних осіб у структурі ресурсів займає більше 50 % [9]. Це в свою чергу означає, що депозитним ресурсам належить основна роль у покритті потреб банку в коштах для здійснення активних операцій. Отже, через кредитування проявляється велика роль залучених коштів в інвестуванні економіки країни.

Таким чином, необхідною є розробка підходів до зростання ефективності роботи банків щодо збільшення рівня стабільності процесу формування та управління залученими ресурсами.

Для цього, в першу чергу, необхідно визначити основні проблеми залучення коштів, серед яких:

❖ відсутність балансу між привабливістю депозитної політики для клієнтів та її прибутковістю для банків;

❖ низький рівень розвитку банківських технологій — повільний темп роботи інформаційних систем;

❖ низький рівень довіри клієнтів до банків у світлі останніх фінансових криз;

❖ непослідовність у проведенні депозитної політики банками;

❖ відсутність єдиного напрямку депозитної політики в регулятора та комерційних банків;

❖ відсутність ефективних моделей управління залученими ресурсами в банках.

Сьогодні ефективність діяльності комерційного банку значною мірою залежить від впровадження сучасної ефективної системи управління залученими ресурсами. Система управління залученими ресурсами банку має, в першу чергу, визначатись місією та стратегією установи. Під час організації процесу мають виділятися суб'єкти, об'єкти, методи та принципи управління залученими ре-

сурсами. Лише послідовність, логічність, дотримання цілей депозитної політики та стратегії банку в процесі управління залученими коштами здатні покращити результат діяльності банківської установи, її фінансовий стан і ліквідність [10].

Управління ресурсами, залученими комерційними банками, має дві сторони: кількісну і якісну. Кількісна сторона полягає у всезростаючому розвитку пасивних операцій банків із метою залучення якомога найбільшої кількості ресурсів. Для цього банки здійснюють різноманітні заходи, що стимулюють залучення вкладів і забезпечують їх збереження. Якісна сторона управління залученими банківськими ресурсами тісно пов'язана з розробленням напрямів їх розміщення, що дозволяє найефективніше їх використовувати. Кожен із даних методів взаємодоповнює один одного, тому банкам у своїй практиці необхідно застосовувати їх не окремо, а спільно.

Управління залученими ресурсами банківської установи — складний і багатогранний процес, сутність якого полягає в пошуку та реалізації на практиці найефективніших рішень щодо формування, розподілу й використання фінансових ресурсів. Тобто управління ресурсами банку взаємозалежно з проведенням його активних і пасивних операцій, хоча загалом таке управління розглядається через сукупність визначених компонент банківського менеджменту, до яких також належить: 1) управління ліквідністю; 2) ризик-менеджмент; 3) управління валютними ресурсами; 4) інформаційний менеджмент.

**Висновки.** Узагальнюючи проблеми, викладені вище, можна сказати, що актуальною для банківської системи є розробка спільних моделей депозитної політики регулятора та комерційних банків. Лише адекватні законодавчі акти, положення, інструкції здатні підтримувати розвиток банківського сектору на належному рівні.

Також, депозитна політика банків має бути комплексною та ґрунтуватись на таких основних принципах: адекватності попиту на фінансові послуги; відповідності діяльності по формуванню ресурсів; орієнтованості на клієнта і активного маркетингу; гнучкості; комплексного управління ризиками пасивних операцій; документарності депозитних операцій; зворотного зв'язку.

Для банків на сьогоднішній день важливим є залучення висококваліфікованих спеціалістів, які б могли розробити унікальну для кожного банку схему управління залученими ресурсами, моделі поведінки своїх постійних клієнтів на різних етапах розвитку економіки, свій власний комплекс продуктів і послуг, підходи до обслуговування клієнтів. З банківської моди виходять цінові

методи залучення коштів, тому «людський фактор» може досить ефективно спрацювати в сучасному банкінгу.

Також, банкам варто звернути увагу на удосконалення своєї технологічної бази. В більшості українських банків вона залишає бажати кращого. Постійні перебої в роботі банківських систем передачі інформації спричиняють затримку в платежах, зарахуванні коштів на рахунки та відбирають дорогоцінний час працівників та клієнтів.

### **Література**

1. Толковый словарь рыночной экономики / [под общ. ред. Ф.А. Крутикова]. — 2-е, доп. изд. — М.: Рекламно-издат. фирма ГЛОРИЯ, 1993. — 301 с.

2. Економічна енциклопедія / [відп. ред. С.В. Мочерний]. — К.: Видав. центр «Академія», 2000. — 863 с.

3. Мороз А.М. Банківські операції: підруч. / А.М.Мороз, М.І. Савлук, М.Ф.Пуховкіна та ін. — К.: КНЕУ, 2000. — 384 с.

4. Питер С. Роуз Банковский менеджмент: предоставление финансовых услуг: пер. с англ. / Питер С. Роуз. — М.: Дело, 2005. — 768 с.

5. Довгань Ж.М. Ресурси комерційного банку: формування та управління: автореф. дис. канд. екон. наук: спец.08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит»/ Ж.М. Довгань — К.: Нац. ун-т ім. Т.Шевченка, 2006. — 19 с.

6. Шевцова М.Ю. Оптимізація формування ресурсної бази банку/ М.Ю.Шевцова,Г.Е.Бурчак // Вісник Дніпропетровського ун-ту. Серія «Економіка». — 2011. — Вип.5(3). — С.161—170.

7. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ / — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097). — Назва з екрана.

8. Стрілець Т.М. Тактика формування депозитних ресурсів банків в умовах економічної кризи / Т.М. Стрілець // Науковий вісник ЧДІЕУ. — 2011. — №2 (10) — С.221—229.

9. Основні показники діяльності банків [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ/ — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798). — Назва з екрана.

10. Волик Н.Г. Ефективність управління залученими ресурсами комерційного банку в сучасних умовах / Н.Г. Волик, М.О. Чугуєнко // Прометей (Фінанси, грошовий обіг і кредит). — 2011. — №1(34). — С.223—229.

### **References**

1. *Krutikov, F.A.* (1993), «Explanatory Dictionary of the market economy», Moscow: Reklamno-izdat. firma Gloriya, vol.2.

2. *Mocherniy, S.V.* (2000), «Dictionary of Economics». — Kyiv: Vidav.centr «Akademiya».
3. *Moroz, A.M., Savluk, M.I. and Puhovkina, M.F.* (2000). — Kyiv: KNEU.
4. *Piter S. Rouz* (2005), «Bank management: providing of financial services» — Moscow: Delo.
5. *Dovgan, J.M.* (2006), «Resources of commercial banks: the formation and management». — Kyiv: Nac. un-t im. T.Shevchenka.
6. *Shevcova, M.U.* (2011), «Optimization of the Bank's resources formation», *Visnik Dnipropetrovskogoun-tu*, vol. 5(3), pp. 161—170.
7. Official website of NBU, «Financial statements of Ukrainian banks», available at: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097)
8. *Strilec, T.M.* (2011), «Deposit formation tactics of banks in the economic crisis», *Naukovij Visnik CHDIEU*, vol.2(10), pp.221—229.
9. Official website of NBU, «Key indicators of banks activity», available at : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798)
10. *Volik, N.G. and Chuguenko, M.O.* (2011), «Effective management of funds raised by banks in the present conditions», *Prometej (Finansy, groshoviy obig i kredit)*, vol.1(34), pp.223—229.

УДК 336.645

**Гераймович Л. В.,**  
аспірант кафедри фінансів ДВНЗ  
«КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## **МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ**

**Geraimovych L.V.,**  
Postgraduate of the Department of Finance  
KNEU named after Vadym Hetman

## **MECHANISMS OF FINANCIAL SUPPORT INFRASTRUCTURE PROJECTS**

**АНОТАЦІЯ.** У статті обґрунтовано необхідність дослідження взаємозв'язку між рівнем і темпами урбанізації і фінансовим забезпеченням розвитку інфраструктурних проектів на місцевому рівні. Проведено ретроспективний аналіз розвитку урбанізаційних процесів в Україні та світі. На основі аналізу демографічних даних доведено, що в майбутньому кореляція між зростанням кількості міського населення та інфраструктурними потребами буде посилюватись. Підтверджено необхідність співпраці центральної та місцевої влад, а також приват-

ного сектору задля акумуляції необхідних ресурсів у сфері фінансування важливих об'єктів інфраструктури.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** урбанізація, міське населення, міська інфраструктура, фінансування інфраструктури, фінансові інструменти.

**ANNOTATION.** This abstract emphasizes the need for research of interconnection between the level and pace of urbanization and financial support of infrastructure projects at local level. This is a retrospective analysis of urbanization processes in Ukraine and in the world. Based on the analysis of demographic data, it demonstrates that in the future correlation between the growth of urban population and infrastructure needs will be strengthened. It confirms the necessity of central and local government cooperation, as well as the connection with private sector to accumulate necessary resources for the financing of important infrastructure entities.

**KEYWORDS:** urbanization, urban population, urban infrastructure, infrastructure financing, financial instruments.

*Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.* Актуальність теми дослідження обумовлена підвищенням рівня і темпів урбанізації, що приводить до зростання ролі міста в суспільстві. Зростання розмірів міст, утворення агломерацій, збільшення кількості зовнішніх зв'язків із зовнішнім світом, зростання створюваних обсягів ВВП у містах спричиняють виникнення широкої економічної їх автономії. Збільшення чисельності населення призводить до посилення навантаження на інфраструктуру міста та муніципальний бюджет. Це, у свою чергу, і породжує потребу в удосконаленні наявного механізму фінансування процесів урбанізації, яка відбувається в Україні та світі.

Широке коло питань, пов'язаних з розвитком урбанізованих територій, а також фінансовим забезпеченням їх функціонування, досліджують у своїх працях іноземні та українські вчені Г.М. Лаппо, Е.М. Перцик, В.Л. Глазичев [3], І.М. Салій [6], А.Є. Буряченко [2], І.В. Запатріна [4], А. О. Салліван [5] та інші. Проте окремі проблемні аспекти, пов'язані з муніципальною інфраструктурою, у науковій літературі висвітлені недостатньо глибоко та потребують дальших досліджень.

*Метою* даної статті є дослідження процесів урбанізації, аналіз пов'язаних з нею проблем і процесів у взаємозв'язку з питаннями фінансування інфраструктурних потреб, спричинених зростанням чисельності міського населення.

*Основні результати дослідження.* Розуміння сутності урбанізації, її причин і особливо наслідків — впливу на структуру світової економіки, функціонування окремих міст і країн, а також спо-

собу життя населення — постійно змінюється. Раніше урбанізаційні процеси розглядались у розрізі демографії та статистики — як кількісні зміни структури та величини сільського та міського населення, проте, на даний момент трактування поняття «урбанізація» значно розширилось. Так, І. Салій визначає урбанізацію як історичний процес виникнення і збільшення кількості міст і концентрації у них людського та економічного потенціалу, що зумовлює зростання значення їх у розвитку суспільства [6, с. 17]. Російський урбаніст В. Глазичев пише, що якщо до недавнього часу під урбанізацією розуміли статистично вимірюваний процес переходу сільського населення до індустріальних міст, то на даний час з'ясовано, що природа цього процесу набагато складніша [3, с. 47]. Багатовимірність даного явища породжує потребу під час його вивчення застосовувати міждисциплінарний підхід, оскільки воно охоплює безліч взаємозв'язаних і детермінованих аспектів — економічний, політичний, соціальний, екологічний тощо.

Історично процеси швидкої урбанізації розпочались у більш розвинених країнах світу. У 1920 р. більше ніж 30 % їх населення проживало в містах, у 1950 р. частка міського населення досягла вже близько 50 %. У 2011 р. високий рівень урбанізації (майже 80 %) був притаманний Австралії, Новій Зеландії та Північній Америці. Європа, в якій близько 70 % населення проживає в містах, характеризується найнижчим рівнем урбанізації для розвинених країн. Очікується, що до 2050 р. в Австралії, Новій Зеландії та Північній Америці частка міського населення становитиме вже 90 %! Натомість для Європи у 2050 р. даний показник наблизиться до 82 %.

Згідно зі звітом Департаменту з економічних і соціальних питань Організації Об'єднаних Націй, за останні 100 років глобальна частка міського населення збільшилася з мізерних 13 % у 1900 р. до 29 % у 1950 р. і у 2010 р. перевищила 50 % [12]. За розрахунками ООН міське населення світу у 2050 р. становитиме понад 72 %, тобто зросте від 3,6 млрд у 2011 р. до 6,3 млрд у 2015 р. Прогнозується, що в середині XXI ст. загальна чисельність міського населення досягне такого самого рівня, як і величина всього населення світу у 2002 р. (рис. 1). Експерти ООН очікують, що загальна кількість населення зростатиме більшою мірою за рахунок міського населення країн, що розвиваються, яке збільшиться від 2,7 млрд у 2011 р. до 5,1 млрд людей у 2015 р. Водночас частка сільського населення у найменш розвинених регіонах скоротиться з 3,1 млрд до 2,9 млрд людей. У більш розвинених країнах урбанізаційні процеси відбуватимуться значно по-

вільніше: розмір міського населення зростає до 1,1 млрд у 2050 р. проти 1 млрд у 2011 р.

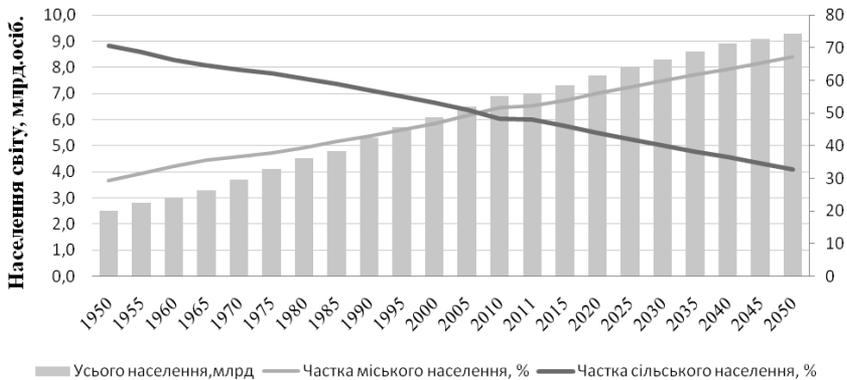


Рис. 1. Міське та сільське населення світу, 1950—2050 рр.<sup>1</sup>

Серед менш розвинених регіонів Латинська Америка характеризується найвищим рівнем урбанізації — 79 %, більшим, ніж аналогічний показник для Європи. Азія та Африка, навпаки, залишаються більшою мірою сільськими — з 40 % і 45 % міського населення відповідно. Утім, незважаючи на це, у 2011 р. в Азії була сконцентрована половина міського населення світу. Стосовно до окремих держав, то у 2011 р. приблизно три чверті (3,6 млрд осіб) міського населення світу проживали у 25 країнах, і розмір його варіює від 31 млн в Україні до 682 млн у Китаї. До речі, у Китаї, Індії та США проживає близько 37 % міського населення світу.

Урбанізаційним процесам, які відбуваються в Україні, притаманні деякі особливості, котрі ми спробуємо коротко описати. Починаючи з 1920-х рр. політика прискореної урбанізації була обумовлена курсом радянської влади на «соціалістичну індустріалізацію»: протягом 1920–1930-х рр. міське населення України збільшилось більше ніж удвічі. Друга хвиля урбанізації була обумовлена відновленням господарської системи країни в повоєнні роки: так, у 1939–1969 рр. кількість міст і селищ міського типу зросла на 63 % — до 1242. Третя хвиля урбанізації в Україні спостерігалась у 1960-х рр. і характеризувалась укрупненням населених пунктів, причому збільшення чисельності міських жи-

<sup>1</sup> Складено автором на основі [8].

телів обумовлювалось міграційним рухом сільського населення до міст на 48 %, природним приростом міського населення — на 38 % та адміністративно-територіальної реформою радянської влади — близько 14 %. Варто зазначити, що переважна кількість міського населення була сконцентрована у великих індустріальних містах, у яких розміщувалась основна частина економічних ресурсів країни, що, у свою чергу, призвело до виникнення нерівномірності розвитку окремих регіонів і до істотних диспропорцій у розмірах доходів сільського на міського населення в цілому та між мешканцями окремих населених пунктів, що справило визначальний вплив на характер урбанізаційних процесів в Україні надалі [1]. Активне переселення українців у міста почалося у 1940-х рр.: у 1950 р. у містах проживало 13,2 млн людей — 36 % від усього населення, у 1990 р. — 34,5 млн людей, або 67 %, тобто в період з 1950 до 1990 рр. чисельність міських мешканців зросла більше ніж у 2,5 разу (рис. 2). Однак з 1990 р. до 2010 р. кількість міського населення зменшилась до 31,2 млн осіб. У 2010 р. частка міського населення в нашій країні становила близько 69 %, при цьому, за прогнозами Департаменту з економічних і соціальних питань ООН, тенденція до зростання рівня урбанізації в Україні збережеться, і в 2025 р. 72 % населення проживатиме в містах.



Рис. 2. Структура населення України, 1950–2025 рр.<sup>2</sup>

Починаючи з 1990 р. темпи приросту міського населення в Україні постійно знижуються: у період з 1950 до 1975 рр. приріст становив у середньому 3,4 %, з 1975 до 1990 рр. — 1,4 %, а з 1990 р. і досьогодні спостерігається скорочення кількості міських жителів. Прогнозується, що до 2025 р. ситуація не поліпшиться,

<sup>2</sup> Складено автором на основі [8]

хоч темпи зниження чисельності міського населення вповільнюються (рис. 3).

Отже, проаналізувавши статистичну інформацію, можна дійти висновку, що на даний момент постійне зростання рівня урбанізації в Україні відбувається не завдяки додатному приросту кількості населення в містах, а у зв'язку із внутрішньою міграцією із села в місто, яка пояснюється дуже низькими доходами та занепадом господарського комплексу в сільській місцевості.

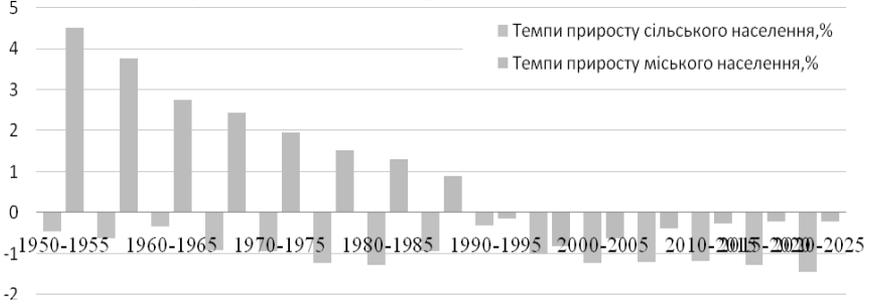


Рис. 3. Темпи проросту сільського та міського населення України у 1950—2025 рр.<sup>3</sup>

Слід зауважити, що ситуація, коли відбувається постійне зниження чисельності як міського, так і сільського населення, а рівень урбанізації підвищується через випередження темпів скорочення сільського населення над темпами зменшення кількості міських жителів, характерна не тільки для України. Як зазначається в доповіді [12] Департаменту з економічних і соціальних питань ООН, лише в кількох розвинених країнах чисельність населення буде зменшуватись. З 2011 до 2030 рр. кількість міських мешканців в Україні знизиться на 2 млн, а в Болгарії на 0,2 млн відповідно. У період з 2030 до 2050 рр. аналогічні процеси відбуватимуться в ще більшій кількості країн. Найбільше скорочення міського населення очікується в Японії (на 10 млн людей), у Росії (на 2,4 млн), у Республіці Корея (на 1,7 млн) та в Україні (на 1,3 млн).

Поняття «урбанізації» тісно пов'язане з глобалізаційними процесами, які на даному етапі активно відбуваються в світі. Це означає, що настав час переосмислити значення і роль міста в суспільстві. Під впливом глобалізації та інформаційної революції великі міста та мегаполіси набувають дедалі більшої економічної автономії як усередині країни, так і поза нею, нерідко виступаю-

<sup>3</sup> Складено автором на основі [8].

чи самостійними гравцями на світовій економічній, а й інколи політичній арені.

