

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України  
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
Прикарпатський науково-аналітичний центр

# **Актуальні проблеми розвитку економіки регіону**

**НАУКОВИЙ ЗБІРНИК**

**Випуск 8**

**Том 1**

**Івано-Франківськ  
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
2012**

*Науковий збірник включено до переліку фахових видань згідно з постановою  
Президії ВАК України від 18 січня 2007 року № 1-05/1*

**РЕДАКЦІЙНА РАДА:** **Грещук В.В.** (*голова ради*) – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту українознавства, завідувач кафедри української мови, доктор філологічних наук, професор; **Возняк С.М.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, професор кафедри філософії, доктор філософських наук, професор; **Кононенко В.І.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри загального і порівняльного мовознавства, доктор філологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Кугутяк М.В.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту історії і політології, завідувач кафедри етнології і археології, доктор історичних наук, доктор філософії, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Карпенко З.С.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри педагогічної і вікової психології, доктор психологічних наук, професор; **Матвійшин В.Г.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри світової літератури, доктор філологічних наук, професор; **Остафійчук Б.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри матеріалознавства і новітніх технологій, доктор фізико-математичних наук, професор, член-кореспондент НАН України, заслужений діяч науки і техніки України; **Москалець В.П.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри загальної та експериментальної психології, доктор психологічних наук, професор; **Орбан-Лембрик Л.Е.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри соціальної психології, доктор психологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Ларіонова В.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри філософії, доктор філософських наук, професор.

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:** **Ткачук І.Г.** (*головний редактор*) – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, заслужений діяч науки і техніки України; **Криховецька З.М.** (*відповідальний секретар*) – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Баланюк І.Ф.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Благуш І.С.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Гуцал І.С.** – доктор економічних наук, професор, декан факультету фінансів Тернопільського національного економічного університету; **Кропельницька С.О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Мельник А.Ф.** – доктор економічних наук, професор, академік Української академії економічної кібернетики, проректор з наукової роботи, завідувач кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету; **Сус Т.Й.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Романюк М.Д.** – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Фаріон І.Д.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, обліку та економічного аналізу у сфері соціальної інфраструктури Тернопільського національного економічного університету.

*Адреса редакційної колегії:*

76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, тел. (0342) 59-61-76

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ :** науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2012. – Вип. 8. – Т. 1. – 322 с.

До збірника наукових праць “Актуальні проблеми розвитку економіки регіону” увійшли статті, у яких розглядаються теоретичні аспекти дослідження проблем економіки регіону; статті, присвячені фінансово-кредитним проблемам формування виробничих відносин регіонального рівня, проблемам економічного й соціального розвитку регіонів України.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти й науки, аспірантів і студентів.

**THE ACTUAL PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT :** scientific collection / [after red. I. G. Tkachuk]. – Ivano-Frankivsk : Publishing house of Precarpathian national university name after Vasyl Stefanyk, 2012. – Issue 8. – V. 1. – 322 p.

The theoretical aspects of research of problems of economy of region, devoted to the financial-credit problems of forming of production relations of regional level, problems of economic and social development of regions of Ukraine are examined in the article of scientific collection “The actual problems of regional economy development”.

Scientific collection is designed for research workers, teachers of higher establishments of education and science, graduate students and students.

УДК 332.021: 336.02

ББК 65.050.9(2)

Борейко В.І.

**РОЛЬ ГРОШОВО-ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ  
СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

Національний університет водного господарства та природокористування,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра фінансів і економіки природокористування,  
33028, м. Рівне, вул. С. Бандери, 11,  
тел.: 0362235169, 0672500012,  
e-mail: Vib28@mail.ru

**Анотація.** У статті досліджено етапи та тенденції у функціонуванні національної грошово-фінансової системи за останні два десятиліття. Визначені роль іноземного фінансового капіталу в банківській системі України, кредитна, монетарна та валютна політика Національного банку України. Запропоновано заходи для посилення національної грошово-фінансової системи як визначального чинника забезпечення сталого розвитку національного господарства.

**Ключові слова:** фінансова система, сталий розвиток, іноземний капітал.

**Annotation.** In the article the stages and tendencies in functioning of national money-financial systems for the last two decades are investigated. Role of foreign financial capital in the banking system of Ukraine, credit, money and currency policy of the National bank of Ukraine are determined. Measures for strengthening of national money-financial the systems as a determinative of providing of steady development of national economy are offered.

**Key words:** financial system, steady development, foreign capital.

**Вступ.** Грошово-фінансова система країни виступає важливою ланкою фінансування потреб національного господарства відповідно до стратегії його сталого розвитку. Вона бере активну участь у залученні фінансових ресурсів для інвестування розширеного відтворення суспільного продукту, наданні кредитних ресурсів, безперебійному й оперативному русі фінансів; формує довіру до неї з боку юридичних і фізичних осіб, вітчизняних та іноземних інвесторів.

Проте входження України в міжнародний економічний простір робить вітчизняну фінансову систему вразливою до світових циклічних коливань. Так, при впливі у фазі рецесії іноземних інвестицій у другій половині 2008 року Україна зазнала фінансових потрясінь більших, ніж економічно розвинуті країни світу, які мають стабільну національну грошову одиницю та незалежну від іноземних валют власну грошово-фінансову систему.

Фінансові потрясіння, які національна економіка пережила у 2008–2009 роках, привернули до проблеми стабільності національної грошово-фінансової системи увагу провідних українських економістів, які намагаються з'ясувати причини виникнення фінансової кризи, що переросла в економічну. Серед них слід виділити роботи О.Барановського [1], В.Гейця [2], А.Гриценка [3], І.Луїної [4], І.Родіонової [5], А.Чухна [6].

Так, наприклад, В.М.Геєць вважає, що Україна не врахувала причини та наслідки кризи 1998–1999 років, тому її грошово-кредитна й валютна політика в міжкризовий період, у 2008 році, викликала ті ж наслідки, що й під час попередньої кризи: “Фінансова криза 1998–1999 років, головною особливістю якої в Україні була надмірна активність держави на ринку внутрішніх запозичень, яка закінчилася, як завжди в таких

випадках, спадом економіки, девальвацією національної валюти, втечею з країни нерезидентів, які купили державні цінні папери...” [2, с.5].

Тому виникає необхідність дослідити та запропонувати заходи з удосконалення вітчизняної грошово-фінансової системи для того, щоб вона відігравала стабілізуючу роль у розвитку національного господарства.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження тенденцій у функціонуванні національної грошово-фінансової системи та розроблення заходів для підвищення її стабільності й виконання провідної ролі в забезпеченні сталого розвитку національного господарства.

Відповідно до мети в роботі вирішуються такі завдання:

- досліджуються етапи становлення та розвитку грошово-кредитної системи України;

- визначаються роль іноземного фінансового капіталу в банківській системі України, кредитна, монетарна та валютна політика НБУ;

- пропонуються заходи для посилення стабільності вітчизняної грошово-фінансової системи як визначального чинника сталого розвитку національного господарства.

**Результати.** Академік НАН України В.М.Геєць ще у 2007 році, напередодні фінансової кризи, акцентував увагу на тому, що: “... залучення нашої країни до процесів глобалізації світової економіки та фінансової системи зумовлює перенесення більшості позитивних і негативних явищ зовнішнього світу в українські умови, що матиме відповідні наслідки для розвитку фінансово-банківської системи” [7, с.24].

При цьому, якщо в п’ятирічку, яка передувала 2008 року, проникнення іноземного фінансового капіталу на український ринок відіграло позитивну роль, “підпитуючи” постійно зростаючий запит на кредитні ресурси, то під час рецесії він же, через прискорений “відтік” за кордон, виступив детонатором фінансової кризи, яка прийшла в Україну ззовні.