За даними McKinsey Global Institute [10] половина населення світу проживає у містах, створюючи близько 80 % глобального ВВП. Більше того, лише в 600 міських центрів мешкає п'ята частина населення світу та генерується 60 % глобального ВВП. На сьогоднішній день великі урбанізовані території в розвинених країнах є економічними гігантами. 380 найпотужніших міст із Топ-600<sup>4</sup>, які розміщені в розвинених країнах, виробляли 50 % глобального ВВП, з яких 20 % світового ВВП створювались у 190 містах Північної Америки. 220 найбільш міст у країнах, що розвиваються, генерують інші 10 % ВВП. Так, у китайських містах сконцентровано 4 % глобального ВВП. У 2007 р. у світі існувало 23 мегаполіси, які генерували 14 % усього ВВП світу. За прогнозами експертів McKinsey Global Institute, у 2025 р. у містах Топ-600 проживатимуть 2 млрд людей, тобто 25 % усього населення світу. Разом ці міста вироблятимуть 60 % глобального ВВП, що становитиме 64 трлн дол. США. Найбільший приріст ВВП (37 % від загального приросту) буде зафіксовано в середніх за величиною містах країн, що розвиваються, що сумарно перевищить обсяги зростання ВВП у мегаполісах і розвинених регіонах. При цьому найбільший приріст глобального ВВП очікуються у 216 містах Китаю — близько 30 %, 4 % — у містах Індії, 10 % — у 98 швидкозростаючих містах Північної Америки. Цілком очевидно, що зростання чисельності міського населення, збільшення економічної активності в містах спричинятиме посилення навантаження на транспортну, соціальну та інженерну інфраструктуру урбанізованих територій. Також урбанізаційні процеси актуалізують проблеми щодо забезпечення городян доступним і комфортним житлом, такими важливими інфраструктурними об'єктами, як дитсадки, школи, лікарні і т. ні.

Не секрет, що проблема недофінансування урбанізаційних процесів притаманна не тільки Україні. Оскільки ця проблема пов'язана з величезними обсягами інвестицій, необхідних для забезпечення муніципального розвитку, то виникає і в високорозвинених країнах, і в країнах, що розвиваються. За розрахунками McKinsey Global Institute [9], для того щоб підтримувати поточний рівень зростання глобального ВВП, потрібно інвестувати в інфраструктуру 57 трлн дол. США до 2030 р., що перевищує вар-

---

<sup>4</sup> Топ-600 — міста, в яких очікується найбільший приріст глобального ВВП у 2007–2025 рр.

тість усієї інфраструктури, створеної на сьогоднішній день. Зокрема, за розрахунками місцевої влади міста Києва, лише столиці для побудови пріоритетних інфраструктурних об'єктів необхідно залучити близько 4 млрд євро [7]. Однак за сучасних умов неможливо гарантувати фінансування інфраструктурного комплексу міста, використовуючи кошти лише муніципального або центрального бюджету. Тому місцева та центральна влада повинні забезпечувати розроблення таких інфраструктурних проектів, які зацікавляли б приватних інвесторів. У світі поширеною схемою взаємодії муніципальної влади та бізнесу є публічно-приватне партнерство. Для того щоб даний фінансовий інструмент був дієздатним, необхідне виконання таких умов: створення ринків інфраструктурних проектів, достатня рентабельність інвестицій а також справедливий розподіл ризиків між муніципалітетами та приватним сектором. Серед інших популярних у світі інструментів фінансування проектів зі створення інфраструктури є бюджетні джерела, такі як збільшення місцевих податкових доходів і зборів (плата за затори, різні збори за паркування, платні смуги руху і дворівневі податки на нерухомість, джерелом яких є ті самі об'єкти інфраструктури). І, нарешті, використання міжнародної технічної допомоги, залучення кредитів і фінансування міжнародних фінансових організацій є дієвим механізмом одержання необхідних інвестицій. При цьому варто зауважити, що вибір тих чи тих схем фінансування залежить від рівня економічного добробуту країн та їхніх міст. Так, розвинені країни мають доступ до фондового ринку і можуть залучати необхідні обсяги капіталу звідти; країни ж, що розвиваються, зазвичай використовують гранти, міжнародну фінансову допомогу і т. ін. [11].

Для того щоб знайти способи оптимізації витрат і підвищити їх ефективність, фахівці з McKinsey Global Institute розробили низку рекомендацій, що базуються на ліпших практиках управління міською інфраструктурою [9]:

1. *Оптимізація портфеля проектів.* Одним із найпотужніших способів знизити загальну вартість інфраструктури є уникнення інвестування в проекти, які не мають чіткого обґрунтування та безперечних переваг. Власники проекту повинні використовувати точні критерії відбору, для того щоб потенційні проекти сприяли досягненню конкретних цілей, чому може допомогти розроблення методів визначення їх витрат і вигід. Важливим є встановлення пріоритетності проектів у прозорий і базований на фактах спосіб, оцінка потенційного їх впливу в поєднанні, а не ізольовано один від одного.

2. *Оптимізація реалізації проектів.* Для спрощення реалізації проектів треба прискорити процеси їх затвердження, вкладаючи значні обсяги коштів на ранніх стадіях у планування та проектування.

3. *Використання вже наявної інфраструктури.* Замість того щоб інвестувати в нові дорогі проекти, уряди можуть задовольнити деякі інфраструктурні потреби, оптимальніше використовуючи реальні можливості за допомогою підвищення ефективності використання наявних активів, оптимізації планування та здійснення технічного обслуговування наявних об'єктів.

*Висновки.* Урбанізація — складне та багатогранне явище, тому розуміння її сутності, значення для суспільства та ролі міста в ній постійно трансформуються. За останні 100 років відбулися радикальні зміни у структурі розселення: глобальна частка міського населення збільшилася з усього лише 13 % у 1900 р. до 29 % у 1950 р. й у 2010 р. перевищила 50 %. За прогнозами ООН міське населення світу сягне більше за 72 % у 2050 р., тобто зросте від 3,6 млрд у 2011 р. до 6,3 млрд у 2015 р. За даними McKinsey Global Institute, половина населення світу зосереджена в містах, створюючи близько 80 % глобального ВВП. Більше того, лише в 600 з них проживає п'ята частина населення світу та створюється майже 60 % глобального ВВП.

Статистичні дані не залишають сумніву, що рівень урбанізації й далі зростатиме як у високорозвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Це спричинено економічною привабливістю міст і ліпшими умовами життя городян. Тож рівень урбанізації як відношення кількості міського населення до кількості всього населення, вищий у країнах із високим рівнем ВВП. Водночас кількісно чисельність міських мешканців збільшується набагато вищими темпами у країнах з нижчим рівнем доходів населення. При цьому саме в середніх за розмірами містах, а не у великих мегаполісах таке зростання найвідчутніше. Тому інфраструктурні потреби у країн Західної Європи та, скажімо, Латинської Америки будуть сильно різнитись. Так, у Європі жителі міст забезпечені житлом, об'єктами сучасної соціальної та транспортної інфраструктури. У зв'язку із цим місцева влада розробляє такі інфраструктурні проекти, що дозволяють ще більше підвищувати якість життя населення, поліпшувати екологічну ситуацію та забезпечувати дедалі зростаючі потреби економіки. Проте муніципальна влада у країнах із низьким рівнем доходів населення стикається із проблемами нестрів, відсутністю дешевого житла, доріг, дитсадків, лікарень і значною соціальною стратифікацією міських жителів. Разом з тим об-

сяг ресурсів, необхідних для фінансування інфраструктури, занадто великий, і жоден муніципальний бюджет не може акумулювати їх самостійно. Прогнозоване економічне зростання, збільшення потреб як населення, так і підприємств лише посилюватимуть навантаження на інфраструктуру міст. Тому місцева влада повинна використовувати такі інструменти, які забезпечать своєчасне та в повному обсязі фінансування інфраструктурних потреб. Серед них вважаємо за потрібне виділити такі:

— участь приватного сектору в міських інфраструктурних проектах може набувати форми державно-приватного партнерства (ДПП), в якому довгостроковий ризик передається приватному сектору;

— за допомогою альтернативного інструменту фінансування публічних інфраструктурних проектів за рахунок зростання місцевих податкових доходів;

— забудовники можуть також платити за інфраструктуру, необхідну для підключення їх новобудов до наявної інфраструктури, у вигляді зборів розвитку і податків на зростання вартості землі (податків, які стягуються за збільшення вартості нерухомості у зв'язку з розбудовою нової інфраструктури поблизу);

— кредити, облігації і «вуглецеве» фінансування є інструментами, що використовуються для залучення приватного фінансування за допомогою високоефективних ринків капіталу;

— раціональне використання вже наявних об'єктів інфраструктури.

Отже, на нашу думку, перспективними напрямками дальших досліджень можуть бути оцінка інфраструктурного потенціалу адміністративно-територіальних утворень і муніципальний менеджмент у сфері інфраструктурних проектів.

### **Література**

1. Сучасні проблеми урбанізації в контексті національної безпеки України [Електронний ресурс] : аналітич. записка / Нац. ін-т стратегіч. досліджень при Президентові України. — 2013. — Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/articles/1165/#\\_ftnref8](http://www.niss.gov.ua/articles/1165/#_ftnref8)

2. Буряченко А. Є. Використання іноземного досвіду фінансування місцевої інфраструктури / А. Є. Буряченко // Вчені записки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; [відп. ред. А. Ф. Павленко]. — 2012. — Вип. 14. — Ч. 1. — С. 218—224.

3. Глазычев В. Урбанистика / В. Глазычев. — М. : Европа, 2008. — 408 с.

4. *Запатрина І. В.* Жилищно-комунальна інфраструктура: реформи та система їх фінансового забезпечення / І. В. Запатрина ; НАН України ; Ін-т екон. і прогнозирів. — К., 2010. — 336 с.
5. *О'Салліван А.* Економіка міста : учебник / А. О'Салліван ; пер. с англ. — 4-е изд. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 705 с.
6. *Салій І. М.* Урбанізація в Україні: соціальний та управлінський аспекти / І. М. Салій. — К. : Наук. думка, 2005. — 302 с.
7. Стратегія розвитку міста Києва до 2025 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://kievcity.gov.ua/content/13\\_strateghiya-rozvytku-2025.html](http://kievcity.gov.ua/content/13_strateghiya-rozvytku-2025.html)
8. Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Urbanization Prospects: The 2011 Revision, 2012.
9. *McKinsey Global Institute*, «Infrastructure productivity: How to save \$1 trillion a year», January 2013.
10. *McKinsey Global Institute*, «Urban world: Mapping the economic power of cities». — March 2011.
11. Financing Green Urban Infrastructure (2012) / [O. Merk, S. Saussier, C. Staropoli, E. Slack, J.-H. Kim] // OECD Regional Development Working Papers 2012/10, OECD Publishing [Electronic resource]. — Available from : <http://dc.doi.org/10.1787/5k92p0c6j6r0-en>
12. Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat // World Population Prospects. — 2010.
13. UN-Habitat (2013) State of the World's Cities Report 2012/13 // Prosperity of Cities. — New York.
14. United Nations. Department of Economic and Social Affairs. Executive summary [Electronic resource]. — Available from : [http://www.un.org/esa/population/publications/WUP2005/2005WUPHighlights\\_Exec\\_Sum.pdf](http://www.un.org/esa/population/publications/WUP2005/2005WUPHighlights_Exec_Sum.pdf)

## **Reference**

1. Current problems of urbanization in the context of Ukraine's national security [Electronic resource]: analytical note — 2013 — Available from/ [in Ukrainian] : [http://www.niss.gov.ua/articles/1165/#\\_ftnref8](http://www.niss.gov.ua/articles/1165/#_ftnref8)
2. *Buryachenko A.E.* Using foreign experience of financing local infrastructure «The researchers notes « — Collected Works, 2012/14, p. 218-224/ [in Ukrainian].
3. *Glazichev V. Urbanistics* / V. Glazichev. — M.: Europe, 2008 — 408 p/ [in Russian].
4. *Запатрина І.В.* Housing and communal infrastructure: the reform and a system of financial support / National Academy of Sciences of Ukraine — К., 2010 — 336 p/ [in Russian].
5. *O'Sullivan, Arthur.* Urban economics. — 4th ed. — Moscow: INFRA-M, 2002 — 705 p/[in Russian].
6. *Салій І.М.* Urbanization in Ukraine: social and managerial aspects — К.: Naukova dumka, 2005 — 302 p/ [in Ukrainian].

7. Kyiv Development Strategy to 2025 [Electronic resource] / [in Ukrainian] — Available from: [http://kievcity.gov.ua/content/13\\_strateghija-rozvytku-2025.html](http://kievcity.gov.ua/content/13_strateghija-rozvytku-2025.html)

15. Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Urbanization Prospects: The 2011 Revision, 2012

16. *McKinsey* Global Institute, «Infrastructure productivity: How to save \$1 trillion a year», January 2013.

17. *McKinsey* Global Institute, «Urban world: Mapping the economic power of cities». — March 2011.

18. Financing Green Urban Infrastructure (2012) / [O. Merk, S. Saussier, C. Staropoli, E. Slack, J.-H. Kim] // OECD Regional Development Working Papers 2012/10, OECD Publishing [Electronic resource]. — Available from : <http://dc.doi.org/10.1787/5k92p0c6j6r0-en>

19. Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat // World Population Prospects. — 2010.

20. UN-Habitat (2013) State of the World's Cities Report 2012/13 // Prosperity of Cities. — New York.

21. United Nations. Department of Economic and Social Affairs. Executive summary [Electronic resource]. — Available from : [http://www.un.org/esa/population/publications/WUP2005/2005WUPHighlights\\_Exec\\_Sum.pdf](http://www.un.org/esa/population/publications/WUP2005/2005WUPHighlights_Exec_Sum.pdf)

УДК 336.221.264

***Коломієць Г.Б.,***

старший викладач кафедри фінансів  
ДВНЗ «Київський національний  
економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»

## **ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ТЯГАРЯ**

***Kolomiets G.B.,***

Senior lecturer of Finance  
Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman

## **TAX PLANNING OF FISCAL LOAD**

АНОТАЦІЯ. У статті проведено дослідження залежності фінансового тягара від типу виробництва та можливість його зменшення в процесі

корпоративного податкового планування. Мета даного дослідження полягає у визначенні меж структурних компонентів доходу як об'єкту оподаткування та їх оптимізації в процесі податкового планування.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** оподаткування, корпоративне податкове планування, податковий тягар, податкова оптимізація.

**ABSTRACT.** In the article a study of dependence of fiscal load from the type of production and possibility of his reduction are undertaken in the process of the corporate tax planning. The aim of this research consists in determination of limits of structural components of profit as to the object of taxation and their optimization in the process of the tax planning.

**KEYWORDS:** taxation, corporate tax planning, tax load, tax optimization, average rate of tax.

Корпоративне податкове планування розглядається як оптимізація податкового портфеля підприємства, ускладнена ефектом взаємного впливу кількісних і якісних факторів функціонування економічного суб'єкта. Для підвищення ефективності діяльності підприємства, у тому числі зниження його фіскального тягара, необхідне впровадження науково обґрунтованої і практично доцільної системи організації податкового планування.

Роль податкового планування в економіці сучасного підприємства обумовила увагу вчених до проблеми організації податкового планування. Результати цих досліджень знайшли відображення в закордонній і вітчизняній літературі.

Серед західних досліджень проблеми організації податкового планування найбільший інтерес представляють роботи Д. Кембелла, Е. Томсетта і Д. Джонсона. Серйозні дослідження в області податкового планування виконані російськими вченими Галимзяновим Р.Ф., Горбуновим А., Козенковой Т. А., Погорлецким А.И., Рогозиним Б.А., Тихоновим Д.Н., Черником Д.Г. Значний внесок у дослідження корпоративного планування зробили вітчизняні вчені Веткін А.С., Єлісеєв А.В., Крисоватий А.І., Сухарева Л.О., Глущенко Я.І. та багато інших. Більшість науковців розглядає податкове планування в якості оптимізації податкових платежів, що дозволяє врегульовувати рівень фіскального тягара. Така оптимізація, як наслідок, призводить до мінімізації податкових відрахувань у бюджет і виникненню конфлікту суспільних і приватних інтересів.

Отже, основна мета корпоративного податкового планування і даного дослідження, визначити шляхи зменшення фіскального навантаження шляхом по-елементного аналізу доданої вартості підприємства.

Предметом корпоративного податкового планування виступає взаємозв'язок обліково-податкових процедур, під якими розуміється ряд послідовних дій, необхідних для відображення оподатковуваних показників у системі обліку, виконання податкових розрахунків, формування податкової звітності і проведення податкового аналізу. Податковий аналіз діяльності підприємства дає можливість визначення оптимальної стратегії податкового планування з метою зменшення фіскального тягара та зменшення ризику податкового ухилення.

Фіскальний (податковий) тягар (average rate of tax) або середня норма податку — це частка податкового платежу у виручці (тобто виручка за вирахуванням капітальних і поточних витрат і застосовується до всього податкового тягара, що визначається як частка доходу).

На рівні підприємства фіскальний тягар може бути визначений як:

— відношення суми виплачених (нарахованих) податків і зборів до суми нетто, операційних і позареалізаційних доходів підприємства. Цей показник розраховується за даними обов'язкової фінансової звітності (форми № 1, 2, 4) і визначає порівняльну ефективність оподаткування на підприємстві. Недоліком даного показника є структурна непорівнянність його бази розрахунку з відповідним розрахунком на макрорівні;

— відношення суми виплачених (нарахованих) податків і зборів до суми доданої вартості. Даний показник структурно зіставимо з показниками фіскального тягара по економіці в цілому. Його розрахунок можливий незважаючи на відсутність прямих даних про зроблений підприємством доданої вартості в обов'язковій звітності.

З метою визначення фіскального тягара для кількісної інтерпретації структури витрат і, відповідно, характеристики типу господарства визначають валову виручку (Вв) підприємства у вигляді наступної структури компонентів (табл. 1):

- матеріальні витрати (МВ);
- додана вартість (ДВ), що, у свою чергу, може бути представлена в такому вигляді:
  - амортизаційні відрахування (Ам);
  - витрати на оплату праці (ЗПв) (включаючи обов'язкові відрахування в соціальні фонди і податки, що нараховуються до фонду оплати праці);
  - податок на додану вартість (ПДВ);
  - прибуток (П).

## СТРУКТУРА КОМПОНЕНТІВ ВАЛОВОЇ ВИРУЧКИ ПІДПРИЄМСТВА

Матеріальні витрати (МВ)	Додана вартість			
	Відновлення основних за- собів	Зарплата з відраху- ваннями (ЗПв)	Прибуток (П)	ПДВ

Дана модель не є строгим відображенням витратно-доходної структури виручки. Вона складена таким чином, щоб краще проілюструвати оподаткування доданої вартості — основи підприємницької діяльності і єдиного економічного джерела підприємства для сплати податків [1].

Додавання всіх перерахованих податків і обов'язкових платежів дозволяє одержати таке вираження частки, що відраховується державі, доданої вартості:

$$\text{Податки} = (\text{ПДВ} + \text{ЗПв} + \text{П}) * \text{ДВ}$$

Рівні номінального і фактичного фіскального тягаря по окремим підприємствам звичайно розрізняються. Відповідно до звітності середній рівень фіскального тиску на гривню доходу в промисловості в два рази вище, ніж на підприємствах транспорту, зв'язку, будівництва, торгівлі і суспільного харчування. Це пов'язано з тим, що всі основні податки сьогодні нараховуються не до суми доходу, а відносно складових доданої вартості — прибутку, оплаті праці. Тому правомірно очікувати, що рівень фіскального тягаря як відношення суми податкових платежів до величини доданої вартості повинен бути практично однаковим чи близьким по величині для різних платників податків, а відношення суми виплат у бюджет до доходу підприємств, навпаки, повинне розрізнятися.

Дані розходження будуть тим більше, чим менше буде частка доданої вартості в доході. Отже, для будь-якого підприємства можна знайти оптимальну структуру вартості і собівартості продукції, що забезпечує мінімальний рівень нарахування податків.

Із згаданих положень випливає, що на підставі розрахунку і зіставлення двох показників фіскального тягаря підприємства (відносно доходу) і до доданої вартості, можливий досить простий контроль оподаткування на підприємстві за умови, що:

— для різних платників податків частка податків у доданій вартості, як правило, однакова;

— частка податків у доході залежить від структури виторгу.

Підвищення чи зниження частки податків до доходу повинно бути адекватне змінам у складі доходу. Навпаки, якщо підприємство торік виплатило податків у бюджет у розмірі 60 % від величини доданої вартості, а в поточному році тільки 30 %, то таке розходження вказує на помилки податкового обліку або навмисне заниження податкових зобов'язань.

На підставі вище виведених формул і чинного законодавства розраховано фіскальний тягар за умови незмінності податкових ставок для усередненого промислового підприємства, яке не веде зовнішньоекономічну діяльність за такими складовими:

— податок на додану вартість (ПДВ) =  $(20\%/120\%) * ДВ$ ;

— нарахування (платежі) до заробітної плати (внески до пенсійного фонду, до фонду соціального страхування, до фонду страхування на випадок безробіття, до фонду страхування від нещасних випадків за мінімальної ризиковості виробництва) =  $(36,6\%/136\%) * Кзп * ДВ$ ;

Податок з доходів фізичних осіб (податок розглядається в даній моделі, оскільки підприємство прагне забезпечити працівнику конкурентноздатний «чистий» доход, тобто доход, що залишається після оподаткування; крім того, альтернативою оцінки праці для працівника інколи є доход у сфері «тіньової» зайнятості, тобто без податків. При цьому відрахування із заробітної плати складаються із відрахувань до пенсійного фонду, до фонду соціального страхування, фонду соціального страхування на випадок безробіття. Припустимо, що усереднений прибутковий податок на ЗП складає  $15\% = 0,15 * (1 - 0,035/1,035) * Кзп * ДВ$ ;

податок на прибуток ( $19\% = 0,19 * (1 - 0,167 - 0,413 * Кзп - Кам) * ДВ$ ).