Щодо здатності банківської системи України самостійно забезпечувати національне господарство кредитними ресурсами, то потрібно відмітити, що на цей час її розвиток значно відстає від аналогічних систем інших країн, а значить, без іноземних фінансових запозичень нашій країні не обійтись. Тому, на думку С.Рибака та Л.Лазебника, серед проблем, які гальмують розвиток України, чільне місце належить обмеженості фінансових ресурсів: “Так, експерти називають цифру у 100 млрд дол., як таку, що характеризує технологічну потребу вітчизняної економіки у додаткових коштах та інвестиціях в основний капітал” [8, с.23].

При цьому, якщо протягом 2000–2007 років вітчизняні банки, у тому числі використовуючи залучені іноземні ресурси, успішно фінансували національне господарство, то в умовах економічної кризи з другої половини 2008 року кредитування підприємств практично зупинилося. Більше того, багато банків опинилося на межі виживання. Водночас у 2008–2009 роках, не підкріплений національним продуктом і позитивним сальдо зовнішньо-торговельного балансу, курс гривні до світових вільноконвертованих валют знизився на 60–70%, що засвідчило про нездатність вітчизняної банківської системи витримувати зовнішні й внутрішні фінансові потрясіння.

Тому визначення перспектив розвитку грошово-кредитної системи України потребує аналізу всіх чинників, які впливають на стабільність її функціонування, та оцінки здобутків і невдач за двадцять років незалежності. Грошово-фінансова система України у своїй еволюції пройшла кілька етапів: догровневий (1991–1995 роки); від введення гривні (1996 рік) до кінця світової фінансової кризи 1998–1999 років; укріплення гривні (2000 – перша половина 2008 років); з початку падіння курсу гривні у вересні 2008 року донині.

*Перший етап.* Протягом 1991–1992 років в Україні продовжували використовувати грошову одиницю Радянського Союзу – карбованець. Однак з 16 листопада 1992 року, згідно з Указом Президента України від 07.11.1992 року “Про реформу грошової системи України” [9], було запроваджено як єдиний платіжний засіб український купоно-карбованець.

Проте запровадження купоно-карбованця було не до кінця продуманим, що викликало значне зростання інфляції (у 1992 році – більше 2 100, у 1993 – 10 255%). Основною причиною зростання інфляційних процесів було неконтрольоване, на вимогу Кабінету Міністрів України, збільшення емісії безготівкових грошей для покриття дефіциту державних витрат. Національний банк України (НБУ) здійснював випуск грошей в обіг через пряме кредитування уряду в особі Міністерства фінансів України, окремих галузей економіки (вугільна, агропромислова) за рішенням Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України.

Гіперінфляція змусила НБУ наприкінці 1993 року розробити заходи з укріплення купоно-карбованця. Зазначені заходи зумовили зниження рівня інфляції у 1994 році до 400, у 1995 – 180%. Це дозволило Україні запровадити у вересні 1996 року повноцінну національну валюту – гривню.

*Другий етап.* Грошова реформа була проведена відповідно до Указу Президента України від 25 серпня 1996 року № 762/96 “Про грошову реформу в Україні”. Українські карбованці обмінювалися з 2 до 16 вересня 1996 року за курсом 100 000 карбованців за 1 гривню. Із 17 вересня до 15 жовтня 1996 року обмін карбованців на гривні продовжувався через каси комерційних банків, а потім, протягом кількох років, через регіональні управління Національного банку України.

Упровадження повноцінної національної грошової одиниці дозволило Україні знизити рівень інфляції, підтримувати стабільний курс гривні до іноземних валют, прискорити рух грошей, поліпшити стан грошово-кредитного ринку, знизити процентні ставки за банківськими кредитами, підвищити довіру населення до національної валюти.

Другий етап розвитку банківської системи України закінчився світовою фінансовою кризою 1998–1999 років, яка торкнула й нашу країну. При цьому значна частина науковців і банківських працівників пояснювали інфляційні процеси 1998 року в Україні залежністю національної економіки від руху світових фінансів. Однак слід відмітити, що падіння курсу гривні до долара у 1998 році було неадекватним відтоку іноземного капіталу, що свідчить про те, що НБУ не зміг своєчасно спрогнозувати розвиток ситуації на світових фінансових ринках і вжити випереджувальні заходи для недопущення обвалу національної валюти.

Дійсно, інфляційні очікування і нестабільність економіки відлякують інвесторів. Але в цьому випадку ситуація є більш загрозливою для національних інвесторів, ніж для іноземних, відтік коштів яких можна було значно уповільнити, своєчасно збільшивши відсотки за облігаціями валютних державних позик. Проте НБУ не зумів зупинити відтік іноземних фінансів у 1998 році, не було цього зроблено, як буде показано нижче, і у 2008 році.

Проведений аналіз діяльності НБУ у 1998 засвідчує, що його дії мали економічно-обмежувальний, а окремі – адміністративно-обмежувальний характер. Не було запроваджено ні одного із заходів, які б стимулювали надходження в країну валюти, наприклад: стимулювання експортерів через забезпечення своєчасного повернення експортного ПДВ, а також стимулювання іноземних інвесторів шляхом надання їм податкових пільг і державних гарантій на ведення бізнесу.

*Третій етап.* У 2000–2007 роках та в першій половині 2008 року в Україні спостерігалось зростання ВВП, яке пояснюється пристосуванням підприємств до ринкових

умов, сприятливою міжнародною ситуацією для експортоорієнтованих галузей, зростанням попиту на продукцію будівельного сектора економіки, використанням резервів раніше законсервованих потужностей. Це зумовило збільшення надходжень валютної виручки та дозволило збільшити валютні резерви НБУ, витрати на соціальні й інвестиційні програми та укріпити національну грошову одиницю. Підвищення довіри до банківської системи України сприяло тому, що зростаючі заощадження населення направлялися в депозити й, відповідно, на фінансування економіки, а не на споживання, що “розкручувало” б інфляцію.

Одночасно стабілізація економічного розвитку країни дозволила НБУ знизити облікову ставку, що зробило більш сприятливими умови для отримання кредитів. Обсяг запозичених кредитів зріс як з боку юридичних, так і фізичних осіб. Так, з 2000 до 2008 років обсяги наданих банками кредитів у національній валюті зросли у 28 разів, іноземній валюті – 48 разів. Особливо швидкими темпами зростали валютні кредити у 2005–2008 роках [10; 11].

Для забезпечення стійкості національної грошової одиниці в міжкризовий період НБУ проводив активну політику щодо збільшення обсягів своїх валютних резервів, які зросли з 0,7 млрд дол. США в кінці 1997 року до 32,5 млрд дол. на кінець 2007 року [12, с.17].

*Четвертий етап.* У вересні 2008 року населення України почало панічно вилучати свої кошти з депозитних рахунків банків. За ним з вітчизняної банківської системи перевели за кордон свої кошти іноземні інвестори. Намагання НБУ в цій ситуації утримувати стабільним курс національної валюти призвело до зменшення його золотовалютних резервів. Так, на кінець 2008 року через фінансово-економічну кризу резерви НБУ знизилися до 31,5 млрд дол., а на кінець 2009 року – до 26,5 млрд дол. [13]. При цьому стабільним курс гривні НБУ втримати так і не вдалося: він знизився із 4,85 грн за 1 дол. США на 1 вересня 2008 року до 7,70 грн за 1 дол. США на 31 грудня 2008 року, або в 1,6 раза [10].

Отже, якщо у 2000–2007 роках банківська система України успішно виконувала свої функції, що було однією з основ успішного розвитку національного господарства, то з другої половини 2008 року в умовах проникнення в Україну світової фінансової кризи, посиленої нестабільністю розвитку національного господарства, через відтік іноземного фінансового капіталу й панічне вилучення населенням своїх депозитів вітчизняні банки не змогли забезпечити кредитування підприємств.

Вище зазначалося, що іноземний фінансовий капітал може здійснювати як позитивні, так і негативні впливи на розвиток вітчизняної грошово-фінансової системи та національної економіки. На практиці стрімке проникнення іноземного фінансового капіталу, поряд із збільшенням депозитів населення, протягом 2000 – першої половини 2008 років сприяло посиленню національної банківської системи, розширенню сфери фінансових послуг, підвищенню культури обслуговування клієнтів, спрощенню порядку отримання кредитів та економічному розвитку України. Проте з приходом економічної кризи кредитування національного господарства банками як з вітчизняними, так і з іноземними інвестиціями практично зупинилося. Особливо різко знизилися обсяги виданих банками кредитів в іноземній валюті.

Проведений аналіз основних показників функціонування банківської системи України протягом 2002–2010 років засвідчує, що до 2008 року відбулося її суттєве посилення. Так, з кінця 2001 до кінця 2008 років кількість діючих в Україні банків зросла на 21%, сплачений ними статутний капітал – у 16,4, власний капітал – у 14,9, загальні активи – у 19,1 раза. Особливо стрімко показники розвитку банківської системи України зростали у 2008 році. Одночасно у 2,4 раза збільшилася кількість банків з інозем-

ним капіталом, у т. ч. у 2 рази – банків, у яких іноземний капітал становить 100%. У статутному капіталі всіх банків частка іноземного капіталу зросла у 2,9 раза.

Кредитний портфель банків за цей період збільшився у 23 рази. При цьому обсяги довгострокових кредитів зростали ще швидше – у 73 рази. Якщо на кінець 2001 року питома вага довгострокових кредитів у кредитному портфелі банків становила 22, то на кінець 2008 – 64%. Таким чином, при середньорічному зростанні валового внутрішнього продукту протягом аналізованих років на 7,3% загальні активи банків та обсяги кредитування щорічно зростали більш ніж на 50 відсотків, що забезпечувало динамічний розвиток національного господарства.

Проте слід підкреслити, що значні темпи неконтрольованого надання кредитів протягом 2005–2008 років в умовах відтоку іноземного капіталу під час фінансової кризи в другій половині 2008 та у 2009 роках поглибили кризові явища в Україні. Так, уже за перших 8 місяців 2009 року було виведено іноземний капітал із двох банків, а питома вага іноземного капіталу в статутному капіталі банків зменшилася на 2,2 відсоткових пункти. У результаті кредитний портфель банків зменшився на 37 млрд грн, або на 4,7% [10; 14; 15; 16].

Крім успішного функціонування власне банківської системи, на стабільний розвиток економіки країни мають вплив такі фактори: рівень монетизації країни; стабільність національної грошової одиниці; рівень валютних резервів країни; обсяги іноземних запозичень.

У 2006, 2007 та 2008 роках грошова маса в Україні зростала відповідно на 35, 52 та 30 відсотків, і хоч у 2006 та 2008 роках темпи її зростання дещо зменшилися, довготривале (протягом 10 років) зростання монетарної бази спричинило зростання інфляції з 0,8% у 2003 до 25,2% у 2008 році. У 2009 році з метою зниження інфляції НБУ вперше за останні десять років вдався до зменшення грошової маси в обігу на 5,5% [10]. Такі дії держави дійсно дещо зменшили інфляцію (до 15,9% у 2009 році), однак через недостаток обігових коштів це посилює стагнацію в національному господарстві. У 2010 році НБУ знову вдався до збільшення грошової маси на 22,7%, однак в умовах, коли іноземні інвестиції не повернулися в Україну, це не дозволило відновити повноцінне кредитування вітчизняних підприємств.

Проведений нами аналіз показує, що протягом 1996–2008 років грошова маса в Україні зросла в 72 рази, тоді як інфляція за цей період становила 6,5 раза, або інфляційні процеси розвивалися в 11 разів повільніше, ніж зростання грошової маси [10]. Проте, якщо у 1996–1999 роках збільшення грошової маси мало помірний характер і зіставлялося з рівнем інфляції, то надмірне зростання грошової маси у 2000–2007 роках спровокувало прискорення інфляційних процесів у 2007–2008 роках. Натомість зниження грошової маси у 2009 році на 5,5% автоматично не привело до дефляції, більше того, інфляція у 2009 році становила 15,9%, а у 2010 році – 9,4%. Зазначене засвідчує про інерційність впливу грошової маси на інфляційні процеси.

Важливим чинником, який забезпечує розвиток вітчизняної економіки, є стабільність національної грошової одиниці. Нестабільна грошова одиниця відлякує інвесторів, викликає панічні настрої та небажання в населення вкладати свої заощадження в банки. За таких настроїв усі намагаються скоріше конвертувати національну валюту в іноземну, а при відсутності такої можливості – укласти гроші в товар, що ще більше посилює інфляцію. Для забезпечення стабільності національної грошової одиниці, своєчасного реагування на зовнішні та внутрішні інфляційні загрози та недопущення виникнення паніки серед населення і підприємців НБУ акумулює та підтримує резерви іноземної валюти.

Наведені нижче дані засвідчують, що протягом 2004–2007 років золотовалютні резерви НБУ зросли в 4,6 раза. При цьому спостерігалася стала тенденція до їх зростан-

ня впродовж досліджуваного періоду, що вказує на послідовну політику НБУ на підтримку національної валюти [13; 17; 18]. Однак слід зазначити, що протягом восьми років динамічного економічного розвитку країни НБУ не зміг накопичити достатніх сум золотовалютних резервів, які мали б забезпечити стабільність національної грошової одиниці та сприяти фінансуванню суб'єктів господарювання в умовах фінансової кризи.

Правдивість зазначеного висновку підтвердилася в другій половині 2008 – першій половині 2009 років, коли в умовах нестачі ресурсів для фінансування національного господарства Україна вдалася до значних зовнішніх запозичень і використання резервів НБУ. У результаті за другу половину 2008 року та 2009 рік золотовалютні резерви НБУ зменшилися на 6 млрд дол., або на 18,5%. Проте у 2010 році Національний банк України зумів відновити свої резерви, збільшивши їх до 34,6 млрд дол.

Якщо валютні резерви НБУ укріплюють позицію національної грошової одиниці, то значні обсяги іноземних запозичень посилюють вплив світових фінансових коливань на стабільність розвитку національного господарства. Водночас слід відмітити, що залучені, у допустимих межах, іноземні фінанси в національне господарство сприяють його розвитку. Тому необхідно визначити той показник, при якому залучений іноземний фінансовий капітал не буде створювати негативного впливу на національну грошову одиницю.

Станом на 31.12.2005 року в Україні показник нагромадження прямого зовнішнього боргу сягав 43,95 млрд грн, а гарантованого зовнішнього державного боргу – 15 млрд грн, що в сукупності становило менше як 15% ВВП. Такий рівень державної заборгованості давав простір для певного збільшення бюджетного дефіциту й, відповідно, боргу. Фахівці окреслюють межі його ймовірного збільшення додатковими 8–10% ВВП [8, с.26].

Протягом 2000–2007 років у зв'язку із зростанням ВВП і незначними обсягами зовнішніх запозичень частка прямого зовнішнього боргу у ВВП зменшилася до 7,4%, однак в умовах економічної кризи зросла до 14,0% у 2009 році та до 16,6% у 2010 році [19; 20; 21].

Значне збільшення зовнішніх запозичень у 2009 та 2010 роках було зумовлене дефіцитом державного бюджету й необхідністю підтримки вітчизняної банківської системи, що частково стабілізувало фінансову ситуацію в країні. Проте не потрібно забувати про ті негативи, які несе із собою збільшення обсягів іноземних запозичень, а саме: зростання в державному бюджеті питомої ваги видатків на сплату відсотків за іноземними кредитами; перекладання фінансової відповідальності за сьогоднішні економічні негаразди на майбутні покоління; посилення залежності національного господарства від фінансових донорів; необхідність виконувати не завжди вигідні Україні вимоги іноземних банків і міжнародних фондів.