Додавання всіх перерахованих податків і обов'язкових платежів дозволяє одержати таке вираження частки, що відраховується державі, доданої вартості:

Податки =  $(0,167 + 0,422 * Кзп + 0,08) * ДВ$ .

Загальна залежність між ставками оподаткування і податкових надходжень виведена А. Лаффером (крива Лаффера). При цьому існує деякий рівень ставок (золота середина), коли податкові надходження в бюджет будуть максимальними. Однак відповідність поточного рівня номінального фіскального тягара значенням золотої середини кривої Лаффера залишається відкритим.

Для визначення відповідності фіскального тягара політиці розвитку підприємництва і економіки в цілому, результат розрахунків переноситься на криву Лафера.

Таким чином, частка доданої вартості, яке підприємство змушено відповідно до діючої системи оподаткування віддати державі у вигляді податків і обов'язкових платежів, є функцією типу виробництва за критерієм частки в складі валової виручки матеріальних, трудових чи амортизаційних витрат.

На основі проведених розрахунків складено табл. 2 змін фіскального тягаря підприємства по фіксованим значенням прибутку і фонду оплати праці підприємства, у якій приводяться порівнянні значення фіскального тягаря на гривню доходу і доданої вартості. Останній показник структурно зіставимо з даними статистики про податкові надходження в ВВП.

Таблиця 2

**ЗМІНА ФІСКАЛЬНОГО ТЯГАРЯ ПІДПРИЄМСТВА  
ЗА ВАРІАТИВНИМИ ДАНИМИ, %**

Частка фонду оплати праці в собівартості, % <sup>2)</sup>	Частка прибутку у виручці-нетто, % <sup>1)</sup>											
	0		10		20		30		40		50	
	Податкове навантаження на гривню доходу	Додана вартість	Податкове навантаження на гривню доходу	Додана вартість	Податкове навантаження на гривню доходу	Додана вартість	Податкове навантаження на гривню доходу	Додана вартість	Податкове навантаження на гривню доходу	Додана вартість	Податкове навантаження на гривню доходу	Додана вартість
10	7,5	45,7	10,4	41,4	13,6	39,5	16,6	38,5	19,6	37,8	22,5	37,3
20	14,0	45,7	16,4	43,1	18,8	41,4	21,2	40,3	23,5	39,4	25,7	38,7
30	20,5	45,7	22,2	44,0	23,9	43,2	25,6	41,5	27,2	40,6	28,8	39,8
40	26,7	45,7	27,8	44,4	28,8	43,3	29,9	42,3	30,9	41,5	31,9	40,7
50	32,6	45,7	33,1	44,7	33,5	43,8	34,0	43,0	34,5	42,2	34,9	41,5
60	38,3	45,7	38,2	44,9	38,1	44,2	38,0	43,5	37,9	42,8	37,8	42,2
70	43,8	45,7	43,1	45,1	42,5	44,5	42,0	44,0	41,3	43,4	40,7	42,8
74 <sup>3)</sup>	45,8	45,7	45,1	45,1	44,5	44,5	43,5	44,1	42,6	43,5	41,8	43,0

Примітка:

1) співставляється з даними Державного комітету статистики України (табл. 3.)

Таблиця 3

**СЕРЕДНЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВОСТІ (ВІДНОШЕННЯ  
ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ДО ПОВНОЇ СОБІВАРТОСТІ  
РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ / ВИРУЧКИ, %)**

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
16,6	8,9	5,7	6,3	9,1	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	6,1

2) — *варіативні припущення*

3) — *величина, наближена до 100 %-ї частки ФОП і нарахувань у собівартості, при цьому частка інших витрат у собівартості наближена до нуля.*

З аналізу рівня фіскального тягаря випливає факт істотного відхилення середньої податкової ставки на гривню доданої вартості від приведених у попередніх розділах дослідження цифр фактичних зборів податків по країні (30—25 % від ВВП чи валової доданої вартості). Виходячи з чого визначаємо, що надлишкове номінальне податкове навантаження на платника податків тільки по податках, прийнятим до розрахунку сьогодні, складає 5—12 пунктів від ВВП. При цьому надмірність оподатковування росте зі збільшенням частки оплати праці в собівартості, тобто вона більше в «зарплатоємних» або «трудоемних» виробництвах.

У той же час наявність стійкої залежності значень номінального фіскального (податкового) тягаря від суми доданої вартості підприємства (38—46 %) дозволяє організувати простий контроль податкового планування на підприємстві. Спрощуючи, можна сказати, що при коректному податковому плануванні підприємство повинне вести господарську діяльність, за якої нарахування і відрахування в бюджет повинні складати близько 42 % від суми виробленої доданої вартості підприємства. Значні відхилення в будь-яку сторону вимагають проведення аналізу податкового обліку і організацію ефективного корпоративного податкового планування.

Стосовно виручки підприємства значення номінального фіскального (податкового) навантаження розрізняються більш ніж у 6 разів. При цьому даний рівень тим менше, чим менше частка фонду оплати праці і прибутку (основні складові доданої вартості) у виручці і чим менше частка фонду оплати праці у доданій вартості. Останнє означає, що рівень фіскального тягаря відносно доходу (виручки) доступний для зниження, що і робиться на практиці. В остаточному підсумку, будь-яке підприємство ціка-

вить чистий дохід і, відповідно, досягнення мінімальної частки податкових платежів у загальних доходах підприємства.

Таким чином, приведені дані можна розглядати як показники чи нормативи для порівняння, а прийняті при складанні таблиці допуски можуть бути значно розширені.

Виходячи з викладеного, можна вважати доцільним у корпоративному податковому плануванні, для контролю стану оподаткування на підприємстві, вводити показник фактичного фіскального (податкового) тягаря до складу внутрішньої та обов'язкової звітності підприємства. Зазначені розбіжності значень номінального і фактичного фіскального тягаря свідчать, що на певних підприємствах має місце фактор фіскальної аморальності більшості.

Для ефективності проведення розрахунків вважається доцільним включити до складу показників обов'язкової звітності підприємства показник доданої вартості, який узагальнює величину бази оподаткування підприємства. Заходи податкової оптимізації на підприємствах завжди спрямовані на зменшення частки доданої вартості і її складових у вартості продукції, робіт, послуг. Тому, в процесі податкового планування, контроль частки доданої вартості на основі звітності та трудоемності виробництва обов'язковий.

## **Література**

1. *Коломієць Г.Б.* Податкове планування: передумови виникнення та ефективність застосування / Г.Б. Коломієць // Вісник податкової служби України. — 2008. — №49. — С. 46—48.
2. *Kolomiets G.B.* Podatkove planuvannya: peredyvomu vunuknennya ta efektuvnist zastosuvannya / G.B. Kolomiets // Visnik podatkovoyi slujbu Ukrayinu. — 2008. — №49. — С. 46—48 [in Ukrainian].
3. *Кучер С.В.* Економічний аналіз для цілей оподаткування як інструмент розробки облікової політики підприємства / Кучер С.В. // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2014 — Випуск 6. Частина 5. — С. 152—155.
4. *Kucher S.V.* Ekonomichnuy analiz dlya ziley opodatkyvannia yak instrument rozrobku oblikovoyi polituku pidpruyemstva / S.V. Kucher // Naukovy visnik Hersonskogo dergavnogo universitetu. — 2014. — Vypusk 6. Chastuna 5. — С. 152—155.
5. *Прокопенко В.Р.* Информационное обеспечение оперативного налогового планирования на предприятиях / В.Р. Прокопенко, Б.П. Дзюба // Экономика промышленности. — 2012. — № 3—4 (59-60). — С. 87—91.

6. *Prokopenko V.R.* Informacionnoe obespechenie operativnogo nalogovogo planirovaniya na predpriyatiyah / V.R. Prokopenko, B.P. Dzyba // *Ekonomika promushlennosti*. — 2012. — № 3—4 (59—60). — С. 87—91. [in Russian].

### **Reference**

1. *Kolomiets G.* Tax planning: pre-conditions of origin and efficiency of application // *Announcer of tax service of Ukraine*. — 2008. — № 49. — P. 46—48.

2. *Kucher S.* Economic analysis for the aims of taxation as an instrument of development of registration politics of enterprise // *Scientific announcer of the Kherson state university*. — 2014 — Producing 6. Part 5. — P.152—155.

3. *Prokopenko V.* Informative providing of the operative tax planning on the enterprises // *Economy of industry*. — 2012. — № 3—4 (59—60). — P. 87—91.

УДК 336.719

**Куць Н.В.,**

здобувач кафедри менеджменту  
банківської діяльності  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## **СУТНІСТЬ І РОЛЬ ВНУТРІШНЬОЇ ДОВІРИ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ В КРИЗОВИХ УМОВАХ**

**Kuts Nataliia,**

PhD candidate  
Banking management department  
Kyiv National Economic University  
named after V.Getman

## **THE CONTENT AND THE ROLE OF INTERNAL TRUST IN A BANKING SECTOR UNDER CRISIS CIRCUMSTANCES**

АНОТАЦІЯ. У статті проаналізовано поточний стан та основні тенденції у банківській системі України протягом 2014 р., зокрема зміни споживчої поведінки та зниження ресурсів населення на банківських рахунках під впливом кризових явищ і зниження зовнішньої довіри населення до банківського сектора. Як один з факторів відновлення зовнішньої довіри розглядається внутрішня довіра банківських уста-

новах та її відновлення. Розглядається поняття «внутрішня довіра», її сутність та структура, основні чинники, форми прояву та наслідки її кризи під впливом зовнішніх кризових явищ. Автор вирізняє три групи факторів, що зумовлюють взаємозв'язок і залежність зовнішньої довіри та внутрішньої довіри на ринку фінансових послуг.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** купівельна спроможність, індекс реальної заробітної плати, банківський сектор, ресурсна база, внутрішня довіра, криза довіри, залученість персоналу, прихильність персоналу, маркетинг взаємовідносин, зовнішній рух персоналу, плинність персоналу.

**ANNOTATION.** The article contains the analyses of actual situation and the main trends in the banking sector of Ukraine in 2014, in particular the changes in consumer behavior and the decrease of client banks deposits under the impact of economic crises and destroy of client development to the banking sector. Internal trust of banking institutions is considered to be one of the main important factors of client trust renovation. The term «Internal trust» its structure, the main factors and consequences of its crises under external crises trends are examined by the author. Three groups of the factors which explain the interdependency of external and internal trust on financial services market are highlighted by the author.

**KEYWORDS:** purchase power, real wages index, banking sector, bank liabilities, external trust, internal trust, trust crises, loyalty, interrelationship marketing, staff outflow, staff turnover.

*Актуальність проблеми.* В умовах розгортання фінансової кризи та погіршення фінансової стабільності як окремих банківських установ, так і усієї банківської системи у цілому, першорядне значення набувають питання захисту, підтримки та відновлення довіри до банківського сектору і з боку клієнтів, і з боку банківських співробітників. Адже саме співробітники та менеджери середньої та вищої ланки у банківських установах першими потерпають від наслідків кризи. Неможливість виконання власних зобов'язань через адміністративні обмеження діяльності, неплатоспроможність банківської установи або інші чинники, підривають прихильність та довіру банківських робітників у власні організації, їхні цінності та їхню діяльність. Водночас, зниження доходності банківських операцій, звуження частки ринку та збільшення видатків, зокрема, на утримання ресурсної бази або формування резервів за негативно класифікованою кредитною заборгованістю, поряд з падінням попиту на банківські продукти змушують банки приймати рішення, які протилежать інтересам робітників, а відтак ще більше підривають внутрішню довіру. Проте, саме внутрішня довіра з боку працівників і менеджерів середньої ланки є запорукою і необхідною умовою відновлення зовнішньої довіри, без якої неможливо уявити відбудову, подальше існування та розвиток банківської системи.

Належному управлінню людськими ресурсами, формуванню відповідної корпоративної культури та мотивації персоналу присвячено багато дослідницьких робіт у галузі менеджменту, управління персоналом, формування внутрішньої довіри тощо. Зокрема, ці питання розглядалися у роботах М. Армстронга, Тимоті У. Коха, К.К. Прахалада, Д. Грінберг, Ч.Д. Фомбрана, Р. Фенікса, Р. Певереллі та інших. Серед вітчизняних учених варто відзначити розглядання проблеми Колотом А.М., Вязигіним О.В., Завадською Д.В., Іванцевіч Д.Ж., Коробовою Ю.І., Лаврушиним О.І., Лобановим А.А., Дубанковою А.П., Нікітіною Т.В., Помореною М.А., Масленченковою Ю.С.

Водночас, на необхідність розвитку вказаних питань — довіри, внутрішньої довіри, прихильності персоналу у контексті відновлення зовнішньої довіри саме у банківській сфері за часи фінансової кризи — вказували набагато менше дослідників, особливо з позицій стратегічного планування та управління. Отже, на наш погляд, розгляд цього питання та його подальший аналіз і розробка пропозицій щодо шляхів подолання кризи внутрішньої довіри у банківській установі, особливо з урахуванням останніх кризових явищ на вітчизняному фінансовому ринку мають сьогодні першорядне значення.

*Мета статті.* Дослідити зміст і сутність поняття внутрішньої довіри на ринку банківських послуг, причини та наслідки її зниження у кризових умовах, зв'язок внутрішньої довіри із зовнішньою довірою суспільства до банківських установ, запропонувати напрями її відбудови.

*Виклад основного матеріалу.* Політична та економічна криза у нашій державі протягом 2013 року призвели за останні місяці до порушення загальної фінансової стабільності в країні, погіршення фінансового стану домашніх господарств і підприємств усіх галузей економіки, зміни споживчих настроїв та економічних очікувань. Так, згідно із даними Державної служби статистики України, індекс реальної заробітної плати в Україні протягом 2014 року (у % до відповідного періоду попереднього року) постійно знижувався — із 104,4 за січень 2014 р. до 94,3 за січень-листопад 2014 р. Лише у третьому кварталі реальна заробітна плата скоротилася порівняно із другим майже на 6 %, реальні доходи — на 9 %, що свідчить про факт постійного погіршення фінансового стану населення України та погіршення його купівельної спроможності. У той же час внаслідок девальвації обмінного курсу гривні та підвищення адміністративно регульованих тарифів, протягом майже усього року спостерігалось суттєве

прискорення зростання індексу споживчих цін, що у грудні 2014 р. досяг свого максимального значення порівняно з попередніми місяцями — 24,9 % по відношенню до грудня 2013 р [12]. Ці та інші фактори негативно вплинули на рівень внутрішнього споживчого попиту, розподіл споживання та споживчі настрої та очікування. Відповідно, під загальним негативним тиском опинилася банківська система України, де протягом останніх місяців відбувалося розгортання системної кризи. Можна вирізнити кілька негативних трендів, що сприяли погіршенню ситуації в банківській системі.

Отже, зниження добробуту, рівня фінансової забезпеченості та реальних доходів населення (у III кв. 2014 р. — на 9 %) призвели до певної зміни фінансової поведінки споживачів банківських послуг, що у першу чергу знайшло своє відображення у збільшенні негативно класифікованої заборгованості та скорочення заощаджень населення на банківських вкладах. У результаті банки зіштовхнулися із необхідністю нарощування резервів, наслідком чого стало збільшення збитковості та скорочення загальної ліквідності. Так, за даними НБУ, сукупний збиток усього банківського сектору станом на 1.10.14 р. склав 11,1 млрд. грн. тоді як за підсумками першого кварталу він становив лише 2 млрд. грн. [8]. Одночасно, починаючи із кінця 2013 р. у банківському секторі країни спостерігалось суттєве скорочення ресурсної бази. Згідно з даними Національного банку України, відтік коштів з початку 2014 року із вкладних та поточних рахунків у банківській системі перевищив 100 млрд. грн. Лише обсяг депозитів населення у національній валюті у листопаді минулого року порівняно з початком року скоротився на 14,1 % — до 362,9 млрд. грн. [8]. Зрозуміло, ці тенденції вкрай негативно вплинули на рівень ліквідності сектору та особливо окремих банківських установ. Тим більше, що можливості банківської системи щодо нарощування ресурсної бази за рахунок нових тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб також дуже звужилися під впливом багатьох кризових чинників. Серед таких чинників варто особливо вирізнити, катастрофічну девальвацію гривні по відношенню до іноземної валюти (20,7 % у листопаді порівняно з груднем 2013р.), підвищення темпів інфляції (понад 9 % вже у липні порівняно з початком 2014 р), введення та підвищення оподаткування пасивних доходів, отриманих у вигляді відсотків, нарахованих по банківським вкладам (починаючи з 01.01.15 — до 21,5 %), а також погіршення ставлення та зниження довіри вкладників і клієнтів банків як

до фінансової системи країни, так і до банківського сектора та окремих банківських установ, що було викликане як загальною фінансовою нестабільністю, так і неплатоспроможністю або адміністративними санкціями проти низки банківських установ. Так, за даними досліджень ГФК, останнім часом дуже погіршилася оцінка часу для співпраці з банками, зокрема, для здійснення вкладів у банківських установах: якщо початок 2013 року хорошим часом для здійснення вкладів у банку вважали до 14 % банківського населення, то у першому кварталі 2014 року цей показник скоротився майже у 5 разів до 3 %. Відповідно, суттєво знизилися наміри користуватися депозитами серед фізичних осіб, а також фактичне споживання депозитів.

Наслідками вказаних явищ стала майже повна зупинка кредитування банківськими установами як домогосподарств, так і економічних суб'єктів, суттєве погіршення ліквідності у банківському секторі у цілому, як результат — часткове призупинення платежів і затримки із виплатою депозитів окремими банками та введення у деяких з них тимчасової адміністрації НБУ з подальшим виведенням з ринку та ліквідацією. Так, з початку року Національним банком було визнано неплатоспроможними та введено тимчасову адміністрацію більш ніж у 30 банків.

У подальшому, вочевидь, можна очікувати ще більшого зниження ліквідності у банківському секторі та погіршення виконання ними власних зобов'язань як за залученими пасивами, так і за заявленими активами, скорочення кількості банків через неплатоспроможність і банкрутства деяких з них, результатом чого стане повне знищення довіри населення до банківського сектору у цілому та окремих банків зокрема.

Зрозуміло, що навіть за поглиблення кризи та нарощування її наслідків, довіра суспільства до банківського сектору потребує щонайменше захисту, підтримки та максимально відновлення як для збереження сектору, так і окремих банківських установ. Водночас, одним з найзначніших чинників збереження та відновлення зовнішньої довіри для фінансової організації є захист і підтримання внутрішньої довіри, що являє собою довіру з боку працівників, менеджерів до власної діяльності, фінансового стану своїх організації, брендів і менеджменту і яку також було майже зруйновано під час і під впливом кризових явищ.

Саме цей вид довіри — внутрішня довіра персоналу — зазвичай першою потерпає від негативного тиску кризових явищ у банківському секторі і наслідки її руйнування мають безпосередній та дуже швидкий ефект на функціонування та подолання

кризи банківськими установами у цілому. Це можна пояснити, перш за все, скороченням обсягів бізнесу за кризових обставин, необхідністю оптимізації та скороченням адміністративних видатків за умов падіння доходів, що логічно призводить до скорочення точок продажу банківськими установами, чисельності персоналу, зниження компенсаційних пакетів тощо. Як наслідок, за останній рік працівники майже усіх банків відчули наслідки кризи через відповідні рішення та заходи з боку власних роботодавців, серед яких варто вирізнити суттєве скорочення робочих місць, збільшення навантаження на одного працівника, зниження заробітних плат та ін. За даними опитувань рекрутингових агенцій Hudson і HeadHunter, рівень скорочень співробітників у банківському секторі лише у 2013 році був найвищим порівняно і іншими секторами економіки — у 25 % компаній, що було пов'язано зокрема з оптимізацією і скороченням мереж відділень, злиттям і поглинаннями деяких банків, оптимізацією структури витрат за умов зниження рівня прибутковості банківського сектору [9].

Перше півріччя 2014 р. продемонструвало ще більше погіршення ситуації з персоналом у банківському секторі, зокрема у зв'язку з різким погіршенням фінансового стану багатьох банків, неможливості виконання ними своїх зобов'язань перед клієнтами, масовим закриттям відділень, у т.ч. на тимчасово окупованих територіях, введення тимчасових адміністрацій у низку банківських установ. Ці та інші фактори спричинили подальше зростання зовнішнього руху персоналу у банківському секторі, оцінити інтенсивність якого можна за традиційними індикаторами руху, зокрема, коефіцієнтом плинності персоналу, що показує співвідношення між чисельністю звільнених (за мінусом неминуче звільнених) до середньооблікової чисельності працівників, коефіцієнту обороту з прийняття персоналу (відношення кількості прийнятих працівників в організацію за певний період до середньооблікової кількості працівників за відповідний період), коефіцієнту обороту з вибуття персоналу (відношення кількості звільнених працівників з організації за певний період до середньооблікової кількості працівників за відповідний період). Так, за даними Державного комітету статистики (таб.1), у першому півріччі 2014 р. коефіцієнт обороту з вибуття у фінансовому секторі склав 20,7 %, що суттєво перевищує середній рівень по Україні (13,6 %) і майже у два рази більше ніж коефіцієнт обороту з прибуття персоналу у фінансовий сектор, що складає 11,9 % [12].