Вище відмічалось, що стрімке зростання обсягів наданих кредитів у 2000 – першій половині 2008 років сприяло розвитку національного господарства, а припинення кредитування із IV кварталу 2008 року призвело до зменшення виробництва валового внутрішнього продукту. Однак на стабільність як вітчизняної банківської системи, так і позичальників (фізичних та юридичних осіб) важливий вплив має валюта, у якій банки надають кредити. Протягом 2000–2008 років фізичні особи та вітчизняні підприємства при отриманні позик досить часто віддавали перевагу кредитам в іноземній валюті. Це було зумовлено недовірою багатьох позичальників до національної валюти та нижчими відсотковими ставками за іноземними кредитами. Тому, якщо протягом 2000–2005 років обсяги наданих банками України кредитів у національній валюті перевищували обсяги кредитів в іноземній валюті, то у 2006–2007 роках ці показники зрівнялися, а у 2008 році питома вага кредитів, наданих в іноземній валюті, склала 59%. Проте криза



2008 року переконала позичальників у тому, що розраховуватися за ними після зростання курсу іноземної валюти до гривні значно складніше, ніж за кредитами, одержаними в національній валюті. Тому вже у 2009 році частка іноземних кредитів у загальній сумі кредитів, наданих банками, знизилася до 51% , а у 2010 році – до 46% [10].

Водночас слід відзначити, що протягом 2000–2007 років продовжувала знижуватися відсоткова ставка банків за наданими кредитами в національній валюті. Якщо у 2000 році вона становила 33,0%; 2003 – 17,9; 2004 – 17,3; 2005 – 16,0; 2006 – 15,1, то у 2007 році – 13,9%. Однак уже у 2008 році ця ставка зросла до 17,6% [10], а у 2009 – до 19,6%. Але за підсумками 2010 року вона знову знизилася до 15,0% [11].

У науковій літературі облікова ставка НБУ розглядається як важливий елемент регулювання інвестицій, які направляються банківським сектором на розвиток національного господарства. Однак в Україні цей важливий механізм використовується недостатньо. Позитивна тенденція до зниження облікової ставки НБУ в передкризовий період пояснювалася, з одного боку, посиленням стабільності вітчизняної валюти, з іншого, – зростанням на кредитному ринку конкуренції з боку іноземної валюти. Проте у 2008 році з відтоком іноземної валюти відсоткові ставки за кредитами в національній валюті зросли до 17,6% і стали практично недоступними [10]. Водночас досвід другої половини 2008 року, коли в умовах фінансової кризи та знецінення гривні власники кредитів в іноземній валюті вимушені використовувати для її покупки значно більші суми національної валюти, засвідчив, що як для держави, так і для населення кредитування вигідніше проводити в гривнях, оскільки зростаючий в умовах інфляції попит населення на іноземну валюту ще більше “розкручує” інфляційні процеси.

Тому започатковане у 2010 році зниження облікової ставки НБУ та поступове наближення її до середньоєвропейських ставок дозволить зменшити терміни окупності інвестиційних проектів, а отже, прискорить соціально-економічний розвиток країни. Отже, метою грошово-фінансової політики України повинно бути збільшення обсягів пропонованих кредитних ресурсів. Таким чином, не зважаючи на негативні моменти, викликані неконтрольованим збільшенням кредитних ресурсів, саме у відновленні кредитування пролягає шлях до зростання національного господарства.

**Висновки.** Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки:

- грошово-фінансова система України після світової фінансової кризи 1998–1999 років і до кризи 2008 року демонструвала стабільність, будучи запорукою успішного розвитку економіки України;

- в умовах світової економічної кризи 2008–2009 років вітчизняна банківська система не зуміла своєчасно й адекватно відреагувати на зовнішні потрясіння, що спричинило відтік до іноземних країн фінансових ресурсів і вилучення населенням депозитів, що підтвердило необхідність розробки державою стратегічної програми забезпечення стабільності національної грошово-фінансової системи.

Оскільки стабільність фінансової системи України служить основою сталого соціально-економічного розвитку країни, то її реформування повинно бути спрямоване на забезпечення реалізації таких завдань:

- посилення відповідальності НБУ за виконання головних засад грошово-кредитної політики;

- дотримання національною банківською системою вимог міжнародних стандартів у сфері фінансового обігу;

- посилення відповідальності банків за порушення фінансового законодавства та нормативних вимог НБУ;

- визначення максимально допустимої частки іноземного капіталу в національній банківській системі;

- збільшення питомої ваги прямих іноземних інвестицій;

- своєчасне й адекватне регулювання НБУ облікової ставки та нормативної бази для банків;

- постійний моніторинг світової фінансової системи та запобігання спекулятивно-му відтоку фінансових капіталів;

- гарантування своєчасного та повного повернення іноземним інвесторам інвестицій у національну банківську систему.

При цьому для України важливо використати переваги залучення на вітчизняний ринок іноземних інвестицій та уберегти національну грошово-фінансову систему від світових криз.

1. Барановський О. І. Предтечі фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3–22.
2. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.
3. Гриценко А. Глобальна криза як форма сучасної фінансово-економічної динаміки / А. Гриценко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 37–46.
4. Шляхи мінімізації впливу фінансової кризи на бюджет України / [І. О. Луніна, В. В. Баліцька, О. В. Короткевич, Н. Б. Фролова] // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 22–32.
5. Радіонова І. Ф. Фінансова природа економічних коливань: зміст і моделювання / І. Ф. Радіонова // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 19–34.
6. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза : природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–18.
7. Кузнецова А. Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи / Кузнецова А., Другов О., Рисін В. // Вісник НБУ. – 2007. – № 1. – С. 24–27.
8. Рибак С. Фінансові аспекти економічного зростання в Україні / С. Рибак, Л. Лазебник // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 22–32.
9. Указ Президента України “Про реформу грошової системи України” від 07.11.1992 р.
10. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Електронний варіант]. – К. : Держ. комітет статистики України, 2010. – 566 с.
11. Національний банк України. Монетарний огляд за 2010 рік. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Mon\\_review/2010/2010.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Mon_review/2010/2010.pdf).
12. Гребеник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні / Н. Гребеник // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 12–22.
13. Режим доступу : <http://ukranews.com/uk/news/economics/2010/01/06/9352>.
14. Основні показники діяльності банків України // Вісник НБУ. – 2007. – № 6. – С. 70.
15. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2009 р. // Вісник НБУ. – 2009. – № 2 (156). – С. 19.
16. Основні показники діяльності банків України на 1 вересня 2009 р. // Вісник НБУ. – 2009. – № 10 (164). – С. 68.
17. Щербак О. Валютна політика НБУ / О. Щербак // Вісник НБУ. – 2007. – № 6. – С. 6–9.
18. Економічна наркоманія. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/01/31/225948>.
19. Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Державний\\_борг\\_України](http://uk.wikipedia.org/wiki/Державний_борг_України).
20. Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/EMMSES/2009\\_14/Zbirnik\\_2009\\_14/Matveeva.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/EMMSES/2009_14/Zbirnik_2009_14/Matveeva.pdf).
21. Економіка. – Режим доступу : <http://newsru.ua/finanse/27jan2011/gosdolg.html>.

**Рецензенти:**

Римар М.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту навчально-дослідного Інституту новітніх технологій та управління імені В’ячеслава Чорновола Національного університету “Львівська політехніка”;

Лазаришина І.Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРАНСКОРДОННИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ ЗА КЛАСТЕРНОЮ МОДЕЛЛЮ

Харківський національний економічний  
університет,  
Міністерство освіти і науки, молоді та  
спорту України,  
кафедра управління фінансовими послугами,  
61001, м. Харків,  
просп. Леніна, 9 а,  
тел.: 0577021836 (дод. 469),  
e-mail: ufp2007@meta.ua

**Анотація.** Стаття спрямована на формування концептуальних основ формування та розвитку транскордонних фінансових кластерів на прикладі українсько-російського транскордонного простору. Проаналізовано стан зовнішньоторговельних відносин українсько-російських євро регіонів, визначено можливі сценарії побудови фінансового кластера євро регіону “Слобожанина”.

**Ключові слова:** транскордонний фінансовий кластер, євро регіон, українсько-російський транскордонний простір.

**Annotation.** The article is devoted to the development of conceptual framework of cross border financial clusters organization and development on the basis of Ukrainian-Russian cross border area. The trade relations between Ukrainian and Russian euroregions were analyzed, the possible scenarios of financial cluster development in euroregion “Slobozhanshyna” are defined.

**Key words:** cross border financial cluster, euroregion, Ukrainian-Russian cross border area.

**Вступ.** Сучасний розвиток світового господарства має суттєві якісні зміни в міжнародних економічних відносинах. Найбільш динамічно розвивається саме їх фінансова складова, що свідчить про випереджаючий розвиток міжнародних фінансових ринків порівняно з реальним сектором світової економіки. Цей процес отримав назву фінансової глобалізації [12], яка багато в чому визначає тенденції сучасного економічного розвитку всіх країн і регіонів світу. Унаслідок масового притоку іноземного капіталу країни можуть мати високі темпи економічного зростання (період 2006–2008 років в Україні), а в той самий час переважно перед країнами, що розвиваються, постають ризики майбутніх фінансових криз через відтік капіталу з національних економік.

За умов розвитку фінансової глобалізації національні фінансові ринки все більш інтенсивно інтегруються в єдиний світовий фінансовий простір. Інтенсифікація залучення зовнішнього капіталу забезпечує економіку необхідними для інвестицій коштами, але водночас підвищує її вразливість до зовнішніх стресів [6].

Комплекс наукових проблем, пов'язаних з управлінням розвитком міжнародних фінансових ринків, є предметом досліджень багатьох як іноземних, так і вітчизняних учених: В.Д.Базилевича [1], О.Соскіна [8], П.Трапезникова [10], Д.Ю.Стиглиця [9], І.О.Школьник [11] та ін. Подальшого обґрунтування потребують методологічні питання визначення потенційних напрямів розвитку фінансових відносин у глобальному середовищі. Переважна більшість досліджень економічних криз стосується пошуку методів ефективного управління розвитком глобальних фінансових ринків.

Для управління розвитком міжнародних фінансових ринків необхідно провести аналіз передумов, етапів розвитку та наслідків конкретних подій, між тим вітчизняні вчені, досліджуючи проблематику та перспективи розвитку зовнішнього фінансування

економіки України, здебільшого концентрують зусилля на висвітленні сегмента прямих іноземних інвестицій та приділяють незначну увагу питанням портфельних інвестицій і боргового фінансування.

У цілому в Україні існує дві позиції щодо державної політики у сфері зарубіжних портфельних інвестицій: вільне пересування фінансів через кордон України й проведення політики протекціонізму та обмеження діяльності іноземного капіталу. Можливість використання транскордонних кластерів сприятиме їх узгодженню [2; 3; 4].

**Постановка завдання.** Визначити концептуальні основи формування та розвитку транскордонних фінансових кластерів на прикладі українсько-російського транскордонного простору.

**Результати.** Співробітництво в межах транскордонних об'єднань є важливим фактором міждержавних взаємовідносин, оскільки підписані угоди про вільну торгівлю будуть прискорювати глобалізаційні тенденції.

Найбільш активною формою співпраці можуть бути єврорегіони, особливо в умовах підписання та майбутньої ратифікації Третього додаткового протоколу до Мадридської конвенції [5].

Ефективність заходів з активізації експортно-імпортних операцій значною мірою залежить від рівня розвитку торговельних відносин між областями, які входять в єврорегіони в українсько-російському транскордонному просторі: “Слобожанщина” (Харківська й Білгородська області), “Ярославна” (Сумська й Курська області), “Дніпро” (Чернігівська, Брянська та Гомельська (Білорусь) області), “Донбас” (Донецька, Луганська й Ростовська області).

Для визначення торговельного потенціалу українсько-російських єврорегіонів було застосовано метод таксономічного аналізу і розраховано інтегральні показники рівня розвитку торговельних відносин окремо українських і російських областей за такими показниками: частка області в товарообігу держави, сальдо товарообігу області, частка країн СНД у товарообігу області, а також сальдо товарообігу області з країнами СНД. Ці показники враховують інтенсивність та ефективність торговельних операцій кожного регіону в цілому і з країнами СНД зокрема (табл. 1). Ранг визначався відносно середнього значення інтегральних показників.

Таблиця 1

**Систематизовані результати ранжування прикордонних областей України й Росії в єврорегіонах за рівнем розвитку зовнішньоторговельних відносин**

Єврорегіон	Область	Ранг області по роках		
		2007 р.	2008 р.	2009 р.
“Слобожанщина”	Харківська	2	3	3
	Білгородська	3	3	2
“Ярославна”	Сумська	3	3	2
	Курська	2	2	3
“Дніпро”	Чернігівська	4	4	4
	Брянська	1	1	1
“Донбас”	Донецька	1	1	1
	Луганська	3	2	3
	Ростовська	4	4	4

Як видно з табл. 1, в єврорегіонів “Слобожанщина” та “Ярославна” найбільш сприятливі умови для паритетної співпраці, між тим їх нелідерські позиції в торговельних відносинах певною мірою пов'язані з недостатнім розвитком платіжних систем та інших фінансових послуг, зокрема, банківських.

Вплив міжнародної фінансової діяльності банків на національну економіку відбувається через здійснення міжнародних розрахунків на основі світових вимог до їх інформаційного, нормативно-правового та організаційно-технічного забезпечення. Це дозволяє створити належне середовище для розвитку зовнішньоторговельних операцій, впливає на рівень ефективності використання експортного потенціалу країни. Банки залучаються в систему міжнародних фінансових відносин і мають змогу надавати кошти на цільове фінансування пріоритетних транскордонних проектів. Також банки можуть бути суб'єктами світових фінансових ринків, проводити фінансові операції на національному рівні, що дає їм можливість вагомому внеску в зміцнення фінансової системи країни, відкриття нових перспективних джерел валютних надходжень, створення передумов для ефективного входження України до світової фінансової системи.

Стратегії банків з підвищення рівня розрахункового обслуговування клієнтів передбачають проведення комплексних заходів, спрямованих на вдосконалення розрахункової діяльності в електронних системах SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), IFDEX (International Factors Data Exchange) та ін., упродовження кредитних карток у міжнародних розрахунках юридичних і фізичних осіб; стандартизацію й уніфікацію розрахунків з обслуговування зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, експортно-імпортних операцій відповідно до сучасних вимог банківських установ країн світового співтовариства.

Включення банків України у світову систему міжнародних розрахунків відбувається шляхом активізації і диверсифікації міжнародних торгових розрахунків. Найбільше розповсюдження в сучасних умовах отримали два основних їхні засоби: це торгові розрахунки на умовах негайного платежу й оплати в розстрочку. Крім того, виділяються ще дві додаткові платіжні умови – комбінований платіж і кредит з опціоном негайного платежу [7]. Проте застосування обмеженого переліку видів міжнародних розрахунків не сприяє посиленню швидкості та безпеці міжнародних розрахунків.

Практика свідчить про нерівномірність питомої ваги окремих форм міжнародних розрахунків у загальному обсязі експортно-імпортних операцій. Тут на банківські перекази припадає понад 90% зазначених операцій [7]. Головна причина такого співвідношення – намагання суб'єктів міжнародних розрахункових відносин зменшити ступінь фінансового ризику, знизити видатки при виконанні зобов'язань за контрактом. Досвід міжнародних розрахунків засвідчує, що частіше застосовуються різновиди кредитних відносин та векселів, а також використання документарних акредитивів і банківських гарантій.

Переваги акредитивної форми розрахунків полягають у чіткості умов, гарантіях, перевірках платників та ін. З метою оптимізації і перспектив розвитку міжнародних фінансових відносин банків для обслуговування міжнародного руху капіталів необхідні відкриття філіалів українських банків за кордоном, а також розвиток кореспондентських відносин.