Таблиця 1

**РУХ ПЕРСОНАЛУ В ОСНОВНИХ СЕКТОРАХ  
ЕКОНОМІКИ У СІЧНІ—ЧЕРВНІ 2014 РОКУ\***

Сектори економіки	% до середньооблікової кількості штатних працівників			
	Коефіцієнт обороту з прийняття	Коефіцієнт обороту з вибуття	Коефіцієнт плинності кадрів	Частка скорочення персоналу
<b>Усього по Україні</b>	<b>11,1</b>	<b>13,8</b>	<b>12,1</b>	<b>0,8</b>
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	32,7	18,6	17,7	0,3
Промисловість	9,4	12,9	10,3	0,9
Будівництво	15,1	26,9	25,3	1,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	21,0	28,1	26,9	0,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	9,3	12,0	9,3	0,9
Тимчасове розміщування й організація харчування	27,9	33,4	31,3	0,9
Інформація та телекомунікації	10,2	15,4	13,1	1,0
Фінансова та страхова діяльність	11,9	20,7	18,2	1,7
Операції з нерухомим майном	13,9	17,2	15,6	1,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	8,2	12,3	11,4	0,4
з неї наукові дослідження та розробки	4,8	7,2	6,2	0,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	20,6	25,5	23,0	1,0

\*За даними Державної служби статистики

При цьому рівень офіційно скорочених у фінансовому секторі працівників (майже 2 % середньооблікової кількості) є найвищим показником офіційного скорочення серед усіх секторів у пер-

шому півріччі 2014 р. (хоча, безперечно, рівень неофіційного скорочення персоналу був набагато вищим). Такі дані свідчать про набагато вищий рівень вибуття ніж прийняття працівників, що також випереджує рівень в інших секторах і в середньому по Україні, а також дає можливість зробити висновок про скорочення загальної кількості персоналу, зменшення точок продажу та звуження бізнесу у банківському та страховому секторі. Зазвичай такі тенденції призводять — і Україна, на жаль, не є виключенням — до критичного зниження рівня внутрішньої довіри, результатом чого стає внутрішня криза.

Згідно з підходом USAID, криза внутрішньої довіри проявляється у таких наслідках:



Рис. 1. Форми прояву та наслідки кризи внутрішньої довіри [7, с. 10]

Супроводжують ці наслідки, як правило, внутрішні конфлікти, поява напруги, зниження мотивації, поваги та довіри до організації та сектору у цілому, що відповідно впливає і на плинність персоналу, рівень якої у фінансовому секторі суттєво перевищує середній рівень цього показника по Україні — 18,2 % проти 12,1 %, і на загальну ефективність бізнесу (див. таб.1). Що ж до кризи внутрішньої довіри саме у банківському секторі, можемо додати,

що зовнішні кризові прояви та фінансова нестабільність, зниження зовнішньої довіри до всього сектору у цілому та окремих банківських установ має такі наслідки, як і негативний вплив на репутацію банківського персоналу, порядність і чесність якого інколи публічно ставиться сьогодні під сумнів, незважаючи на те, що більшість співробітників не мають відношення до стратегічних рішень власників або топ-менеджерів окремих банківських установ. Отже можемо констатувати, що наслідками кризи 2014 р. у банківському секторі досить суттєва порівняно з іншими секторами економіки криза внутрішньої довіри, зниження рівня мотивації та лояльності працівників, а також підвалини для подальшого зниження внутрішньої довіри, що з одного боку є чинником зниження ефективності персоналу, а з іншого також є суттєвим фактором погіршення довіри зовнішньої.

Відповідно, для подальшого відновлення зовнішньої довіри з боку клієнтів і суспільства у цілому банківські установи повинні вживати заходів для уникнення загострення кризи внутрішньої довіри, якомога швидкого та ефективного її подолання та ліквідації наслідків, інакше приступити до розробки та реалізації стратегії відновлення, підтримки та захисту внутрішньої довіри. Як вказує Р. Фенікс і Р.Певерелли, «компанія може знову отримати довіру своїх клієнтів, тільки тоді, коли її власні співробітники будуть у цьому зацікавлені. А співробітники можуть займатися своєю справою з відкритою душею лише, коли вірять компанії, на яку працюють. Компанія може бути прозорою та чесною по відношенню до своїх клієнтів, лише якщо в ній самій панують прозорість і чесність» [5, с. 57].

Загалом можна вирізнити три головних фактори, що забезпечують щільний зв'язок і взаємозалежність між зовнішньою та внутрішньою довірою у фінансовій організації, а відтак унеможливають формування або відбудову довіри споживачів і клієнтів без ретельно побудованої ефективної стратегії відновлення та захисту внутрішньої довіри.

Перший це взаємозв'язок рівня довіри, мотивації та прихильності працівників до своєї організації /компанії та ефективності їхньої праці. Як відомо, цей рівень має безпосередній вплив на ефективність і продуктивність бізнесу, що доводять багато досліджень. Як стверджує всесвітньо відомий дослідник у галузі менеджменту М. Амстронг, оптимального рівня використання людських ресурсів можна досягти лише шляхом розробки послідовної та цільної політики стимулювання прихильності організації та розкриття творчого потенціалу, забезпечуючи тим самим покращення

щення показників діяльності [1, с. 573]. За даними USAID, високий рівень довіри на робочому місці більше мотивують людей, викликає у них більше бажання навчатися, що у свою чергу підвищує їх самовіддачу, внесок у розвиток організації, дозволяє отримувати більше задоволення від праці. Більше того, організації, де довіра є основним принципом, забезпечують найсприятливіші умови для розвитку та іновацій [7, с. 6]. Це доводять результати дослідження UK Gallup, згідно з якими у компаніях із порівняно високим ступенем залученості показник customer advocacy опинився на 12 % вище, продуктивність — на 18 %, прибутковість — на 12 %. Тоді як низька прихильність призводить до збільшення плинності кадрів на 30—50 %, і відповідно негативно відбивається на ефективності роботи персоналу. Дослідження, проведені в Standard Chartered bank, показали, що відділення банку з вищим ступенем залученості співробітників продемонстрували зростання норми прибутку на 16 % вище середнього [5, с. 54]. Аналогічні висновки демонструють результати дослідницького проекту Boston Consulting Group на виборці підприємств з різних галузей економіки, описаного Фредом Рейчхелдом і Томасом Тимом, згідно з результатами якого якими компанії з найнижчим рівнем відтоку персоналу отримують найвищі прибутки, що, на думку дослідників зумовлено зниженням витрат на заміну персоналу, навчання нових співробітників, а також із покращенням командної роботи та загальним підвищенням ефективності. [2, с. 360].

Другий фактор, що кардинально впливає на важливість внутрішньої довіри, це — специфічна природа банківських послуг, через мінливість, невід’ємність від виробництва та невідчутність яких персонал відіграє ключову роль як у процесі створення і реалізації послуг, так і в загальному розвитку підприємства сфери послуг — банківської установи. Саме цьому дослідники у сфері маркетингу послуг наголошують на необхідності розвитку та впровадження разом зі стратегією традиційного маркетингу стратегій внутрішнього маркетингу, спрямованої на галузь відносин «фірма-персонал», а також стратегії інтерактивного маркетингу у галузі «персонал — споживач». Ці ідеї було запропоновано свого часу класиками маркетингу відносин — К. Грьонносом, М. Бітнер, Ф. Котлером, потім розвинуто у роботах сучасних авторів. [6, с. 15].

І третім, але дуже важливим фактором взаємозалежності формування зовнішньої та внутрішньої довіри, є ставлення або сприйняття персоналу банку споживачами банківських послуг.

Згідно з дослідженнями Барометру довіри Едельмана, політика з управління персоналом, а саме формування лояльності та прихильності персоналу є одним із п'яти атрибутів, що сприймаються споживачами як прояв прихильності банку до клієнтів та оцінюється ними як дуже важливі для формування /існування довіри [10]. При цьому рівень наявності або присутності цього атрибуту сприймається респондентами як недостатній. З іншого боку, навіть в умовах тотального зниження рівня довіри до фінансового сектору працівники банків викликають найвищий рівень довіри порівняно з іншими «спікерами» або «лідерами думок» — вченими, засобами масової інформації та навіть ТОП-менеджерами банків (рис. 2).

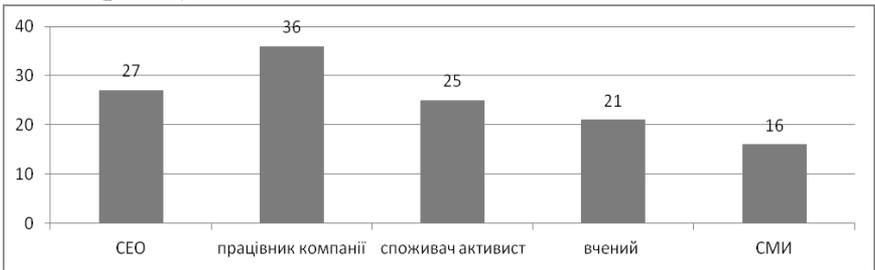


Рис. 2. Загальний рівень довіри споживачів до заяв окремих категорій осіб [10]

Дуже важливо, що максимальний рівень довіри саме до рядових працівників банків споживачі банківських послуг демонструють майже в усіх категоріях, що є на їхню думку, більше або менше важливими для формування зовнішньої довіри, а саме — чесність банку, його прихильність до клієнтів, продукти та послуги, операції та цілі (рис. 3)

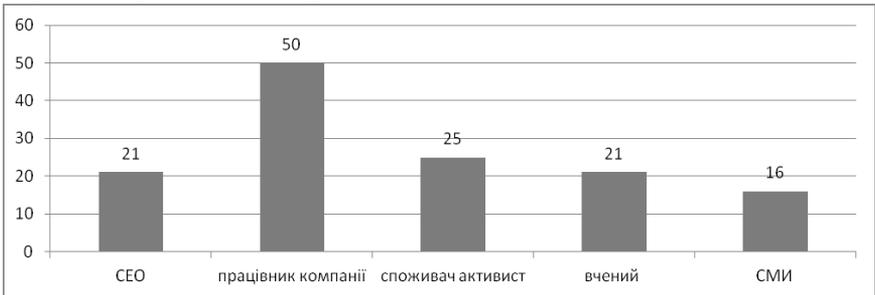


Рис. 3 Рівень довіри споживачів до заяв про прихильність установи до клієнтів, зроблений окремими категоріями осіб [10]

В Україні, де криза довіри має глибші та системніші соціально-політичні причини, спостерігається дещо інша ситуація. Проте співробітники банків є також одним із найбільш значущих джерел інформації для клієнтів. За даними дослідницької компанії ГФК, персонал як канал комунікацій банківських установ із клієнтами з приводу нових продуктів і послуг знаходиться на третьому місці і користування ним зросла з початку 2013 року на 7 % — із 17 % до 24 % усіх опитаних.

Усі перелічені фактори підтверджують думку про те, що відновлення зовнішньої довіри не є можливою без побудови та підтримки внутрішньої довіри з боку працівників, колег і менеджерів починаючи від нижчої ланки. Отже, для того, аби розробити ефективну стратегію відновлення внутрішньої довіри у фінансовій організації, основу на холістичному підході, необхідно враховувати усі складові або рівні внутрішньої довіри. Адже усі вони потерпають від кризових явищ і руйнування та потребують відновлення, без якого вочевидь неможливим є і відновлення довіри всередині організації у цілому.

Вирізняють декілька рівнів внутрішньої довіри у фінансовій установі. USAID пропонує розглядати три компоненти довіри всередині організації: довіра до особистості керівника, довіра співробітників друг до друга, та довіра до організації як безособистої системи, до внутрішніх процесів, які в ідеальній ситуації повинні бути справедливими, прозорі, добре прописані [7, с. 11].

Досить схожий підхід використовують Р. Гелфорд та Е.С. Драпо, які також пропонують розглядати у фінансовій організації три рівня внутрішньої довіри [5, с. 53]. Перший — це довіра працівників до стратегії розвитку компанії та тим, хто цю стратегію визначає, тобто до топ-менеджменту та вищих керівних органів організації. Другий рівень — довіра до керівників і менеджерів, від яких очікують справедливого ставлення та готовності нехтувати власними інтересами заради загальної ідеї. І третій рівень — складає довіра до справедливості та послідовності процесів, що є прийнятими у компанії, а також до її здатності виконувати обіцянки клієнтам і взяті на себе фінансові та процедурні зобов'язання. Відтак, вчені роблять дещо більший акцент на зв'язку довіри до стратегії та довіри до топ-менеджменту, а також висвітлюють важливість підтримки довіри працівників до здатності компаніях виконувати зобов'язання перед клієнтами. Останнє, з нашої точки зору, є майже не найважливішим і потребує особливої уваги саме у кризових ситуаціях, адже має безпосередній зв'язок із бізнесом і репутацією банківської установи Також іноді

вірізняють й четвертий рівень внутрішньої довіри — довіра до власних колег, до того, що усі мають спільні інтереси, що роботу буде виконано і вони працюватимуть в одній команді разом. Як вважається, кризові явища підривають довіру усіх чотирьох рівнів і вона повинна відновлюватися відповідно на всіх можливих рівнях.

### Література

1. *Армстронг М.* Менеджмент: Методы и приемы: Пер. С 3-го англ. изд. — К.: Знання-Прес, 2006. — 876 с. — (Европейский менеджмент).
2. *Коэн. А.Р.* Курс МБА по менеджменту / Пер. с англ. — 5-е изд. — М.: Альпина Паблішерз, 2009 — 507 с.
3. *Крэм Т.* Клиенты, имеющие для Вас значение. Как построить взаимоотношения с наиболее ценными из ваших клиентов / Пер. с англ.— Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. — 296 с.
4. *Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг / Пер. с англ. — 2-е евр. изд. — М.; СПб.; К.: Издат.дом «Вильямс», 1998. — 1056 с.*
5. *Регни де Феникс, Роджер Певерелли.* Финансовые услуги: перезагрузка., пер. с англ. П. Миронова. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 384 с.
6. *Ткаченко Л.В.* Маркетинг послуг: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 192 с.
7. USAID. Управление НКО: ставка на доверие. Советы руководителю. — СПб., 2008
8. <http://www.bank.gov.ua>
9. <http://www.hh.ua>
10. <http://www.edelman.com>
11. <http://www.nobletmedia.com>
12. <http://www.ukrstat.gov.ua>

### References

1. *Armstrong M.* Management: Metody i pryemy: Per. S 3-ho anhl. Yzd. — К.: Znannia-Pris, 2006. — 876 s. — (Evropeyskiy management).
2. *Koen. A.R.* Kurs MBA po menedzhmentu/Per. s anhl. — 5-e yzd. — М.: Alpyna Pablysherz, 2009 — 507 s.
3. *Krem T.* Klyenty, ymeiushchye dlia Vas znachenye. Kak postroyt vzaymootnosheniya s naybolee tsennymy yz vashykh klyentov /Per. s anhl.— Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2003. — 296 s.
4. *Osnovy marketynha / F. Kotler, H. Armstronh, D. Sonders, V. Vonh. / Per. s anhl. — 2-e evr. yzd. — М.; SPb.; К.: Yzdat.dom «Vyliams», 1998. — 1056 s.*

5. Rehny de Fenyks, Rodzher Peverelly. Fynansovye usluhy: perezhruzka, per. s anhl. P.Myronova. — M.: Mann, Yvanov y Ferber, 2012. — 384 s.
6. Tkachenko L.V. Marketynh posluh: Pidruchnyk. — Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2003. — 192 s.
7. USAID. Upravlenye NKO: stavka na doverye. Sovety rukovodyteliu. — SPb, 2008.
8. <http://www.bank.gov.ua>
9. <http://www.hh.ua>
10. <http://www.edelman.com>
11. <http://www.nobletmedia.com>
12. <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 336.1:352

**Ламський М.Д.,**  
аспірант кафедри фінансів  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## **СУЧАСНИЙ СТАН І СТРУКТУРА ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ**

**Lamskyy M.D.,**  
Postgraduate Department of Finance  
SHEI «Vadym Hetman Kyiv National  
Economic University»

## **CURRENT STATUS AND STRUCTURE LOCAL BUDGET EXPENDITURES UKRAINE**

**АНОТАЦІЯ.** Мета статті полягає у вивченні, аналізі та оцінці стану видатків місцевих бюджетів. Визначено основні напрями фінансування видатків місцевих бюджетів України. Досліджено проблеми функціонування та використання коштів місцевих бюджетів, у процесі виконання покладених повноважень на місцеві органи влади.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** витрати бюджету, місцевий бюджет, фінансова децентралізація, бюджетування, орієнтоване на результат.

**ANNOTATION.** Aim of this paper is to study, analysis and assessment of local budgets. The main areas of financing of local budgets in Ukraine. The problems of operation and use of local budgets in the performance of powers to local authorities.

**KEYWORDS:** spending budget, local budget, fiscal decentralization, budgeting, results-oriented.

**Постановка проблеми.** У своєму розвитку Україна знаходиться на стадії, коли проведено достатньо реформ в економіці, а тому тепер країна може впевненіше робити подальші кроки в розробці фінансових методів і технологій на державному та місцевому рівнях. Велике значення в умовах обмеженості бюджетних ресурсів має не лише обсяг видатків з бюджету, а і оптимальність їх структури та ефективність управління ними. Проблема оптимізації видатків місцевих бюджетів є надзвичайно актуальною як з огляду на проведення в Україні бюджетної реформи, так і з огляду на значу роль видатків для економічного розвитку України та її регіонів. Необхідною передумовою реалізації власних і делегованих повноважень органів місцевого самоврядування є адекватний потребам обсяг фінансових ресурсів.

Місцеві бюджети забезпечують свою діяльність безпосередньо через процес здійснення видатків. На сьогоднішній момент кожне демократичне суспільство характеризується тим, що видатки бюджету повинні в повній мірі задовольняти потреби громадян. Кошти, які витрачаються з місцевих бюджетів на виконання повноваження органів місцевого самоврядування в більшій мірі пов'язані з інтересами усіх верств населення і суттєво впливає на соціально-культурний та економічний розвиток суспільства, конкретних територій і держави взагалі. Тому існує необхідність вдосконалення видаткової частини місцевих бюджетів, щоб забезпечити більш високий рівень життя регіонів.

*Аналіз досліджень і публікацій з проблеми.* Питанням щодо визначення об'єктивних потреб фінансових ресурсів і проблем ефективного сплавляння їх з місцевих бюджетів приділяється значна увага багатьох провідних вітчизняних науковців, зокрема С. Буковинського, О. Кириленко, В. Кравченка, С. Слухая, І. Лютого, І. Луніної, В. Тропіної, К. Павлюк, А. Єпіфанова, І. Лукінова, Ц. Огонь, Д. Полозенка, С. Юрія та інші.

*Метою роботи є* дослідження структури видатків місцевих бюджетів в сучасних умовах розвитку, визначення напрямків і шляхів вдосконалення на основі аналізу структури та виконання видатків місцевих бюджетів.

*Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:*

— проаналізувати сучасний стан виконання видаткової частини місцевих бюджетів;

— визначити основні напрямки використання бюджетних коштів, для забезпечення соціально-економічного розвитку на місцевому рівні;

— надати рекомендації, щодо вдосконалення існуючої схеми проведення видатків на місцевому рівні.

*Виклад основного матеріалу.* Відповідно до Концепції реформування місцевих бюджетів, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. № 308-р у період до 2014 року проводиться ряд реформ у сфері місцевих бюджетів відповідно до стратегічного завдання регіональної політики — створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення. Метою реформування місцевих бюджетів є зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування, посилення впливу системи формування місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток і поліпшення добробуту громадян України.

*Основними завданнями функціонування даної концепції є:*

— підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів і посилення контролю і відповідальності за дотримання бюджетного законодавства;

— посилення зацікавленості органів місцевого самоврядування у підвищенні рівня власних доходів шляхом стимулювання збільшення обсягів виробництва, валової доданої вартості, обсягу інвестицій і рівня доходів населення відповідно до інноваційного напряму економічного розвитку;

— щорічне збільшення питомої ваги загального фонду місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України на кілька відсоткових пунктів;

— підвищення рівня самодостатності місцевих бюджетів шляхом удосконалення податкового законодавства відповідно до напрямів реформування податкової системи, зокрема системи місцевих податків і зборів і механізму здійснення зарахування податку з доходів фізичних осіб; оптимальний розподіл податків і зборів (обов'язкових платежів) між державним і місцевими бюджетами, передача окремих джерел доходів місцевим бюджетам (частина податку на прибуток, збір за спеціальне водокористування, плата за видачу ліцензій та інших); перерозподіл доходів між місцевими бюджетами та перегляд складу доходів, які враховуються та не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (податок з доходів фізичних осіб, плата за землю тощо).