І.О.Школьник [11] довела, що для розвитку міжнародних фінансових ринків є визначальною роль банків в активізації фінансово-перерозподільних процесів. На сучасному етапі банки є інститутами інтеграції різних сегментів фінансового ринку. З метою посилення їх ролі необхідно: створити гнучке інституціональне середовище, яким може бути кластеризація відносин на ринку фінансових послуг.

У світовій фінансовій архітектурі виділяють два основні типи моделей функціонування фінансових ринків – банкоцентричну та ринково орієнтовану. Модель фінансового ринку в Україні наближена до банкоцентричної, оскільки фактично основним джерелом для розширеного відтворення в реальному секторі економіки, крім власних коштів суб'єктів господарювання, є кредити банків. Отже, саме використання банків як ядра транскордонного кластера є найбільш прийнятним організаційним напрямом роз-

витку фінансових кластерів. На основі сформованих концептуальних засад становлення фінансових кластерних ініціатив транскордонного співробітництва [2; 4] визначено можливі сценарії побудови фінансового кластера єврорегіону “Слобожанщина” (табл. 2).

Таблиця 2

**Реалізація логічно-можливого сценарію транскордонного фінансового кластера єврорегіону “Слобожанщина”**

Сценарій	Ймовірність реалізації, %
Банківський кластер	8,1
Кластер: банки та вищі навчальні заклади	35,5
Кластер: банки та фінансові установи	19,9
Мегакластер: банки, фінансові установи та вищі навчальні заклади	36,6

Як видно з табл. 2, була визначена найбільша перевага сценарію “Мегакластер: банки, фінансові установи та вищі навчальні заклади” (0,366) і сценарію “Кластер: банки та вищі навчальні заклади” (0,355), що підкреслює важливість участі у формуванні транскордонного фінансового кластера банків та університетів. Таке об’єднання є обґрунтованим, тому що Харківський регіон є науково-навчальним центром та має достатньо розвинену банківську систему для ефективного фінансового забезпечення транскордонної співпраці, зокрема, через установлені кореспондентські відносини.

За результатами проведених досліджень постійних кореспондентських відносин між банками Харківської і Білгородської областей із застосуванням методу ієрархій було виділено три рівні взаємодії, які можна розглядати як можливі кластерні утворення: Білгородський кластер, Харківський кластер та потенційний транскордонний фінансовий кластер єврорегіону “Слобожанщина”.

Ураховуючи динамічний розвиток фінансового сектору, банківський кластер може бути частиною фінансового мегакластера, тобто субкластером, або змінити свою роль з інфраструктурної в реальному секторі економіки до базисної як ядра мегакластера.

**Висновки.** У цілому на етапі первинної реалізації кластерних ініціатив на території України фінансові послуги виконують обслуговуючу роль у формуванні кластерів реального сектора економіки. При збільшенні кількості та масштабів кластерних формувань на певній території відбувається територіальна концентрація та диверсифікація фінансових послуг. Унаслідок цього, фінансові установи – учасники різних кластерів – можуть сформувати ядро фінансового мегакластера, яке буде виступати каталізатором утворення нових та реорганізації існуючих кластерних формувань, а також регулювати вартість капіталу й об’єми виробництва продукції.

Мегакластер є сукупністю кластерів (субкластерів), які належать до різних секторів економіки та використовують загальну інфраструктуру, науково-дослідну базу, систему взаємодії з фінансовими установами, узгоджену та взаємовигідну стратегію розвитку. Тому сучасні мегакластери, до складу яких входять фінансові кластери, поступово перетворюються на потужні інформаційно-аналітичні й організаційно-управлінські комплекси, що володіють значним кредитним потенціалом.

Фінансовий мегакластер сприятиме розвитку окремої території та економіки держави в цілому шляхом підвищення ефективності транскордонних економічних відносин. Однак процес його формування багато в чому залежить від економічного клімату єврорегіону в цілому та державної регіональної політики зокрема. Тому першочерговим завданням є формування стратегії розвитку єврорегіону на базі підтримки та розвитку кластерних ініціатив, зокрема в транскордонному співробітництві.

Відповідно до Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав (Рішення Ради глав урядів Співдружності Незалежних Держав від 15 вересня 2004) прикордонне співробітництво – найбільш активна форма міжрегіонального співробітництва. Використання кластерних моделей організації міжнародних, зокрема, транскордонних фінансових мереж є стратегічним напрямом розвитку територій.

1. Базилевич В. Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах [Електронний ресурс] / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12 (169). – С. 5–12. – Режим доступу : <http://firearticles.com/finance/176-rozvitok-finansovogo-rinku-v-suchasnix-umovax-bazilevich-v-d.html>.
2. Внукова Н. М. Особливості формування транскордонних банківських кластерів / Н. М. Внукова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2011. – Вип. 7. – Т. 1. – С. 20–26.
3. Внукова Н. М. Становлення фінансових кластерних ініціатив українсько-російського транскордонного співробітництва / Н. М. Внукова // Матеріали III Міжнародного симпозиуму [“Стратегія розвитку фінансово-економічних та соціальних відносин: регіональний аспект”] / Харків. ін-т фінансів УДУФМТ. – Х. : ХІФ УДУФМТ, 2010. – С. 170–171.
4. Внукова Н. Н. Концептуальные основы формирования трансграничных финансовых кластеров / Н. Н. Внукова // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 1 (23). – С. 100–109.
5. Внукова Н. Н. Инновационные возможности развития еврорегионов в контексте Протокола № 3 к Европейской рамочной конференции о трансграничном сотрудничестве / Н. Н. Внукова // Інновації. Інвестиції. Харківські ініціативи : матеріали III міжнар. економічного форуму. – Х. : ХОДА, 2011. – С. 125–126.
6. Ефременко И. Н. Мировая финансовая архитектура в условиях глобализации: теория и методология : автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра эконом. наук : спец. 08.00.14 “Мировая экономика”; 08.00.10 “Финансы, денежное обращение и кредит” [Електронний ресурс] / И. Н. Ефременко. – Ростов н/Д, 2010. – 32 с. – Режим доступу : [http://dibase.ru/article/13122010\\_efremenkoin/12](http://dibase.ru/article/13122010_efremenkoin/12).
7. Камінська Н. В. Розвиток міжнародних фінансових відносин комерційних банків при переході до ринку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.05.01 [Електронний ресурс] / Н. В. Камінська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 20 с. – Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/37627.html>.
8. Соскін О. Фінансово-економічні ризики розвитку України в умовах сучасної кризи [Електронний ресурс] / О. Соскін. – Режим доступу : <http://kibit.com.ua/ru/scientific-centre/articles/?view=303>.
9. Стиглиц Д. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Д. Ю. Стиглиц ; пер. с англ. – М. : Мысль, 2003. – 321 с.
10. Трапезников П. Методологические принципы построения интегрированной теории прямых иностранных инвестиций как формы заграничной деловой активности фирмы [Електронний ресурс] / П. Трапезников // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 1999. – № 4. – Режим доступу : [http://www.evolutio.info/index.php?option=com\\_content&task=view&id=333&Itemid=50](http://www.evolutio.info/index.php?option=com_content&task=view&id=333&Itemid=50).
11. Школьник І. О. Стратегія розвитку фінансового ринку України [Електронний ресурс] : дис. д-ра екон. наук : 08.00.08 / І. О. Школьник ; Держ. вищ. навч. заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2008. – Режим доступу : <http://www.dlib.com.ua/strategia-rozvytku-finansovoho-rynku-ukrayiny.html>.
12. Naumenko A. A Report on the Triune Continuum Paradigm and its Foundational Theory of Triune Continuum/PHISE'05, the 1-st International Workshop on Philosophical Foundations of Information Systems Engineering. Proceedings of the CAiSE'05 Workshops / Andrey Naumenko ; [eds.: J. Castro, E. Teniente]. – Porto, 2005. – Vol. 2. – P. 439–450.

УДК 336.763.34: 336.717.061: 338.43 (477)

ББК 65.262.253.2

Непочатенко О.О.

## РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Уманський національний університет садівництва,  
Міністерство аграрної політики та продовольства,  
кафедра фінансів і кредиту,  
20305, м. Умань, вул. Інститутська, 1,  
тел.: 0474437879,  
e-mail: kolos2000@i.ua

**Анотація.** Стаття спрямована на дослідження розвитку вітчизняного іпотечного ринку. Доведено, що відсутність законодавчого визначення більшості видів іпотек стримує їх застосування. З'ясовано, що недосконалість і суперечливість земельного законодавства створює несприятливі умови для розвитку іпотеки. Запропоновано на рівні областей залучити до системи іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників Агенцію інвестицій та розвитку, яка стане уповноваженим органом із проведення програм капітального покращення родючості земель, упровадження ефективних технологій сільськогосподарського виробництва, підвищення рівня соціальної інфраструктури села.

**Ключові слова:** іпотека, кредитування, іпотечний ринок, банк, спеціалізовані фінансові установи, аграрний сектор економіки.

**Annotation.** The article is directed on research of domestic mortgage market development. It is well-proven that absence of legislative determination of most types of mortgages is restrained by their application. It is found out, that imperfection and contradiction of the landed legislation creates unfavorable terms for development of mortgage. It is suggested at the level of areas to bring over to the system of the mortgage crediting Agency of investments and development, which will become the authorized organ on the leadthrough of the programs of capital improvement of fertility of earths, introduction of effective technologies of agricultural production, increase of level of social infrastructure of village.

**Key words:** mortgage, crediting, mortgage market, bank, financial institutions, agrarian sector of economy, are specialized.

**Вступ.** Однією з важливих передумов розвитку економіки України та її фінансового сектора є розвиток іпотечного кредитування. Створення й організація роботи іпотечного механізму в аграрному секторі – один із напрямів підвищення ефективності використання землі, стабілізації сільськогосподарського виробництва. Застава земельних ділянок сільськогосподарського призначення та іншого нерухомого майна дозволяє залучати значні інвестиції в цей важливий сектор реальної економіки. Покращення інвестиційного клімату в аграрній сфері завдяки розвитку іпотечних відносин має також важливе соціально-економічне значення.

Значну роль у створенні передумов, необхідних для нормального функціонування іпотеки, відіграє держава через нормативно-правове регламентування іпотечних відносин. Лише державні інститути дозволяють створити ефективну національну систему реєстрації нерухомого майна та прав на нього. Крім того, держава може брати безпосередньо участь у створенні іпотечних установ та їх діяльності. Відсутність до останнього часу ефективного нормативно-правового забезпечення іпотечних відносин практично унеможливорює розвиток іпотечного кредитування в Україні.

Широкий спектр іпотечних відносин досліджували вітчизняні науковці – М.Геєнко, Н.Гришук, В.Кравченко, В.Крилова, І.Лютий, Р.Набок, А.Незнакова, І.Пучковська, В.Савич, О.Митько, С.Юргелевич та інші вчені. Перспективи становлення аграрної іпо-



теки в Україні стали предметом досліджень відомих вітчизняних учених-економістів – О.Гудзь, М.Дем'яненко, С.Кручка, М.Маліка, П.Саблука, А.Чупіса. Незважаючи на значні теоретичні та практичні напрацювання зарубіжної і вітчизняної науки щодо різних аспектів розвитку іпотеки, до цього часу залишаються недостатньо дослідженими проблеми, пов'язані із застосуванням іпотечного механізму в аграрному секторі економіки.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо формування іпотечного механізму та його використання в аграрному секторі економіки.

Дослідження проводилися з використанням наукових методів, які базуються на принципах діалектики й основних економічних законах. Під час написання статті використовувалися загальнонаукові та специфічні методи пізнання, зокрема, історичний та абстрактно-логічний, системний, аналізу й синтезу, узагальнення.

**Результати.** В Україні іпотека набуває значного розвитку в ХІХ ст. після реформи 1861 р. і пов'язана із створенням мережі спеціалізованих іпотечних установ. Гостра потреба селянства в грошах при недостатній його кредитоспроможності, а також при відсутності гарантій повернення кредитів, не сприяли повноцінному обслуговуванню цієї категорії громадян комерційними банками. Тому в 1882 році був створений Селянський поземельний банк, метою якого було надання довгострокових позик селянам для придбання землі. З 1883 до 1895 рр. таких позик було видано на суму 82,3 млн руб. У 1885 році на прохання російського дворянства був створений ще один сільський банк – Дворянський земельний банк. У ньому землевласники під заставу своїх земель одержували довгострокові позики. Часто землі, які заставляли поміщики у Дворянському земельному банку, продавалися селянам через Селянський поземельний банк. До 1905 року позички видавалися готівкою, а потім – іпотечними облігаціями [1].

До 1895 року діяльність банку обмежувалася виключно видачею позик на купівлю землі селянами в землевласників. З 1896 року банк розширює коло кредитних операцій і, крім позик на купівлю землі, починає видавати позики під уже куплену селянами землю. До операцій банку того часу відноситься ще й купівля землі за власний рахунок для подальшого перепродажу селянам (щось на зразок сучасного лізингу). Таким чином, банки в той час слугували потужним інструментом організації ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення й були прототипом сучасних іпотечних банків.

Основними суб'єктами кредитних правовідносин під заставу сільськогосподарських земель і покупцями цих земель шляхом залучення позик Селянського поземельного банку виступали сільські громади, товариства селян, окремі фізичні особи.

На більшій частині України іпотека розвивається до 1917 р., у Галичині – до 1939 р., Буковині – 1940 р. і на Закарпатті – до 1945 р. З кінця ХХ ст. іпотека відроджується в Україні знову [2].

Протягом усієї історії свого розвитку іпотека потребувала відповідного теоретичного та практичного забезпечення. Вивчення наукового доробку вітчизняних і зарубіжних учених дозволив зробити висновок, що вона є способом забезпечення боргу шляхом обтяження нерухомого майна. Але таке трактування не є цілком достатнім для виявлення її сутності в сучасному розумінні. Закон України “Про іпотеку” дає таке її визначення: “Іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому цим Законом” [3].

Розвиток іпотечного ринку в більшості країн розпочинався з формування аграрного й промислового сегментів, а завершувався розвитком житлового сегмента [4; 5].

У країнах із трансформаційною економікою в першу чергу отримує розвиток житловий сегмент іпотечного ринку. У період піднесення економіки, ринків капіталу, насамперед нерухомості, активізується кредитування житлової сфери [6]. В Україні у 2005–2007 рр. ціна на ринку житла підвищилася на 30–50%, і значно зросло іпотечне кредитування житлової сфери [7]. За два роки – з 2006 до 2007-го обсяги кредитування фізичних осіб, у тому числі іпотечного кредитування, зросли більш ніж у 4 рази. Частка іпотечних кредитів у портфелях українських комерційних банків становила від 3% у 2005 році до 12% – у 2008 році (наприклад, у країнах Євросоюзу ця цифра сягає 80%).

Іпотечні кредити на 92% забезпечуються заставою споруд і цілісних майнових комплексів. Земельні ділянки й право оренди нерухомого майна використовуються порівняно рідко (4%). Зовсім не використовуються, як предмет іпотеки, земельні ділянки сільськогосподарського призначення, у зв'язку з мораторієм на їх продаж і відсутністю великих компактних масивів земель сільськогосподарського призначення, належних на праві власності юридичним або фізичним особам.

Фінансово-економічна криза призвела до різкого згортання іпотечного кредитування, що вкрай негативно позначилося на інвестуванні української економіки й стало однією з причин значного зменшення ВВП у 2009 році порівняно з попереднім [8].