Видаткова частина місцевих бюджетів відображає наслідки економічних і соціальних процесів у країні, адже видатки місцевих бюджетів безпосередньо пов'язані з інтересами широких верств населення й суттєво впливають на загальний соціальний

стан у державі й насамперед на рівень добробуту населення, освіченості, забезпеченості медичними послугами, а також послугами в галузі культури, спорту, соціальної захищеності на випадок не передбачуваних обставин.

Слід наголосити на недосконалості нині діючої системи нормативно-правових актів, що регулюють процес формування місцевих бюджетів зокрема їх видаткової частини. Бюджетним кодексом запроваджено поділ усіх надходжень і видатків на такі, що враховуються, і такі, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.

На практиці створюється два окремих кошика. Величину першого кошика контролює вищий орган влади. Якщо сума накопичених там коштів перевищує потребу в них, решта підлягає вилученню; коли ж наявних у даному кошику коштів недостатньо для фінансування запланованих заходів, то бюджет відповідної адміністративно-територіальної одиниці має право на отримання дотації врівнювання. Відповідно до ст. 85 чинного Бюджетного кодексу та його нової редакції держава може передати органам місцевого самоврядування право на здійснення видатків лише за умови відповідної передачі фінансових ресурсів. На сьогодні ж ми маємо дуже низький рівень забезпеченості делегованих державою повноважень відповідними фінансовими ресурсами [1].

Кошти другого кошика є власністю відповідної громади, отже, вилученню не підлягають і використовуються на визначені даною громадою цілі. Зрозуміло, що розмір видатків з другого кошика обмежується сумою одержаних ним доходів. Чим більше коштів збере місцева влада до цього кошика, то більше різних програм зможе профінансувати в інтересах жителів відповідної території. На сьогодні, як доводить аналіз складу доходів зазначених кошиків, вагоміші доходи, — зокрема податок з доходів фізичних осіб, єдиний податок, — включено до першого кошика. Натомість частка другого кошика в доходній частині місцевих бюджетів є досить незначною, а отже, обмежено й кошти, якими бюджети можуть вільно розпоряджатися. Протиріччя, які існують у законодавчих актах, що регулюють формування бюджетів усіх рівнів створюють низку суперечностей у бюджетних процедурах і породжують ряд негативних соціально-економічних наслідків [1].

Не менш важливою проблемою здійснення видатків з місцевих бюджетів та обчислення розміру і нормативів відповідних видатків по делегованих повноваженнях є нерівномірність і в окремих випадках дуже значна диференціація територіальних громад за

показниками території, кількості та густоти населення, наявності об'єктів інфраструктури тощо. Що стосується надання субвенцій з Державного бюджету України місцевим бюджетам, то на сьогодні характерною ознакою планування відповідних видатків державного бюджету є відсутність системного підходу до визначення переліку субвенцій, їх обсягів, порядку їх використання, не досить прозорим є і порядок розподілу між регіонами [4].

Так, при затвердженні Закону України про Державний бюджет України щороку субвенції капітального характеру залишаються не розподіленими між регіонами, порядки їх використання не затверджуються. Після врегулювання зазначених питань кошти до місцевих бюджетів починають надходити тільки в III—IV кварталі, що унеможлиблює їх своєчасне використання враховуючи тривалу процедуру внесення відповідних змін до місцевих бюджетів у частині затвердження видатків за рахунок відповідної субвенції, проведення тендерних процедур, виготовлення проектно-кошторисної документації. У результаті так потрібні для розвитку регіонів кошти повертаються до Державного бюджету України у зв'язку із закінченням бюджетного року. Істотним недоліком у процесі надання місцевим бюджетам цільових субвенцій є відсутність реального джерела їх фінансування. Тобто системне щорічне невиконання планових показників доходів Державного бюджету України унеможлиблює повноцінного виділення коштів на виконання повноважень органів місцевого самоврядування.

Політика розширення власної дохідної бази на місцях обумовить загальне зниження рівня трансфертів, оскільки самодостатні місцеві бюджети зможуть обходитися без централізованої підтримки, натомість отримуватимуть її лише ті, хто дійсно цього потребує. Міжбюджетні трансферти мають не нівелювати, а лише пом'якшувати різницю в бюджетних доходах регіонів.

Аналіз статистичної інформації свідчить, що місцеві бюджети мають змогу фінансувати свої потреби за рахунок власних коштів лише на 43—44 %, решту видатків 57—56 % складають кошти державного бюджету. Необхідними умовами стабільності бюджетної системи є проведення бюджетної політики, спрямованої на забезпечення фінансової децентралізації на місцевому рівні. У зарубіжних країнах поняття фінансової централізації ототожнюється з терміном «фіскальна децентралізація», основоположником ідеї якої був американський економіст Ч. Тібу. На його думку, саме децентралізація потрібна для максимального наближення послуг до населення, удосконалення системи управління, підви-

щення ефективності розв'язання завдань, переданих на місцевий рівень.

Для ґрунтового дослідження проблем забезпечення фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування проведемо аналіз фінансування видатків місцевих бюджетів України за 2008—2013 роки (табл. 1).

*Таблиця 1*

**ДИНАМІКА ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ  
УКРАЇНИ У 2008—2013 РР. млн грн**

Роки	План	Факт	Факт видатків загального фонду	Факт видатків спеціального фонду	Рівень виконання плану, %	Темп росту фактичних видатків, %
2008	134690,5	126827,3	103485,1	23342,2	94,2	131,5
2009	137521,3	127135,6	108788,8	18346,8	92,4	100,2
2010	160880,8	152020,3	133474,9	18545,4	94,5	119,6
2011	186613,2	178070,5	149833,2	28237,3	95,4	117,1
2012	234508,9	221232,8	188638,6	32594,2	94,3	124,2
2013	243539,0	218236,1	194900,9	23335,2	86,9	98,6

*Розраховано за даними «Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень»*

За результати аналізу наведених даних бачимо щорічне зростання видатків місцевих бюджетів, проте фактичний обсяг видатків в 2013 році знизився до відповідного показника 2012 року на 1,4 % або 3 млрд грн. Обсяг видатків місцевих бюджетів у 2013 році становив 218236,1 млн грн, що на 91 408,8 млн грн більше в порівнянні із 2008 роком.

Специфіка функціонування місцевих бюджетів найповніше відображається у складі та структурі їхніх видатків. Протягом 2008—2013 років спостерігалася позитивна тенденція до зростання: обсягу видатків загального фонду місцевих бюджетів на 91415,8 млн грн. Що стосується спеціального фонду місцевих бюджетів, то порівняно з 2008 роком рівень обсягів видатків зменшився на 1 %. Така динаміка, за виключенням показників 2013 року, дає підстави вважати, що загальний обсяг видатків місцевих бюджетів України має виражену тенденцію до зростання, що свідчить про збільшення фінансових можливостей органів місцевого самоврядування. Питома вага видатків загального фонду місцевих бюджетів у 2008—2013 рр. зросла на 7,7 % і становила у 2008 р. —

81,6 %, 2009 р. — 85,6 %, 2010 р. — 87,8 %, 2011 р. — 84,1, 2012 р. — 85,3 % і 2013 р. — 89,3 %. Натомість питома вага видатків спеціального фонду місцевих бюджетів має тенденцію до зниження і у 2008 р. становила — 18,4 %, 2009 р. — 14,4 %, 2010 р. — 12,2 %, 2011 р. — 15,9 %, 2012 р. — 14,7 % і 2013 р. — 10,7 %.

Аналіз структури видатків загального фонду місцевих бюджетів за функціональною класифікацією дає підстави стверджувати, що значна частина видатків направлена на забезпечення соціально-культурної сфери населення (табл. 2). У 2013 частка цих видатків у структурі видатків загального фонду місцевих бюджетів склала 85,5 %, що на 0,03 % вище від показника 2008 р. У порівнянні з 2011 і 2012 роками даний показник зріс на 4,6 % і 6,2 % відповідно. У 2009 і 2010 роках витрати на соціально-культурну сферу у порівнянні з 2013 роком були вищими на 2,7 % і 3,4 % відповідно.

Таблиця 2

**СТРУКТУРА ВИДАТКІВ ЗАГАЛЬНОГО ФОНДУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ  
УКРАЇНИ ФУНКЦІОНАЛЬНОЮ КЛАСИФІКАЦІЄЮ У 2008—2013 РР., %**

Напрями місцевих видатків	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Державне управління	5,9	5,7	5,3	5,5	4,8	5,3
Житлово-комунальне господарство	4,5	4,1	3,0	4,6	8,8	3,5
Транспорт, дорожнє господарство	0,7	0,3	0,4	6,8	5,8	4,3
Трансферти з місцевих бюджетів до державного	-	-	-	1,5	0,6	0,7
Інші функції	3,7	1,7	2,4	0,7	0,7	0,7
<b>Соціально-культурна сфера, у т.ч.:</b>	<b>85,2</b>	<b>88,2</b>	<b>88,9</b>	<b>80,9</b>	<b>79,3</b>	<b>85,5</b>
Фізична культура і спорт	1,1	1,1	1,1	0,9	0,9	0,9
Культура та мистецтво	3,1	3,1	3,3	2,8	2,7	2,9
Соціальний захист і соціальне забезпечення	21,8	21,8	23,3	23,2	22,5	25,7
Охорона здоров'я	23,6	24,9	25,0	21,4	21,2	22,1
Освіта	35,6	37,3	36,2	32,6	32,0	33,9

Розраховано за даними «Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень».

У структурі видатків загального фонду місцевих бюджетів за функціональною класифікацією у 2008 році порівняно з даними 2007 року найбільші зміни відбулися щодо видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення, де спостерігається зменшення питомої ваги на 1,9 % до 21,8 % і видатків на освіту, частка яких зросла на 0,8 % і становить 35,6 %. Також відмічається значне збільшення частки видатків загального фонду місцевих бюджетів на фінансування інших функцій (+1,9 %). Основною причиною таких змін стало збільшення видатків на протипожежний захист і рятування за рахунок фінансування заходів з ліквідації наслідків стихійного лиха, що сталося 23—27 липня 2008 року. Зростання обсягів і частки поточних видатків загального фонду місцевих бюджетів у першу чергу пояснюється збільшенням розмірів оплати праці працівникам бюджетних установ. Так, протягом 2008 року середній розмір мінімальної заробітної плати становив 532,5 грн на місяць, що на 23,8 % більше за показник 2007 року. Такі зміни збільшують навантаження на фонд оплати праці працівників бюджетних установ, і відповідно, приводять до збільшення обсягів зазначених видатків місцевих бюджетів. У структурі видатків загального фонду місцевих бюджетів у 2009 році за функціональною класифікацією порівняно з даними 2008 року найбільші зміни відбулися щодо видатків на освіту, де спостерігається збільшення питомої ваги на 1,7 % до 37,3 %, та видатків на інші функції, частка яких зменшилася на 2,0 % і становить 1,7 %. Також можна відмітити зростання на 1,3 % до 24,9 % видатків на охорону здоров'я. Відхилення часток решти видатків місцевих бюджетів порівняно з даними 2008 року знаходилося у межах 0,5 %.

Протягом наступних років особливих змін у структурі видатків не відбувалось. У динаміці бачимо лише значне збільшення витрат на житлово-комунальне господарство в 2012 році в порівнянні з минулими роками, незначне зменшення витрат на соціально-культурну сферу, менше ніж 80 %, порівняно з попередніми роками, і зниження витрат на державне управління і транспорт. 2013 рік ознаменувався ростом питомої ваги видатків на соціально-культурну сферу, на перший погляд, соціальна спрямованість видатків є позитивним явищем, проте на місцевому рівні залишається невирішеним питання пов'язане з фінансуванням інвестиційних проектів і розвитку господарств в регіонах. Доцільним є проведення аналізу структури видатків за економічною класифікацією, який дасть можливість деталізувати витрати місцевих бюджетів і виокремити захищені статті бюджету.

Таблиця 3

**СТРУКТУРА ВИДАТКІВ ЗАГАЛЬНОГО ФОНДУ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ  
УКРАЇНИ ЗА ЕКОНОМІЧНОЮ КЛАСИФІКАЦІЮ ЗА 2008—2013 РР., %**

<b>Напрями місцевих видатків</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Капітальні видатки	6,3	2,5	3,1	6,1	6,5	6,5
Інші поточні видатки	6,2	5,5	6,3	9,6	7,3	6,5
Субсидії і поточні трансферти підприємствам (установам, організаціям)	5,2	5,1	4,0	5,6	10,2	4,6
<b>Захищенні статті видатків, у т.ч.:</b>	<b>82,3</b>	<b>86,9</b>	<b>86,6</b>	<b>78,7</b>	<b>76,0</b>	<b>82,4</b>
Виплата процентів (доходу) за зобов'язаннями	0,5	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7
Поточні трансферти населенню	19,7	18,6	20,2	20,7	20,1	23,2
Поточні трансферти органам державного управління інших рівнів	0,0	0,0	0,0	1,4	0,5	0,7
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	5,7	7,2	7,3	6,4	6,3	5,9
Продукти харчування	2,9	3,0	2,9	3,1	2,7	2,9
Медикаменти та перев'язувальні матеріали	1,7	2,2	2,0	2,0	1,9	2,0
Оплата праці з нарахуваннями	51,8	55,2	53,5	44,5	43,9	47,0

*Розраховано за даними «Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень»*

Як бачимо з наведеної таблиці, захищенні статті бюджету займають найвагоміше місце в структурі видатків і коливається в діапазоні від 76 % до 89,9 %, при цьому за 2011—2012 роки їх рівень суттєво зменшився порівняно з 2010 роком, за рахунок суттєвого зниження витрат на оплату праці з нарахуваннями та зменшення поточних витрат населенню. Відповідно, в 2012 році суттєво збільшились субсидії підприємствам (установам та організаціям). Основні напрямки реалізації видатків направлені на оплату праці та нарахування (майже половина), в меншій мірі на поточні трансферти населенню, та оплату комунальних послуг і енергоносіїв.

Найбільшу питому вагу у структурі видатків за економічною класифікацією займають *поточні видатки*. Вони становили 94,4 % обсягу всіх видатків загального фонду місцевих бюджетів. Капітальні видатки профінансовані у розмірі 5,6 % усіх видатків загального фонду місцевих бюджетів. Такий підхід до розподілу коштів (коли понад 90 % усіх видатків загального фонду місцевих бюджетів припадає на поточне утримання бюджетних установ) призводить до занепаду цих установ, оскільки коштів на оновлення устаткування, капітальний ремонт, запровадження енергозберігаючих технологій та інші інноваційні заходи не вистачає. Отже, необхідно змінити методологію розрахунку дотації вирівнювання у бік збільшення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості для врахування капітальних видатків бюджетних установ.

Понад 82,2 % усіх видатків місцевих бюджетів у 2008 році були спрямовані на фінансування захищених статей видатків, що практично відповідає показникам 2007 року. Водночас найбільші зміни у структурі видатків місцевих бюджетів за економічною класифікацією пов'язані з збільшенням частки видатків на оплату праці з нарахуваннями на 1,4 % до 51,8 % усіх видатків місцевих бюджетів.

Понад 86,8 % усіх видатків місцевих бюджетів у 2009 році були спрямовані на фінансування захищених статей видатків, що на 4,6 % більше за аналогічний показник 2008 року. Водночас найбільші зміни у структурі видатків місцевих бюджетів за економічною класифікацією пов'язані зі збільшенням на 3,4 % часток видатків на оплату праці з нарахуваннями до 55,2 % від усіх видатків місцевих бюджетів і на оплату комунальних послуг та енергоносіїв — на 1,4 % до 7,1 %. Також варто вказати на зменшення на 1,0 % частки видатків на поточні трансферти населенню.

У 2010 році понад 86,6 % усіх видатків місцевих бюджетів були спрямовані на фінансування захищених статей видатків, що практично відповідає аналогічному показнику за попередній рік. У структурі видатків місцевих бюджетів за економічною класифікацією найбільше зростання на 1,6 % демонстрували видатки на поточні трансферти населенню. У структурі видатків місцевих бюджетів у 2011 році відмічається зменшення на 1,0 % частки видатків на оплату праці з нарахуваннями, які традиційно є найбільшими серед усіх видатків місцевих бюджетів і становлять за підсумками 2011 року 44,6 %. У розрізі економічної класифікації 76,0 % усіх видатків місцевих бюджетів у 2012 році припадає на захищені статті, що менше за відповідний показник 2011 року на

2,7 %. У структурі видатків місцевих бюджетів відмічається зростання на 3,1 % частки видатків на поточні трансферти населенню на соціальне забезпечення (до 23,2 %) та на стільки само частки видатків на оплату праці з нарахуваннями, що традиційно є найбільшими серед усіх видатків місцевих бюджетів і становлять за підсумками 2013 року 47,0 %.

Крім того, спостерігається зменшення на 5,6 % частки видатків на субсидії та поточні трансферти підприємствам (установам, організаціям), а також на 0,4 % — частки видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв (до 5,9 %). У цілому поточні видатки місцевих бюджетів становили понад 205,6 млрд грн, що майже на 0,4 % менше, ніж за 2012 рік. Капітальні видатки профінансовано у розмірі 14,2 млрд грн, їх обсяги зменшилися майже на 2,0 млрд грн, або на 12,2 %.

*Висновки.* Для підвищення ефективності процесу формування видаткової частини місцевих бюджетів доцільним є:

— розширення доходної бази місцевих бюджетів шляхом перерозподілу доходів між державним і місцевими бюджетами, перегляду складу доходів I і II кошків місцевих бюджетів, розширення переліку місцевих податків і зборів;

— компенсації втрат надходжень місцевих бюджетів, пов'язаних з наданням державою пільг по сплаті податків;

— запровадити систему БОР (бюджетування, орієнтоване на результат), що визначається як система формування бюджету, яка відображає зв'язок між бюджетними витратами та досягнутими результатами [4].

## **Література**

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 р. №56—93 // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 30. — С. 336.

3. *Бойцун Н. С.* Адаптація європейського досвіду управління місцевими фінансами в Україні / Н. С. Бойцун // Фінанси України. — 2005. — №5. — С. 6—11.

4. *Кириленко О.П.* Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика): Монографія. — К.: НІОС, 2000. — 384 с.

5. *Науменко А.М.* Напрями підвищення прибутковості місцевих бюджетів [Текст] / А. М. Науменко // Фінанси України. — 2009. — № 5. — С. 127—131.

6. Шевчук Н.Ю. Структура видатків місцевих бюджетів України та особливості їх побудови [Текст] / Н.Ю. Шевчук // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 5 (83). — С. 202—207.

### References

- 1 Budget Code of Ukraine of 08.07.2010 N 2456-VI [electronic resource]. — Mode of access: // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
- 2 Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On local taxes and fees» 20.05.1993 r. No56—93 // VVR Ukrainy.-1993. — № 30. — S. 336.
- 3 Boytsun NE Adapting European experience managing local finances in Ukraine / NE Boytsun // Finance of Ukraine. — 2005. — №5. — P. 6—11.
- 4 Kirilenko AP Local governments Ukraine (history, theory, practice): Monohrafiya. — K.: NIOS, 2000. — 384p.
- 5 Naumenko A.M. Ways to increase the profitability of local budgets [Text] / A. Naumenko // Finance Ukraine. — 2009. — № 5. — S. 127—131.
- 6 N. Shevchuk The structure of local budgets in Ukraine and especially their construction [Text] / N. Shevchuk // Current Problems ekonomiky. — 2008. — № 5 (83). — S. 202—207.

УДК 336.719

**Приходько Є.А.,**

аспірант кафедри банківської справи  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

### **СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**Prykhoodko Y.A.,**

postgraduate of banking department  
KNEU named after Vadym Hetman

### **THE CONCEPTION AND FEATURES OF BANKING COMPETITION IN MODERN CONDITIONS**

АНОТАЦІЯ. У статті дано визначення поняття «банківська конкуренція» на основі аналізу поглядів в науковій літературі. Визначено основні характеристики банківської конкуренції та її специфіка. Автором з'ясовано особливості розвитку банківської конкуренції на сучасному етапі.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** банки, банківська система, банківська конкуренція, ринок банківських послуг, фінансово-кредитні установи, фінансові ринки.

**ANOTATION.** The article gives the definition of term «banking competition» on the basis of scientific literature analysis. The main characteristics and specifics of banking competition are determined in the article. The author finds out the features of banking competition development at the present stage.

**KEYWORDS:** banks, banking system, banking competition, banking services market, financial and credit institutions, financial markets.

*Актуальність.* Сьогодні майже всі українські банки переймаються проблемою переходу до умов динамічної та зростаючої конкуренції. Конкуренція у банківській сфері — об'єктивне явище еволюції світової фінансово-кредитної системи, обумовлене зростаючими потребами суспільства в капіталізації вільних грошових коштів. Історично ринок базується на конкуренції. Там, де є конкуренція, виникає необхідність у виробленні особливих прийомів і засобів збереження свого місця на ринку або завоювання нових сегментів ринку. Особливої актуальності ця проблема набуває в банківській сфері, де в останні роки активізувалися інтеграційні процеси й підвищилися вимоги до банків щодо забезпечення їх конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародних фінансових ринках. Це зумовлює необхідність удосконалення стратегічної управлінської поведінки таким чином, щоб адаптуватися до умов ринкового середовища та досягнути задовільних результатів, потрібних для виживання і розвитку в умовах як національного, так і міжнародного ринків.

*Аналіз наукових досліджень.* Зарубіжними дослідниками напрацьовано значну кількість підходів до оцінки конкуренції в банківській системі, найвідомішими з яких є моделі Ф. Аллена, Ф. Барроса, Ф. Бертрана, Т. Бреснахана, Д. Гейла, Є. Домара, Дж. Івата, М. Кляйна, Л. Лау, Р. Левіна, Л. Модесто, М. Монті, Дж. Панзара, Дж. Росса, С. Салопа, Р. Спіллера, Є. Фаваро, Г. Хотеллінга та ін. Теоретичні засади та практичні механізми формування конкурентного середовища в банківській системі досліджувалися такими російськими та українськими науковцями, як: В. Геєць, О. Барановський, Т. Васильєва, А. Гриценко, С. Дробишевський, А. Єпіфанов, І. Івасів, В. Катасонов, С. Козьменко, П. Конюховський, Ю. Коробов, С. Леонов, А. Мещеряков, С. Моїсєєв, Р. Павлов, С. Пащенко, А. Пересада, Ю. Пікуш, І. Сало, О. Сохацька, А. Тавасієв, О. Шевцова, Ф. Шпиг, А. Юданов та ін.

*Метою статті є дослідження особливостей банківської конкуренції з урахуванням її визначень у науковій літературі та особливостей конкурентних відносин у банківській сфері на сучасному етапі. У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові методи пізнання: теоретичне узагальнення, порівняння і систематизація.*

*Виклад основного матеріалу.* У вітчизняній банківській системі конкурентні відносини у першу чергу регламентуються статтею 53 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1]. Однак дані економічні відносини розглядаються не з точки зору самої конкурентної боротьби, а з позицій клієнта банку, який і виступає головним об'єктом банківської конкуренції. Зміст даних відносин розкрито у главі 9 даного закону.

Стосовно термінології поняття «банківська конкуренція» зазначимо, що вона є різновидом конкуренції у ринковій економіці. Саме тому більшість принципів положень, які сформульовані авторами робіт, присвячених конкурентній боротьбі у товарних відносинах, можуть бути перенесені й на дослідження сутності банківської конкуренції.

Вивчаючи існуючі підходи до визначення поняття «банківська конкуренція», на нашу думку, уточнення потребує ідентифікація суб'єктів даних відносин. Так, згідно Закону України «Про банки і банківську діяльність», банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до даного закону. Вона представлена на ринку банківських послуг, на ринку фінансових послуг і фінансовому ринку загалом. Здійснюючи свою діяльність на даних ринках, банки вступають у конкурентні відносини або лише з банками (ринок банківських послуг), або також конкурують з іншими фінансовими установами (ринок фінансових послуг і фінансовий ринок). Ураховуючи стійку тенденцію до універсалізації банків як у європейській, так і вітчизняній фінансовій системі, динамічний розвиток фінансових конгломератів вважаємо, що недоцільним є обмеження банківської конкуренції лише суперництвом між банками. При цьому, з метою коректного тлумачення змісту даної категорії, необхідним є чітке зазначення ринку, на якому ми розглядаємо дані економічні відносини. Аналогічного підходу притримується більшість науковців, однак такими вченими, як Нікітіним А. В., Бортніковим Г. П., Федорченком А. В., Васюренком О. В. зроблена спроба визначити дану категорію без конкретизації ринку (табл. 1).

## ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «БАНКІВСЬКА КОНКУРЕНЦІЯ»

Підхід до визначення даної категорії	Автор	Визначення
1. суперництво лише між банками	Нікітін А. В., Бортніков Г. П., Федорченко А. В.	Банківська конкуренція — економічне суперництво між банківськими установами за придбання та утримання споживачів на найвигідніших умовах реалізації фінансових продуктів [2, с. 97].
	Коробов Ю. І.	Банківська конкуренція — динамічний процес суперництва суб'єктів банківського ринку, в процесі якого вони намагаються забезпечити собі міцне положення на цьому ринку [3, с. 9].
	Дубовик О. В., Бойко С. М., Вознюк М. А., Гірченко Т. Д.	Конкуренція у банківському секторі — це боротьба між суб'єктами господарювання на ринку, в ході якої створюються відмінні конкурентні переваги власної установи та її продуктів, що зумовлюють залучення найпривабливіших споживчих сегментів [3, с. 171].
2. суперництво між банківськими та небанківськими фінансовими установами	Самойлов Г. О., Бачалов О. Г.	Конкуренція на фінансовому ринку — динамічний процес суперництва комерційних банків, кредитних інститутів та інших фінансових організацій, в процесі якого вони намагаються забезпечити собі міцне положення на ринку кредитів і банківських послуг, а також на альтернативних нових ринках послуг — заміників [4, с. 29].
	Васюренко О. В., Погореленко Н.	Банківська конкуренція — прагнення банків використовувати ресурси контрагентів, що функціонують на одному ринковому сегменті [5, с. 22].

Стосовно банківської сфери тлумачення конкуренції в українському законодавстві немає, тоді як у Законі Російської Федерації «Про банки і банківську діяльність» вона визначається як «економічний процес взаємодії і суперництва кредитних організацій та інших учасників фінансового ринку, в ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських

послуг з метою максимально повного задоволення різноманітних потреб клієнтів та отримання найбільшого прибутку» [6]. У цілому, в науковій вітчизняній і зарубіжній літературі банківська конкуренція визначається неоднозначно. На думку одних учених, «конкуренція в банківському секторі — це боротьба між суб'єктами господарювання на ринку, в ході якої створюються відмінні конкурентні переваги власного закладу та його продуктів, що обумовлює залучення найпривабливіших споживчих сегментів». Близьким за змістом є тлумачення цього поняття А. Нікітіним, Г. Бортниковим, А. Федорченко, у трактуванні яких «банківська конкуренція являє собою економічне суперництво між банківськими установами за придбання та утримання споживачів на найбільш вигідних умовах реалізації фінансових продуктів» [2, с. 97]. Д. Мізгулін вважає, що конкуренція в банківській сфері — це змагання між банками, при якому їх самостійні дії ефективно обмежують можливості кожного однобічно впливати на загальні умови надання банківських послуг [7, с. 12]. Існують також й інші визначення банківської конкуренції.

Критичний аналіз наявних точок зору дозволяє зробити висновки, що принципових відмінностей у трактуванні банківської конкуренції серед учених немає. Всі вони визнають, що банківська конкуренція являє собою суперництво між суб'єктами ринку банківських послуг за досягнення одних і тих самих цілей. Водночас для об'єктивності розкриття економічної сутності досліджуваного явища вважаємо за необхідне у визначенні банківської конкуренції відобразити такі її сутнісні характеристики:

- ✓ банківська конкуренція — це перш за все безперервний і динамічний процес суперництва;
- ✓ суперниками банку на ринку виступають не тільки інші банки, але і небанківські фінансово-кредитні інститути (НБФКІ) і нефінансові підприємства;
- ✓ об'єктом конкурентної боротьби є не тільки банківські, але і небанківські фінансові послуги, оскільки банки в даний час все активніше впроваджуються в різні сегменти ринку фінансових послуг.

Звідси випливає, що банківська конкуренція являє собою безперервний і динамічний процес суперництва банків, небанківських фінансових інститутів і нефінансових підприємств, у ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських та інших фінансових послуг.

Специфіка банківської діяльності вносить свої особливості безпосередньо в процес банківської конкуренції, що й відрізняє її

від класичної конкуренції між товаровиробниками й додатково підтверджує необхідність і важливість її виділення в самостійний напрям в економічній науці. У першу чергу до особливостей і характерних ознак банківської конкуренції, на яких наголошували в своїх наукових працях Заруба Ю.О. [9, с. 119], Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. [10, с. 259], віднесемо:

1) об'єктом банківської конкуренції є не товар, а фінансові ресурси;

2) наявність більшої чи меншої кількості продавців (покупців) традиційних і нетрадиційних банківських послуг, які змагаються між собою і використовують різні інструменти ринкової політики. Так, в Україні на початок 2014 р. діяло 180 банків, що пропонують по суті одні й ті ж банківські та небанківські послуги. Клієнтами банків виступають всі юридичні та значна частина фізичних осіб. Вони мають право вибору банку незалежно від місця розташування, характеру діяльності, форми власності та організаційно-правової форми. У той же час самі банки мають право вибору клієнтів з урахуванням їх кредитоспроможності, грошових потоків, фінансового стану тощо, використовуючи цінові та нецінові методи в боротьбі за клієнтів;

3) існування ринків з альтернативними можливостями для покупців (продавців) вибору банківських і небанківських фінансових послуг. У цьому своєму прояві конкуренція в банківській сфері має найсприятливіше середовище, тому що в кожному окремому регіоні є ринки кредитів, депозитів, розрахунково-касових, брокерських послуг, валютний ринок. У банків є можливість вибирати ринки для сфери своєї діяльності, а економічні суб'єкти мають можливість вибрати альтернативні види заощаджень, кредитні інститути для отримання кредитів, здійснення платежів, розрахунків тощо;

4) банківська конкуренція, як і конкуренція між товаровиробниками, проходить у двох формах: конкуренція продавця (здійснення активних операцій) і конкуренція покупця (залучення необхідних обсягів фінансових ресурсів). Дана особливість розкриває складний характер банківського економічного суперництва та одночасно вказує на необхідність розробки ефективної конкурентної політики в двох різних напрямках діяльності банку з метою утримання та поліпшення своїх конкурентних позицій;

5) відсутність проблеми недоступності каналів збуту, оскільки виробництво та реалізація банківських послуг проводиться у межах банку;

б) відсутність патентного захисту банківських нововведень. Це безпосередньо впливає на інтенсивність та динамічність банківської конкуренції, виступає дієвим стимулом щодо постійного вдосконалення діяльності банку з метою підвищення якості задоволення потреб клієнтів. Відсутність авторського права банку на захист власних нововведень сприяє вирівнюванню як спектру банківських продуктів, так і якості банківських послуг у різних банках, протистоїть монополізації фінансового ринку та, у кінцевому результаті, позитивно впливає на розвиток банківської системи загалом.

На нашу думку, цей перелік не є вичерпним і необхідно обов'язково врахувати також такі особливості конкуренції у банківській сфері на сучасному етапі:

- ✓ банківська конкуренція розвивається в умовах жорсткішого, в порівнянні з іншими фінансовими ринками, регулюючого впливу з боку держави та жорсткішого банківського нагляду;

- ✓ банківські ринки є ринками диференційованої олігополії, яка надає широкі можливості для кооперації і узгодження ринкової політики кредитних інститутів;

- ✓ для банків немає проблеми збуту банківських послуг, тому що їх виробництво і збут збігаються в часі;

- ✓ обмеження цінової конкуренції висуває на перший план проблеми управління якістю банківського продукту і реклами;

- ✓ у банківській сфері відсутні патенти на нові банківські послуги, а це дозволяє конкурентам використовувати новачі інших банків у своїх цілях, що вимагає постійного вдосконалення банківського бізнесу і посилює конкуренцію на ринку банківських послуг;

- ✓ внутрішньогалузева конкуренція має переважно видовий характер, що пов'язано з диференціацією банківського продукту. Вона обмежується ринком банківських послуг, який охоплює комплексну діяльність банку із задоволення потреб клієнтів при проведенні банківських операцій;

- ✓ банківськими послугами користуються всі юридичні і значна частина фізичних осіб. У той же час банківські послуги або не мають конкурентних замінників, або ці альтернативні форми мало придатні для клієнтів, у зв'язку з чим міжгалузева банківська конкуренція відбувається переважно шляхом переливу капіталу.

**Висновки.** Значне посилення конкуренції, викликане корінними змінами в конкурентній боротьбі, вимагає від науки нових підходів до вивчення сучасної конкуренції. Результатом такої ситуації стало дослідження сутності та особливостей банківської

конкуренції на сучасному етапі розвитку економіки. Зростаюча конкуренція на ринку банківських послуг змушує банкірів пов'язувати майбутнє свого бізнесу з розвитком бізнесу своїх клієнтів, їх стратегічними цілями і завданнями, що є головним для клієнта, те і повинен реалізовувати банк. Але для цього він повинен забезпечити достатній рівень якості банківських послуг і банківського обслуговування. Таким чином, конкуренція у банківській сфері є об'єктивним процесом активізації ринкових взаємин у країні та активізації інтеграційних процесів у фінансовій сфері, що потребує підвищення рівня конкурентоспроможності банків, які прагнуть зберігати і (або) зміцнювати свої позиції на національному й міжнародних ринках фінансових послуг.

### **Література**

1. Про банки і банківську діяльність: закон України від 7 грудня 2000 р. — Режим доступу до Закону: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. *Нікітін А.В.* Маркетинг у банку: [навчальний посібник] / Нікітін А.В., Бортніков Г.П., Федорченко А.В.; ред. А.В. Нікітіна. — К.: КНЕУ, 2006. — 432 с.
3. *Дубовик О.В.* Маркетинг у банку: [навчальний посібник] / Дубовик О.В., Бойко С.М., Вознюк М.А., Гірченко Т.Д.. — [2-ге вид.] — К.: Алеута, 2007. — 275 с.
4. *Самойлов Г. О.* Банковская конкуренция / Г. О. Самойлов, А.Г. Бачалов. — М.: Экзамен, 2002. — 256 с.
5. *Васюренко О.* Організація управління стійким розвитком банківської установи / О. Васюренко, Н. Погореленко // Вісник Національного банку України. — 2006. — № 6. — С. 22—24.
6. Федеральный закон о банках и банковской деятельности от 02.12.1990 — Режим доступу: <http://www.consultant.ru/popular/bank>
7. *Мизгулин Д.А.* Еще раз к вопросу о конкуренции на рынке банковских услуг / Мизгулин Д.А. / Банковское дело. — 2003. — № 6. — С. 12—14.
8. *Заруба Ю.О.* Конкурентоспроможність комерційного банку / Ю.О. Заруба // Фінанси України. — 2001. — №2. — С. 116—121.
9. *Козьменко С.М.* Стратегічний менеджмент банку: навчальний посібник / Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. — 734 с.

### **Reference**

1. Pro banky i bankivsku diialnist: zakon Ukrainy vid 7 hrudnia 2000 r. — Rezhym dostupu do Zakonu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

2. Nikitin A.V. Marketynh u banku: [navchalnyi posibnyk] / Nikitin A. V., Bortnikov H. P., Fedorchenko A.V.; red. A.V. Nikitina. — K.: KNEU, 2006. — 432 p.
3. Marketynh u banku: [navchalnyi posibnyk] / Dubovyk O.V., Boiko S.M., Vozniuk M.A., Hirchenko T.D. — [2-he vyd.] — K.: Aleuta, 2007. — 275 p.
4. *Samoilov H.O.* Bankovskaia konkurentsia / H.O. Samoilov, A.H. Bachalov. — M.: Экзамен, 2002. — 256 p.
5. *Vasiurenko O.* Orhanizatsiia upravlinnia stiikym rozvytkom bankivskoi ustanovy / O. Vasiurenko, N. Pohorelenko // Visnyk Natsional noho banku Ukrainy. — 2006. — # 6.– P. 22—24.
6. Federalnyi zakon o bankah i bankovskoy deyatelnosti ot 02.12.1990 — Rezhym dostupu: <http://www.consultant.ru/popular/bank>
7. Mizgulin, D.A. Esche raz k voprosu o konkurentsii na rynku bankovskih uslug / D.A. Mizgulin // Bankovskoe delo. — 2003. — # 6. — P. 12—14.
8. *Zaruba Yu. O.* Konkurentospromozhnist komertsiiinoho banku / Yu. O. Zaruba // Finansy Ukrainy. — 2001. — #2. — P. 116—121.
9. *Kozmenko S. M.* Stratehichniy menedzhment banku: navchalnyi posibnyk / Kozmenko S. M., Shpyh F. I., Voloshko I. V. — Sumy: VTD «Universytetska knyha», 2003. — 734 p.

УДК 336.717.061:330.131.7-047.44

**Свириденко А.Ю.,**

аспірантка кафедри банківської справи  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНКИ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕС-НАПРЯМУ БАНКУ**

**Svyrydenko A.,**

postgraduate student of banking department  
SHEE «KNEU named after Vadym Hetman»

## **THE SPECIAL FEATURES OF BANK CORPORATE CREDIT RISK EVALUATION**

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито суть та особливості кредитування корпоративних клієнтів банку, а також висвітлено основні аспекти здійснення оцінки кредитних ризиків, що виникають при кредитуванні корпоративних клієнтів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: корпоративний бізнес-напрямок, корпоративний клієнт банку, кредитування корпоративних клієнтів, кредитний ризик.

ANNOTATION. In this article the author describes the essence and features of bank corporate clients crediting and throws the light on the main aspects of credit risks evaluation, that arise from corporate clients crediting.

KEYWORDS: corporate banking, corporate client, corporate clients crediting, credit risk.

*Актуальність розробки* та запровадження інноваційних підходів до оцінки кредитного ризику визначається тим, що в сучасних умовах зусиль банків зберегти наявну клієнтську базу та запобігти зменшенню кредитних портфелів змушує їх брати на себе значні ризики. У випадку кредитування клієнтів корпоративного бізнес-напрямку ціна помилок, пов'язаних із прийманням банками хибних економічних рішень особливо висока, а питання ефективного управління кредитними ризиками набувають підвищеного значення.

У сучасній науковій фаховій літературі можна зустріти безліч різноманітних визначень кредитного ризику. У загальну теорію управління кредитним ризиком значні наукові напрацювання внесли зарубіжні і вітчизняні вчені Н.П. Верхуша, А.О. Єпіфанов, І.В. Сало, В.А. Кажан, О.Ю. Жам, В.В. Пірог, Л.М. Прийдун, О.А. Криклій, О.В. Пернарівський, Л.Я. Слобода, Г. Марковіц, Дж. Маршалл, У. Шарп, Дж. Сінки, С. Фабер та інші. Втім варто зазначити, що питання сутності кредитних ризиків саме корпоративних позичальників банку у вітчизняних наукових дослідженнях практично не висвітлено.

*Мета даної статті* полягає у розкритті суті кредитного ризику корпоративного позичальника та особливостей здійснення оцінки його рівня з метою підвищення ефективності управління кредитним ризиком банку.

Основними завданнями даної публікації є: розкрити економічну сутність кредитного ризику та корпоративного бізнес-напрямку банку; охарактеризувати особливості кредитування корпоративних позичальників і груп пов'язаних підприємств; окреслити основні шляхи вдосконалення діяльності комерційних банків щодо здійснення оцінки кредитних ризиків корпоративних клієнтів.

Як і будь-яка інша економічна категорія, кредитний ризик розглядається економістами з різних аспектів і, відповідно, немає єдиного вірного тлумачення цього поняття. Дуже часто поняття «кредитний ризик банку» ототожнюється із ризиком неповернення позичальником основного тіла кредиту та процентів по ньому. Наприклад, Дж. Сінкі визначає кредитний ризик (або ризик непогашення) як «ймовірність неповернення позичальником взятої

позики» [6]. Втім, варто зазначити, що кредитний ризик є в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція — на балансі чи поза балансом [1].

У той же час деякі науковці при визначенні сутності кредитного ризику виходять з його позиціонування як різновиду фінансового ризику, що супроводжує процес кредитування. У рамках цього підходу кредитний ризик розглядається як ймовірність зменшення вартості частини активів у вигляді суми виданих кредитів або зниження прибутковості від цієї частини активів значно нижче очікуваного рівня. Заслугує на увагу визначення, сформульоване А.О. Спіфановим, І.В. Сало та О.А. Криклій, які кредитним ризиком пропонують вважати можливість того, що у майбутньому в певний момент часу вартість банківських активів зменшиться у зв'язку з неповерненням (неповним або несвоєчасним поверненням) цих активів [2, 3].

Враховуючи зазначене, пропонується таке визначення кредитного ризику: це ймовірність неповернення позичальником/контрагентом наданих банком коштів у повному обсязі у визначеній фінансовою угодою строк та/або недоотримання доходів банку в результаті впливу макро- та мікроекономічних факторів на спроможність позичальника/контрагента банку виконати взяті на себе за фінансовою угодою зобов'язання.

З метою підвищення ефективності оцінки кредитного ризику цей процес необхідно розглядати в розрізі окремих категорій клієнтів банку, оскільки процес управління кредитним ризиком у окремих випадках значною мірою залежить від особливостей, що притаманні тій чи тій категорії клієнтів банку, які в свою чергу виступають осередком кредитного ризику.

Саме у зв'язку із наявністю певних особливостей у обслуговуванні різних категорій клієнтів кожен банк здійснює сегментацію клієнтів. У свою чергу слід розрізняти поняття бізнес-напряму та сегменту бізнесу. Якщо сегмент бізнесу — це сукупність клієнтів, яка виділена за визначеним критерієм, то бізнес-напрямок — це напрям діяльності банку, пов'язаний із обслуговуванням певного сегменту бізнесу.

На практиці кожен банк має свої власні критерії сегментації клієнтів, оснований, як правило, на особливостях діяльності клієнтів і кількісних показниках їх діяльності, таких як, наприклад, кі-

лькість працівників на підприємстві, обсяг річної виручки, вартість загальних активів, або ж залежно від обсягу їх фінансування банком тощо.

Найчастіше виділяють такі сегменти:

- ❖ роздрібний бізнес (РБ);
- ❖ малий і середній бізнес (МСБ);
- ❖ корпоративний бізнес (КБ);
- ❖ міжбанківський та інвестиційний бізнес (МІБ).

Розглянемо детальніше корпоративний бізнес-напрямок банку. Корпоративний бізнес банку (Corporate banking) — це сегмент банківської діяльності, пов'язаний із співпрацею банку із корпоративними клієнтами. Цей термін спочатку використовувався в США для того, щоб розмежувати його із сегментом інвестиційно-банківської діяльності після того як із прийняттям закону Гласса-Стігалла 1933 р. ці два види діяльності були розділені. Коли закон був скасований в 1990-і роки, корпоративні банківські та інвестиційно-банківські послуги протягом багатьох років розглядалися в рамках одного сегменту більшістю банків в США та інших країнах [7]. Сьогодні у вітчизняній банківській практиці ці два напрямки тісно пов'язані між собою, але переважно розглядаються окремо.

Варто зазначити, що кредитування підприємств малого та середнього бізнесу достатньо сильно відрізняється від кредитування крупних корпоративних підприємств. Наприклад, процентні ставки за кредитами малим підприємствам зазвичай є дещо вищими від вартості ресурсів для корпоративних клієнтів. Підвищена плата за користування кредитними коштами пояснюється більш високим рівнем ризику кредитування малих підприємств, оскільки малі підприємства менш стійкі до різких кон'юнктурних коливань унаслідок кризових ситуацій і мають, як правило, менший «запас міцності». Крім того, умови кредитних продуктів, у тому числі і процентні ставки за користування кредитами, для клієнтів МСБ, як правило, є стандартними. У той же час умови кредитування корпоративних клієнтів переважно індивідуальні та визначаються шляхом ведення переговорів банку з клієнтом. Як правило, банки готові йти на певні поступки та пропонують більш привабливі умови оскільки обслуговування корпоративних клієнтів є ключовим джерелом прибутку для більшості банків. При порівняно однакових операційних затратах на обслуговування малих і великих позичальників, банку вигідніше співпрацювати все ж таки із великими корпоративними клієнтами, оскільки незважаючи на нижчі процентні ставки за користування

кредитами, значно більші суми кредитів для корпоративних позичальників дають можливість банку заробити більші доходи в абсолютному вимірі. Крім того, комплексне обслуговування, яким, як правило, супроводжується кредитування корпоративного бізнесу, дає можливість отримувати значні комісійні доходи за рахунок розрахунково-касового обслуговування клієнтів (оборот грошових коштів по рахунках при цьому значно перевищують обороти по рахунках малих підприємств) та надання інших видів так званих безресурсних послуг (документарних, гарантійних, валюто-обмінних тощо). Однак, доцільно наголосити на тому, що як найбільше джерело доходів, одночасно кредити корпоративним клієнтам є також і джерелом значних списань за безнадійними кредитами у разі реалізації кредитного ризику.

Також відмінністю кредитування малого бізнесу є коротші строки, ніж при кредитуванні корпоративних клієнтів. Але найбільше відрізняються все ж таки розміри кредитів: кредити корпоративному бізнес-сегменту значно перевищують кредити, видані позичальникам сегменту МСБ.

Таким чином, серед основних особливостей кредитування корпоративних клієнтів можна виділити такі:

- РБ індивідуальний підхід;
- РБ великий об'єм;
- РБ висока дохідність;
- РБ висока ризикованість.

Серед великих корпоративних клієнтів «ідеальний позичальник» з точки зору оцінки рівня кредитного ризику — це компанія, яка готує аудировану звітність, легко йде на контакт з банком з питань надання додаткової інформації щодо своєї діяльності, має якісне фінансове планування і здійснює власне стрес-тестування. У такому випадку банк матиме можливість оцінити якість менеджменту та здатність позичальника генерувати грошовий потік (cash — flow), достатній для виконання запитуваних зобов'язань за кредитом. Забезпечення зобов'язань заставою у такому випадку відійде на другий план і розглядатиметься лише як додаткове покриття кредитного ризику та вторинне джерело погашення кредиту. Середній корпоративний клієнт рідше проводить аудит. Тому банк вимагатиме розкриття структури власності, розкриття інформації про рух грошових потоків, а також більше уваги приділятиметься структуруванню угоди та наявності додаткових умов кредитування, контрольованих параметрів діяльності (встановлених критичних і граничних значень фінансових коефіцієнтів), у разі досягнення яких банком

передбачатиметься право переглянути умови кредитування (вартість, строки, обсяги фінансування) або, навіть, вимагати повне або часткове дострокове погашення кредиту. Наявність забезпечення у таких випадках є важливішим, оскільки бізнес вразливіший до змін в економічному середовищі в силу того, що він є недостатньо великим.

Великі корпоративні клієнти, як правило, є частиною групи компаній, і можуть виступати або центром зосередження її прибутків (profit center), або ж, навпаки, ланкою групи, на якій зосереджені її найбільші витрати (cost center). Тому безпосередній аналіз однієї ланки великої групи пов'язаних бізнесом компаній є непоказовим у більшості випадків. Саме тому при здійсненні аналізу рівня кредитного ризику корпоративного позичальника основна увага має приділятися аналізу фінансового стану групи пов'язаних підприємств в цілому, здійсненого на основі аудированої консолідованої/комбінованої звітності групи.

Критичним, особливо в умовах нестабільності економіки, при аналізі кредитного ризику корпоративного клієнта є визначення «проблемних зон» кожного окремого позичальника та/або групи, частиною якої він є. Навіть всередині однієї галузі кожне підприємство зустрічається зі своїми, притаманними лише йому, проблемами.

Одним із найважливіших етапів оцінки стану рівня кредитного ризику корпоративного позичальника окрім фінансового аналізу є також фінансове моделювання. Під фінансовою моделлю слід розуміти набір взаємопов'язаних даних, що характеризують найважливіші показники діяльності позичальника залежно від обраного сценарію змін у середовищі функціонування підприємства та із врахування внутрішніх особливостей бізнесу [4, с. 33].

Прогнозування дозволяє отримати сценарій розвитку на основі аналізу фактичної ситуації, а моделювання дозволяє вносити зміни та визначати можливі наслідки прийняття керівництвом позичальника певних рішень або настання певних подій (макро — та/або мікроекономічного характеру).

Проведення моделювання виключно на основі аналізу минулих подій недостатньо для повноцінної оцінки кредитного ризику. Тому сьогодні найрозповсюдженішою методикою аналізу кредитного ризику має бути оцінка здатності позичальника генерувати достатній грошовий потік з урахування проведеного сценарного аналізу (на основі історичних і гіпотетичних даних). Виділяють два види сценаріїв: оптимістичний (як правило надається позичальником) або песимістичний (із найгіршими припущеннями, іноді

такий сценарій називають стрес — або краш-тестом, метою побудови якого є виявлення умов, за яких позичальник буде близьким до дефолту). Іноді будується третій варіант сценарію — реалістичний — наймовірніший варіант розвитку подій, оснований на суб'єктивних експертних припущеннях аналітика.



Рис. 1. Основні аспекти визначення рівня кредитного ризику корпоративного клієнта банку

Отже, при здійсненні оцінки рівня кредитного ризику корпоративного клієнта важливими аспектами є (рис. 1):

— по-перше, здійснення якісного аналізу фінансового стану позичальника та/або групи компаній (чи її окремого бізнес-напрямку) на основі даних фактичної фінансової звітності з метою визначення плато- та кредитоспроможності позичальника/групи (бізнес-напрямку);

— по-друге, врахування індивідуального підходу до кожного позичальника, на важливості якого було наголошено вище (у тому числі й при виявленні притаманних кожному окремого бізнесу «проблемних зон», що можуть також підвищувати рівень кредитного ризику);

— по-третє, фінансове прогнозування із застосуванням методів побудови сценаріїв (оптимістичного, реалістичного та песимістичного) з метою проведення оцінки достатності сукупного грошового потоку для виконання поточних і запитуваних зобов'язань позичальника/групи, а також наявності «фінансової подушки» або так званого «запасу міцності».

Крім того, проведення стрес-тестування наданого позичальником бізнес-плану дозволить також виявити критичний рівень фінансових показників, при досягненні яких (за відсутності плану позичальника по виходу з досягнутої критичної ситуації) банку необхідно реагувати та застосовувати певні заходи для ліквідації можливих негативних наслідків і втрат своїх ресурсів.

## Література

1. Система оцінки ризиків [Електронний ресурс] : методичні вказівки з інспектування банків: Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 №104. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>. — Назва з екрана.
2. *Єпіфанов А. О.* Операції комерційних банків / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. — Суми : Університетська книга, 2007. — 523 с.
3. *Криклій О. А.* Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. — 86 с.
4. *Панюков А.В.* Подходы к оценке кредитных рисков корпоративного клиента в условиях кризиса и неопределенности / А.В. Панюков, А.Ю. Кудряшова // Вестник Пермского университета. — 2010. — Вып. 1 (4). — С. 29—34.
5. *Прийдун Л. М.* Теоретичні аспекти визначення сутності кредитного ризику банку / Л. М. Прийдун // Збірник наукових праць «Економічні науки». — 2012. — Вип. 8.
6. *Синки Дж.* Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки. — Изд. 2-е., перераб. и доп. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 1024 с.
7. Retail Banking Vs. Corporate Banking [Електронний ресурс] / Investopedia / — Режим доступу : <http://www.investopedia.com/articles/general/071213/retail-banking-vs-commercial-banking.asp>. — Назва з екрана.

## References

1. The system of risk assessment : methodological guidelines for banks examination, Resolution of the National Bank of Ukraine dated 15.03.2004 #104, available at : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
2. *Yepifanov, A.O.* «Commercial banks' operations» (2007), Sumy : Universytetska knyga.
3. *Krykliy, O.A. and Maslak, N.G.* (2008), «The credit risk of the bank: monograph», Sumy : DVNZ UABS NBU.
4. *Panyukov, A.V. and Kudryashova, A.Yu.* (2010), «Approaches to an assessment of credit risk of a corporate client in conditions of crisis and uncertainty», Vestnik Permskogo universiteta, vol. 1 (4), pp. 29—34.
5. *Pryjdun L.M.* (2012), «Theoretical aspects of defining the essence of credit risk», Zbirnyk naukovykh prats' «Ekonomichni nauky», vol. 8.
6. *Sinki, J.* (2007), «Financial management in commercial bank and the financial services industry», Moscow : Alpina Business Books.
7. Investopedia, «Retail Banking Vs. Corporate Banking», available at : <http://www.investopedia.com/articles/general/071213/retail-banking-vs-commercial-banking.asp>

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

УДК 657

**Кузьмінська О.Е.,**  
к.е.н., професор кафедри обліку  
в кредитних і бюджетних установах  
та економічного аналізу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ

**Kuzminska O.E.,**  
Ph.D. in Economics, professor of  
Department of accounting in the credit and fiscal  
institutions and economic analysis of the  
SHEE «KNEU named after Vadym Hetman»

## ANALYSIS OF EFFICIENCY OF USING OF INVENTORIES OF ENTERPRISES

**АНОТАЦІЯ:** Розглянуто загальні теоретичні підходи щодо аналізу ефективності використання виробничих запасів підприємств, конкретизовано сутність поняття «ефективність використання виробничих запасів», уточнено методіку аналізу ефективності використання виробничих запасів підприємств за даними фінансової звітності у сучасних умовах гармонізації вітчизняної облікової системи з МСФЗ.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** аналіз, виробничі запаси, ефективність, підприємство, фінансова звітність, матеріаломісткість.

**ANNOTATION:** General theoretical approaches to the analysis of efficiency of using of inventories of enterprises are considered, essence of concept « efficiency of using of inventories» is specified, a method of analysis of efficiency of using of inventories of enterprises according to the Financial Statements are specified in the modern terms of harmonization of the domestic accounting system with IFRS.

**KEYWORDS:** analysis, inventory, efficiency, enterprise, financial reports, consumption of materials.

Розвиток вітчизняного бізнес-середовища безпосередньо пов'язаний із створенням сприятливих умов для зростання бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату в Україні, що обумовлює необхідність удосконалення функціонування господарюючих суб'єктів.

тів на основі науково-обґрунтованих методів управління, спрямованих на формування парадигми підприємства як виробничо-господарської і соціально-орієнтованої системи, що діє в умовах глобалізації та інформатизації світового економічного простору. Одним з першочергових заходів удосконалення інформаційного забезпечення процесу управління інноваційним розвитком економіки України є модернізація аналізу господарської діяльності, у тому числі оновлення методики й організації аналізу ефективності використання виробничих запасів підприємств.

Критична оцінка інформації фахових джерел за темою дослідження показала, що вирішенню теоретичних і практичних питань аналізу ефективності виробничих запасів підприємств присвячено значну кількість досліджень вітчизняних науковців. Зокрема, С.В. Андрос, досліджуючи ефективність використання виробничих запасів на підприємстві, доводить необхідність модернізації механізму управління продуктивністю, на основі якого можна визначити оптимальні обсяги використання виробничих запасів у структурних підрозділах підприємства шляхом обґрунтованого зниження норм витрат сировини [1]. У статті Л.М. Бандоріної, О.Б.Скорород і А.О. Яхтіної стверджується, що для визначення економії, досягнутої за рахунок ефективної роботи підприємства та оцінки зміни матеріаломісткості необхідно провести багатофакторний аналіз з використанням методу ланцюгових підстановок [2, с. 52]. С.В. Калабухова, досліджуючи питання аналітичного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень, пропонує застосування моделі економічно обґрунтованого замовлення (EOQ-model) для оптимізації обсягу поточних виробничих запасів [3]. Ю.В. Максимів, досліджуючи методичні аспекти застосування маржинального аналізу як засобу визначення ефективності комплексного використання деревної сировини для виробництва твердого біопалива, доводить необхідність застосування інструментарію перспективного аналізу поряд з урахуванням минулих тенденцій і досягнутих результатів, що відповідає викликам сучасного ринкового середовища [4]. Л.М. Таранюк і А.І. Шаповал пропонують розраховувати показники ефективності використання оборотних засобів як відношення обсягу реалізованої продукції (обсягу випущеної продукції) чи ефекту у вигляді прибутку до витрат предметів праці, а також розраховувати показники обсягу реалізованої продукції на 1 грн оборотних засобів і оборотності оборотних засобів у днях конкретні розрахунки впливу на ефективність

змін кожного з показників [5, с. 128]. О.В. Чук розглядає напрями зростання ефективності управління на основі запровадження моделі мінімізації матеріальних потоків олійно-жирових підприємств із застосуванням алгоритму ABC — аналізу (теорема Парето) фактичних витрат трьох типів процесів (основні, додаткові, допоміжні), що формують первісну вартість виробничих запасів за критерієм найбільшої їх віддачі [6].

Втім, опрацювання спеціальної літератури за темою дослідження свідчить, що численні теоретичні і практичні питання аналізу ефективності використання виробничих запасів підприємств залишаються не вирішеними. Для удосконалення аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо використання виробничих запасів необхідно вирішити такі завдання:

- опрацювати загальні теоретичні підходи щодо аналізу ефективності використання виробничих запасів підприємств;
- конкретизувати сутність поняття «ефективність використання виробничих запасів»;
- уточнити методіку аналізу ефективності використання виробничих запасів підприємств за даними фінансової звітності.

Термінологічний аналіз інформації з вітчизняних і зарубіжних фахових видань показав наявність витратного і ресурсного підходів до дефініції ефективності виробництва (табл. 1). Науковці, що дотримуються витратного підходу, стверджують, що ефективність виробництва — це співвідношення отриманого ефекту і витрат, понесених на здобуття зазначеного ефекту. Науковці, що дотримуються ресурсного підходу, визначають ефективність виробництва як співвідношення отриманого ефекту та економічних ресурсів, використаних у процесі його отримання. У фаховій літературі аналіз ефективності використання виробничих запасів підприємства рекомендовано здійснювати за результатами розрахунку індивідуальних і загальних показників.

До загальних показників ефективності використання виробничих запасів підприємства відносяться: прибуток на одну гривню матеріальних витрат, матеріаломісткість, матеріаловіддача, коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат, частка матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів.

Індивідуальні показники призначені для аналізу ефективності використання окремих видів виробничих запасів (сировиномісткість, паливомісткість, енергомісткість). Також до індивідуальних показників відносять питому матеріаломісткість окремих виробів.

**РОЗКРИТТЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ  
«ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА» В ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ**

<b>Автори</b>	<b>Визначення поняття ефективності виробництва</b>
Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич [7, с. 463]	Відносний параметр, що характеризує результативність виробництва шляхом зіставлення ефекту виробництва та виробничих факторів
Ю.Лопатинський [8, с. 76]	Результат зіставлення отриманого ефекту з затратами
П.Мірошніков, Л.Мірошнікова [9, с. 86]	Співвідношення корисного ефекту (результату) до затрат на його отримання
С.В. Мочерний [10, с. 214]	Здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту, які визначаються як відношення ефекту (результату) до витрат, що забезпечили цей результат
П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхауз [11, с. 1345]	Відсутність втрат або таке використання економічних ресурсів, за якого забезпечується максимально можливий рівень споживання при даних ресурсах і рівні розвитку технології
А.В. Череп, Є.М. Стрілець [12]	Співвідношення результату (ефекту) і ресурсів (витрат)

У результаті критичної оцінки інформації з фахової літератури щодо порядку розрахунку загальних та індивідуальних показників ефективності використання виробничих запасів встановлено наявність у формулах розрахунку застарілих складових, зокрема, йдеться про показники валової продукції, товарної продукції, прибутку від основної діяльності, матеріальних ресурсів. Вбачається доцільним уточнити порядок розрахунку коефіцієнтів ефективності використання виробничих запасів за даними сучасної фінансової звітності підприємства.

Дані чинної фінансової звітності підприємства дозволяють розрахувати такі показники ефективності використання виробничих запасів:

— прибуток на гривню матеріальних витрат, як частку від ділення фінансового результату від операційної діяльності (прибутку) на суму матеріальних витрат;

— матеріаломісткість продукції, як частку від ділення матеріальних витрат на чистий дохід (виручку) від реалізації продукції;

— матеріаловіддачу, як частку від ділення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на матеріальні витрати;

— питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції, як частку від ділення матеріальних витрат на собівартість реалізованої продукції.

Перелік загальних показників аналізу ефективності використання виробничих запасів підприємства можна розширити шляхом доповнення його показниками швидкості обороту виробничих запасів, оборотності виробничих запасів, терміну зберігання виробничих запасів, оскільки зазначені показники надають користувачеві збільшений обсяг адекватної управлінської інформації.

Показник швидкості обороту виробничих запасів обчислюється у днях діленням середнього залишку виробничих запасів за період на середнє добове споживання виробничих запасів.

Показник оборотності виробничих запасів обраховується як частка від ділення обсягу випуску продукції на середній залишок запасів.

Термін зберігання виробничих запасів розраховується у днях як частка від ділення тривалості періоду на оборотність виробничих запасів.

У табл. 2 висвітлено уточнену методику розрахунку показників ефективності використання виробничих запасів за даними річної фінансової звітності підприємства. Практичні розрахунки за цією методикою містить табл. 3.

*Таблиця 2*

**УТОЧНЕНИЙ ПОРЯДОК РОЗРАХУНКУ КОЕФІЦІЕНТІВ  
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ  
ЗА ДАНИМИ РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Показник	Методика розрахунку	Джерело інформації
1	2	3
Прибуток на гривню матеріальних витрат	Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток); Матеріальні витрати	Звіт про фінансові результати, р. 2190 : р. 2500
Матеріаломісткість продукції	Матеріальні витрати; Чистий дохід від реалізації продукції	р. 2500 : р. 2000 Звіту про фінансові результати
Матеріаловіддача	Чистий дохід від реалізації продукції : Матеріальні витрати	р. 2000 : р. 2500 Звіту про фінансові результати
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції	Матеріальні витрати : Собівартість реалізованої продукції	р. 2500 : р. 2050 Звіту про фінансові результати

1	2	3
Оборотність виробничих запасів	Чистий дохід від реалізації продукції : Середній залишок виробничих запасів	р. 2000 Звіту про фінансові результати : (Сума за додатковою статтею Балансу 1101 «Виробничі запаси» за звітний рік + аналогічна сума за попередній рік) : 2)
Швидкість обороту виробничих запасів	Середній залишок виробничих запасів : Середнє добове споживання виробничих запасів	(Сума за додатковою статтею Балансу 1101 «Виробничі запаси» за звітний рік + аналогічна сума за попередній рік) : 2) : (р. 2500 Звіту про фінансові результати : 365)
Термін зберігання виробничих запасів	Тривалість періоду : Оборотність виробничих запасів	365 : (р. 2000 Звіту про фінансові результати : (Сума за додатковою статтею Балансу 1101 «Виробничі запаси» за звітний рік + аналогічна сума за попередній рік) : 2)
Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва і темпів зростання матеріальних витрат	Індекс Чистого доходу від реалізації продукції : індекс матеріальних витрат	(р. 2000 звітний період : р. 2000 попередній період) : (р.2500 звітний період : р. 2500 попередній період) Звіту про фінансові результати

У результаті проведеного аналізу виявлено, що оборотність виробничих запасів зросла, спостерігається тенденція до прискорення обороту виробничих запасів і скорочення терміну зберігання виробничих запасів, що свідчить про ефективність управлінських рішень щодо виробничих запасів на підприємстві. Показник матеріаломісткості підтверджує, що досліджувана галузь досить матеріаловитратна. Значення цього показника демонструє позитивну динаміку. Також позитивними є зростання матеріаловіддачі та зростання показника прибутку на гривню матеріальних витрат.

Процедури аналізу ефективності використання виробничих запасів, що здійснюються із використанням показників, розкритих у фінансовій звітності у грошовому вимірнику, слід обов'язково доповнювати проведенням аналізу рівня матеріальних витрат у собівартості продукції на основі натуральних показників. Рівень матеріаломісткості, визначений на основі показників у вартісному вимірнику, не завжди відповідає результатам

розрахунків за натуральними вимірниками, оскільки на рівень матеріаломісткості у вартісному вимірнику впливають зміни цін на окремі види виробничих запасів, готову продукцію, зміни рівня транспортно-заготівельних витрат.

Таблиця 3

**АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ  
ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Показник	Звітний період	Попередній період	Відхилення від попереднього періоду
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	4000	3860	+140
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	3808	3704	+104
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток), тис. грн	192	156	+36
Залишок виробничих запасів на початок періоду, тис. грн	120	150	-30
Надходження виробничих запасів за період, тис. грн	2580	2563	+17
Матеріальні витрати за період, тис. грн	2586	2593	-7
Залишок виробничих запасів на кінець періоду, тис. грн	114	120	-6
Прибуток на гривню матеріальних витрат, %	7,4	6	+1,4
Матеріаломісткість продукції, коп.	65	67	-2
Матеріаловіддача, грн	1,55	1,49	+0,06
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, %	67,9	70	-2,1
Швидкість обороту виробничих запасів, дні	16,5	19	-2,52
Оборотність виробничих запасів, раз	34,2	28,6	+5,6
Термін зберігання виробничих запасів, дні	10,7	12,8	-2,1
Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва і темпів зростання матеріальних витрат	1,03	*	*

Уточнений порядок розрахунку коефіцієнтів ефективності використання виробничих запасів за даними фінансової звітності підприємства відповідає критерію доступності інформації фінансової звітності; його практичне запровадження сприятиме пода-

льшому зростанню інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

### Література

1. Андрос С.В. Аналіз діяльності підприємства: продуктивне використання виробничих запасів / С.В. Андрос // Економічний вісник НТУУ «КПІ». — К. : Вид-во ПП «ЕКМО», 2008. — № 5. — С. 145–153.
2. Бандоріна Л.М., Скороход О. Б., Яхтіна А.О. Факторна адитивна модель аналізу використання матеріальних ресурсів підприємства / Л.М. Бандоріна, О. Б. Скороход, А.О. Яхтіна // Экономика и управление, 2013. — № 1. — С. 49—54.
3. Калабухова С.В. Аналітичне забезпечення управління виробничими запасами суб'єктів господарювання / С.В. Калабухова // Экономика та підприємство: Зб. наук. пр. молодих вчених та аспірантів / Відп.ред.І.В. Луняк. Вип.23. — К.: КНЕУ, 2009. — С. 301—310.
4. Максимів Ю.В. Маржинальний аналіз як засіб визначення ефективності комплексного використання деревної сировини для виробництва твердого біопалива / Ю.В. Максимів // Економічні науки: Серія «Облік і фінанси». — Вип. 9 (33). — Ч. 2. — 2012. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2012\\_9\\_2/48.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_2/48.pdf)
5. Таранюк Л.М., Шаповал А.І. Особливості визначення ефективності використання ресурсів на підприємстві в умовах перехідної економіки / Л.М. Таранюк, А.І. Шаповал // Механізм регулювання економіки, 2008. — № 3. — Т. 2. — С. 123–131
6. Чук О.В. Методика АВС-аналізу виробничих запасів олійно-жирових підприємств / О.В.Чук // Агросвіт: Міжнародний науково-практичний журнал. — Вип. 5. — К., 2011. — С. 38—41.
7. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І. Економічна теорія : Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 652 с.
8. Лопатинський Ю. Інвестиції: економічна і соціальна ефективність / Ю.Лопатинський // Фінанси України. — 1997. — №8. — С. 75—81.
9. Мірошніков П., Мірошнікова Л. Про оцінку економічної ефективності нової техніки / П. Мірошніков, Л. Мірошнікова // Экономика України. — 1997. — №10. — С. 86—88.
10. Мочерний С.В. Основи економічних знань / С.В. Мочерний. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — 303 с.
11. Самуельсон П.Э., Нордхауз В.Д. Экономика: пер. с англ. / П.Э. Самуельсон, В.Д. Нордхауз. — М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2007. — 1360 с.
12. Череп А. В., Стрілець Є. М. Ефективність як економічна категорія / А.В. Череп, Є. М. Стрілець // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

## Reference

1. *Andros S.V.* Analysis of business: productive use of inventory / S.V. Andros // Economic Bulletin of NTU «KPI». — K.: Publishing house PP «EKMO», 2008. — № 5. — P. 145—153 [in Ukrainian].
2. *Bandorina L.M., Skorokhod O.B., Yahtina A.O.* Factor additive model of using of material resources of the enterprise / L.M. Bandorina, O. B. Skorokhod, A.O. Yahtina // Economics and Management, 2013. — № 1. — P. 49—54 [in Ukrainian].
3. *Kalabuhova S.V.* Analytical support of inventory management of entities / S.V. Kalabuhova // Economics and Business: collection of scientific works of young scientists and scholars / executive Editor I.V.Lunyak. Issue 23. — K.: KNEU, 2009. — P. 301—310 [in Ukrainian]
4. *Maksimiv Y.V.* Marginal analysis as a means of determining the effectiveness of the integrated use of wood raw material for the production of solid biofuels / Y.V.Maksimiv // Economics: Series «Accounting and Finance». — Issue 9 (33). — Part 2. — 2012. [Electron resource]. — Mode of access: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2012\\_9\\_2/48.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_2/48.pdf) [in Ukrainian].
5. *Taranyuk L.M., Shapoval A.I.* Features determination of resource efficiency in the company in a transitional economy / L.M. Taranyuk, A.I. Shapoval // Mechanism of Economic Regulation, 2008. — № 3. — T. 2. — P. 123—131 [in Ukrainian]
6. *Chuk O.V.* Method of ABC analysis of inventory oil and fat businesses / O.V.Chuk // Agrosvit: International scientific journal. — Issue 5. — Kyiv, 2011. — P. 38—41 [in Ukrainian]
7. *Biletska L.V., Biletsky O.V., Savic V.I.* Economics: General. Microeconomics. Macroeconomics: Study Guide / L.V. Biletska, O.V. Biletsky, V.I. Savic. — K.: Center for textbooks, 2005. — 652 p. [in Ukrainian]
8. *Lopatinsky Yu.* Investment: Economic and social efficiency / Yu.Lopatinsky // Finance of Ukraine, 1997. — № 8. — P. 75—81 [in Ukrainian]
9. *Miroshnikov P., Miroshnikova L.* On the evaluation of economic efficiency of new technology / P.Miroshnikov, L.Miroshnikova // Economy of Ukraine, 1997. — № 10. — P. 86—88 [in Ukrainian]
10. *Mocherny S.V.* Essentials of economics / S.V.Mocherny. — By: Publishing House «Academy», 2000. — 303 P. [in Ukrainian]
11. *Samuelson P.E., Nordhaus V.D.* Economics: Tran. from English. / P.E. Samuelson, V.D. Nordhaus. — Moscow: limited liability «P. H. Vilyams», 2007. — 1360 [in Russian]
12. *Cherep A.V., Strilets Ye. M.* Effectiveness as an economic category / A.V. Cherep, Ye. M. Strilets // Efficient Economy: Electronic scientific specialized edition. [Electron resource]. — Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua> [in Ukrainian].

**Г.Г. Потопальська,**  
Корпоративний секретар  
ПАТ «Альфа-Банк»

## **ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИТРАТИ ПРИ ПРИЙНЯТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

**G.G. Potopalska,**  
Corporate Secretary  
JSC Alfa-Bank

### **USING THE INFORMATION ABOUT COSTS IN THE DECISION-MAKING PROCESS**

**АНОТАЦІЯ.** В статті розглянуті вимоги до проекту рішення, яке представляється управлінському персоналу, із класифікацією облікової інформації, яка є релевантною при прийнятті управлінського рішення. Запропоновано варіанти представлення облікової інформації для обґрунтування проектів рішень, які надаються в процесі прийняття управлінських рішень.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** управлінське рішення, стратегія, витрати, ефективний, оптимальний, управлінський персонал, Ключові Показники Ефективності.

**ANNOTATION.** In this article, the requirements are considered, which are posed to the resolution draft, which would be presented to management personnel, featuring the classification of accounting information that is relevant when adopting an executive resolution. The options of submitting accounting information for substantiating the resolution drafts that are submitted in the process of adopting executive resolutions are hereby suggested.

**KEYWORDS:** management decision, strategy, costs, effective, optimum, manager, Key Performance Indicators.

*В останні роки відбулися глибокі економічні зміни, які значною мірою трансформували умови функціонування усіх складових ланок економіки. В сучасних умовах, в умовах жорсткої конкуренції, однією із ключових конкурентних переваг постає налагоджена система прийняття ефективних та оптимальних управлінських рішень, в якій особливу увагу посідає якість та достовірність інформаційних потоків, основу яких складає бухгалтерська інформація.*

Дослідженнями процесу прийняття управлінських рішень займаються Стадник В.В., Йохна М.А., Титова Н.Л., Іваненко В.В. та ін., також слід зазначити що, з різних аспектів детально ви-

вчається й структура інформаційних потоків, що супроводжують такий процес. Так наприклад, релевантність облікової інформації, в процесі прийняття управлінських рішень, детально вивчається як вітчизняними так й зарубіжними вченими, серед яких С.Ф. Голлов, Аткинсон, Ентоні А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг, Марк, Гаррісон Рей, НорінЕрік, Брюер Пітер та ін..

Метою даної статті є поєднання результатів досліджень щодо вимог до проекту рішення, яке представляється для прийняття управлінських рішень, із класифікацією облікової інформації й запропонувати варіанти представлення такої інформації для обґрунтування запропонованих варіантів, з метою прийняття управлінських рішень, які є кроками на шляху виконання визначеної підприємством стратегії.

За умов постійних змін, в яких функціонує підприємство, перед управлінським персоналом постає складне завдання з врахування всіх аспектів можливого впливу, як зовнішнього так й внутрішнього середовищ, при прийнятті управлінських рішень. Також важливо враховувати, якою повинна бути стратегія підприємства для успішного його функціонування, й при цьому, якою повинна бути тактика підприємства для досягнення стратегічної мети.

У процесі діяльності підприємства управлінським персоналом приймаються рішення й від того, наскільки обґрунтованими будуть ці рішення, залежатимуть успіх чи невдача підприємства й відповідно ймовірність досягнення цілей, які ставляться перед ними в стратегічному горизонті планування.

На думку, Стадник В.В. та Йохна М.А. [4], управлінське рішення є результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання в існуючій чи спроектованій ситуації.

В свою чергу, Титова Н.Л. [5] надає цьому поняттю суб'єктивний характер й глобальні наслідки для підприємства, й визначає його як вибір, який повинен зробити керівник, з метою виконання обов'язків, які обумовлені посадою, яку він обіймає. Глобальною метою розробки й прийняття будь-якого управлінського рішення є забезпечення найбільш ефективного варіанту руху до поставлених перед організацією цілей. Слід зосередити увагу на важливих вимогах до управлінських рішень, а саме: можливість реалізації та ефективність, і лише іноді — оптимальність.

Відповідно до Великого тлумачного словника сучасної української мови [8] “ефективний” — який приводить до потрібних результатів, наслідків, дає найбільший ефект, в той час як «опти-

мальний» — який найбільше відповідає певним умовам, вимогам; найкращий із можливих.

Отже, враховуючи вище викладене, при розробці управлінських рішень до уваги береться лише ефективність, тобто потрібний, на думку управлінського персоналу, результат. Проте, лише іноді до уваги приймається критерій оптимальності даного рішення, тобто обирається найкращий із можливих варіантів за певних умов, а також враховується обрана стратегія, за умови її існування.

Слід зазначити, що процес розробки та прийняття рішення розглядається в літературі [4, 5, 6] з різною деталізацією складових етапів. Для цілей даної статті пропонуємо більш детально розглянути етап підготовки управлінського рішення. До основних завдань даного етапу можна віднести:

- постановку завдання, яке необхідно вирішити та формулювання можливих варіантів вирішення, які в результаті будуть сформульовані як проекти рішень, що будуть запропоновані на розгляд управлінському персоналу;

- проведення економічного аналізу ситуації на мікро- та макrorівні — охоплює пошук, накопичення, опрацювання інформації, виявлення і формулювання проблем, що потребують вирішення та ретельного вивчення чинників, що їх обумовили;

- оцінювання альтернативних рішень, визначення критеріїв вибору ефективного та оптимального рішення.

Саме на цьому етапі дуже важливими стають інформаційні потоки, основу яких складає бухгалтерська інформація, й на яких побудований процес підготовки проектів рішень.

Отже, до інформації, яка є важливою для управлінського персоналу при прийнятті ефективних та оптимальних рішень, можна віднести:

- бюджетні показники, які повинні включати аналіз факту виконання на дату підготовки рішення, плану та прогнозний показник виконання плану, який враховує факт виконання та очікування результатів від подальшої діяльності в умовах невизначеності, яка не враховувалась при плануванні бюджету;

- дійсні витрати — витрати, що потребують сплати грошей або витрачення інших активів, які в подальшому, по мірі їх виникнення, будуть відображені в бухгалтерських реєстрах;

- альтернативні витрати — понесені збитки, втрати (втрачені вигоди) при використанні ресурсів для одних цілей всупереч й відповідно відмова від альтернативного рішення;

- диференційні витрати та доходи — різниця в доходах та витратах між будь-якими двома альтернативними варіантами рішень;

— безповоротні “втоплені” витрати — це витрати, які вже понесені і на які не може вплинути жодне сьогоднішнє чи майбутнє рішення

— ключові показники ефективності (КПІ) — показники системи оцінки досягнення стратегічних та тактичних (операційних) цілей. Управлінський персонал в процесі прийняття управлінських рішень повинен мати достатню кількість релевантної інформації для прийняття рішення, в том числі опиратись на дані щодо наслідків прийнятих рішень, а саме наскільки прийняте рішення спрямовує результати діяльності підприємство до окресленої мети, яка визначена стратегією й деталізована у відповідні різного виду КПІ;

— вплив запропонованих проектів рішень — як кожний із запропонованих на розгляд управлінському персоналу варіантів рішень вплине на бюджетні показники та ключові КПІ й відповідно просуне компанію на шляху досягнення цілей, які встановленні стратегії розвитку.

Враховуючи вище викладене, формат документу, який подається управлінському персоналу для прийняття рішення може мати наступні складові:

*Аналіз в короткостроковому періоді (в рамках бюджетного року)*

Проект рішення 1		Проект рішення 2	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
...	...	...	...

*Аналіз в довгостроковому періоді (з т.з. виконання стратегії)*

Проект рішення 1		Проект рішення 2	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
...	...	...	...

*Фінансовий аналіз*

	Проект рішення 1	Проект рішення 2
Безповоротні витрати	( )	( )
Очікувані надходження		
Дійсні витрати	( )	( )
Альтернативні доходи \ витрати		
Диференційні доходи \ витрати		
Результат		

### Бюджетний аналіз

Бюджетний показник	I кв.			IV кв.	Прогнозне виконання	
	план	факт	відхилення	...	план	відхилення від річного бюджету
...						

### Продовження таблиці Бюджетний аналіз

Вплив запропонованих проектів рішень					
Проект рішення 1				Проект рішення 2	
квартал		Рік		...	
факт	відхилення	факт	відхилення		
...					

### Стратегічний аналіз

КРІ	План	Факт	Відхилення	Прогноз виконання	Вплив запропонованих проектів рішень	
					Проект рішення 1	Проект рішення 2
...						

Все сказане дає змогу зробити висновок, що управлінське рішення є результат вибору менеджером способу дій, в межах наданих йому повноважень, спрямованих на вирішення поставленого завдання в існуючій чи спроектованій ситуації, з метою забезпечення найбільш ефективного та оптимального варіанту руху до поставлених перед організацією цілей. Своєчасність, достовірність та релевантність інформації, яка надається управлінському персоналу для прийняття управлінського рішення в сучасних умовах можуть стати суттєвими конкурентними перевагами в діяльності підприємства.

Також слід зазначити, що існує ще одна важлива складова, яку варто враховувати в процесі прийняття управлінських рішень, яка має суттєвий вплив на кінцевий результат — це не визначеність, тобто неможливість передбачити всі майбутні події в

процесі розвитку як у власному (внутрішньому) середовищі, так й у зовнішньому. Саме невизначеність є наслідком розширення господарських зв'язків і процесів інтеграції економік різноманітних країн, та які не залежать від менеджера, який приймає рішення.

Оскільки питання прийняття управлінських рішень з врахуванням невизначеності, а відповідно, й з ризиками, які породжує невизначеність, набувають все більшої актуальності для суб'єктів економічних відносин, даний аспект буде розглянуто у майбутніх дослідженнях.

### **Література**

1. Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг, Марк С. Управленческий учет, — 3-е издание.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. — с.: ил. — Парал. тит. англ.
2. С.Ф. Голов. Управлінський облік. Підручник. — 2-ге вид. — К.: Лібра, 2004. — 704 с.
3. Гаррисон Рей, Норин Эрик, Брюер Питер. Управленческий учет. 11-е изд. / Пер. с англ. О.В. Чумаченко. — К.: Companion Group, 2011. — 1024 с.
4. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Посібник. — К.: Академвидав, 2003. — 464 с. (Альма-матер)
5. Н.Л. Титова. Разработка управленческих решений: курс лекций. — Москва, 2004. [Електронний ресурс]<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/206858.html>
6. Иваненко В.В. Модели и методы принятия решений в анализе и аудите: Учебное пособие. — Х.: ИД “ИНЖЭК”, 2004. — 296 с. Русск.яз.
7. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. — М.: Инфра-М, 2013. — 255 с. — (Просто, Кратко, Быстро). — 500 экз.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т.Бусел. — К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2001. — 1440 с.

### **Reference**

1. Atkinson, EntoniA., Banker, RadjyvD., Kaplan, RobertS., Yang, MarkS. Upravlencheskiyuchet, — 3 izdanie.:Per. S angl. — M.: Izdatelskiydom “Vilyams”, 2005. — с.: il. — Paral.tit.angl.
2. S.F. Golov. Upravlinskiyoblik. Pidruchnyk. — 2-gevyd. — K.: Libra, 2004. — 704 с.

3. Garricon Rey, Norin Erik, BryuerPiter. Upravlencheskiyuchet. 11-e izd./Per. s angl. O.B. Chumachenko. — K.:Companion Group, 2011. — 1024 c.
4. StadnikV.V., YohnaM.A. Menegment: posibnyk. — K.: Akademvydav, 2003. — 464 c. (Alma-mater)
5. N.LTitova. Razrobotkaupravlencheskihresheniy: kurslecsiy. — Moskva, 2004. [Elektroniyyresurs]<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/-206858.html>
6. IvanenkoV.V. Modeliimetodyprinyatiyaresheniyvanalizeiaudite: Uchebnoeposobie. — X.: ID “INJEK”, 2004. — 296 c. Russk.yaz.
7. Panov M.M. Ocenkadeyatelnostiisistemaupravleniyakompani-eynaosnove KPI. — M.: Infra-M, 2013. — 255 c. — (Prosto, Kratko, Bystro). — 500 ekz.
8. Velykyytlymachnyyslovnyksychasnoiyukraiynskoimovy / Uklad. igolov. red. V.T. Busel. — K.; Irpin: VTF “Perun”, 2001. — 1440 c.

Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. 2014. Вип. 31. 1—304.

*Для нотаток*

*Для нотаток*

*Для нотаток*