Багатовікова практика іпотеки привела до появи її численних видів. Найповнішою є класифікація іпотек, запропонована С.І.Кручком, яка визначає понад п'ятдесят їх видів за сімнадцятьма класифікаційними ознаками [2]. Ця класифікація узагальнює міжнародну практику іпотеки, дозволяє повніше виявити її сутність, а також відбирати та застосовувати ті її види, які є найбільш придатними в кожній конкретній ситуації. Детальна класифікація іпотек має для України не лише пізнавальне, а й цілком практичне значення. У нашій країні немає поки що законодавчого визначення більшості видів іпотек, що стримує їх застосування.

Наприклад, оскільки законодавство України визначає лише акцесорну іпотеку, що існує до тих пір, поки існує забезпечуване нею зобов'язання, застосування поземельного боргу в нашій країні утруднене, а тому практично відсутнє. У той самий час поземельний борг є дуже зручним способом забезпечення короткострокових кредитів у разі його поєднання з овердрафтом.

Те ж саме можна сказати про іпотеку на користь власника. Цей надзвичайно простий і зручний спосіб забезпечення зобов'язань не має правового визначення й не практикується в Україні зовсім. Подібний перелік можна продовжити.

Організаційно іпотечний кредит в Україні може функціонувати лише на основі поєднання первинного та вторинного іпотечних ринків. Прогресивний міжнародний і вітчизняний досвід свідчить про те, що найбільш ефективною й придатною для імплементації в існуючих українських реаліях є дворівнева модель функціонування ринку іпотечного кредитування. Ця модель передбачає наявність первинного та вторинного ринків іпотечного кредитування. На первинному іпотечному ринку взаємодіють кредитори й позичальники (головна функція – надання й обслуговування іпотечних кредитів), а на вторинному – кредитори й інвестори (основна функція – здійснення фінансування кредиторів).

Крім економічних і правових передумов розвитку іпотечних відносин, є необхідність створення спеціалізованих іпотечних банків та іпотечних установ, широкої мережі кадастрових служб й організації державної реєстрації прав на нерухоме майно, розвитку системи оціночної та страхової діяльності, ринків нерухомості й біржового ринку іпотечних цінних паперів, у тому числі за участю іноземних інвесторів, які складають організаційну систему іпотечного механізму.

Банківська ж система України будувалася на принципах, які виключали іпотечне кредитування – усе було зорієнтовано на короткострокове та середньострокове креди-

тування. Незважаючи на те, що кредитні операції під заставу нерухомості в Україні здійснювалися й раніше, термін “іпотечний кредит” у банківську звітність Національним банком уведено лише у 2005 році.

Своє місце в системі іпотечного кредитування мають зайняти кредитні спілки, інвестиційні фонди та інші інститути, які акумулюватимуть кошти населення. Ще одним, на наш погляд, надзвичайно важливим фактором, розвиток якого матиме позитивний вплив як на макроекономічну ситуацію в цілому, так і на перспективи розвитку іпотечного ринку, є розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення, оскільки найважливішим учасником іпотечного ринку, найбільшим інвестором на житловому ринку в багатьох країнах світу є саме недержавні пенсійні фонди (НПФ).

Безперечно, система іпотечного кредитування не може функціонувати без відповідного державного регулювання. Уже сьогодні у вітчизняній фінансовій системі слід передбачити заходи щодо державного регулювання й підтримки всіх суб'єктів іпотечного кредитування на всіх його стадіях. Висувається навіть ідея про доцільність створення в Україні механізму, у якому суб'єктами іпотечного кредитування спочатку виступали б державні інститути [9].

Формування іпотечного механізму і його використання в сільському господарстві, вважаємо, пов'язані з необхідністю створення чіткої законодавчої бази, визначенням економічних важелів і стимулів для регулювання відносин між інвесторами, створенням ефективної організаційної системи.

Типовими в банківській діяльності розвинених країн є іпотечні операції із заставою земельної власності. Оформляються вони заставним зобов'язанням або договором про заставу земельних угідь. Більш як 70% усіх кредитів, що надаються фермерам західних країн, є іпотечними [10]. У сільське господарство України під заставу земельних угідь, які знаходяться в приватній власності аграрних підприємств, сьогодні можна залучити від 4,9 до 8,2 млрд грн кредитних коштів [11]. Академік УААН П.Т.Саблук зазначає: “Забезпечення матеріально-технічними ресурсами сільського господарства не вирішиться без іпотеки. Увесь світ користується іпотекою землі. Якщо у нас земля коштує 400 млрд грн, а банки беруть під заставу 70 відсотків вартості, то потенційна можливість залучення інвестицій для сільського господарства може бути на рівні 280 млрд грн” [12].

Як показує досвід високорозвинених країн, ефективно діючий іпотечний механізм не тільки сприяє забезпеченню сільськогосподарських товаровиробників довгостроковими кредитними ресурсами, а й є інструментом перерозподілу нерухомості, зокрема землі, і зосередження нерухомого майна в тих власників, які здатні забезпечити найефективніше його використання. Організуючи іпотечні відносини, слід урахувати нинішні особливості сільськогосподарських товаровиробників щодо придатності земель як об'єктів застави. З проведенням паювання 6,9 млн селян набули право на земельну частку (пай), з них 6,7 млн (98%) отримали сертифікати, що посвідчують це право. Саме вони сьогодні можуть бути іпотекодавцями.

Згідно зі ст. 133 Земельного кодексу (“Застава земельних ділянок”), у заставу можуть передаватися земельні ділянки, які належать громадянам та юридичним особам на праві власності [13]. Більшість же сільськогосподарських підприємств нині працюють на орендованих землях, а це значить, що вони не можуть використовувати їх як забезпечення повернення кредитів. Відповідно до тієї ж ст. 133 Земельного кодексу, заставодержателем земельних ділянок сільськогосподарського призначення можуть бути тільки банки. Тобто використання земель сільськогосподарського призначення, як предмета іпотеки, обмежене лише сферою банківського кредитування. Крім цього, у випадку звернення стягнення на земельну ділянку сільськогосподарського призначення банк, як іпотекоутримувач, не зможе отримати її у власність з метою виконання

іпотекодавцем основного боргового зобов'язання. Це зумовлено тим, що, відповідно до ст. 130 Земельного кодексу, покупцями (власниками) земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва можуть бути лише: а) громадяни України, які мають сільськогосподарську освіту або досвід роботи в сільському господарстві чи займаються веденням товарного сільськогосподарського виробництва та б) юридичні особи України, установчими документами яких передбачено ведення сільськогосподарського виробництва [13].

Недосконалість та суперечливість земельного законодавства створюють несприятливі умови для розвитку іпотеки. Тому можна передбачити, що навіть після завершення мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення банки не спішитимуть брати її в заставу. Це підтверджують й експерти проекту "Інститут сільського розвитку", які зазначають, що іпотека сільськогосподарських земель найближчим часом навряд чи буде введена. Цьому перешкоджають такі фактори: по-перше, нерозвиненість ринкових відносин в аграрному секторі економіки; по-друге, відсутність відповідної нормативно-правової бази, що забезпечує широку капіталізацію сільськогосподарських земель [14].

Вважаємо, що прискоренню впровадження в аграрну сферу іпотечних відносин сприятимуть активні заходи щодо завершення процесу юридичного й технічного оформлення землеволодінь і землекористувань усіх типів; формування правового поля стосовно оцінки, застави, обліку та відчуження земель сільськогосподарського призначення.

Однією з обов'язкових умов формування іпотечного механізму є цільовий характер іпотечних позик. Зокрема, у галузі АПК позичкові ресурси повинні надаватися на заходи сільськогосподарського призначення: покращення сільськогосподарських угідь, захист навколишнього середовища, придбання сільськогосподарської нерухомості й будівництво основних виробничих приміщень, придбання обладнання, а також на вирішення житлової проблеми та створення соціальної інфраструктури села. Використовуючи іпотечний механізм у сільському господарстві, необхідно мати на увазі, що освоєння цієї складної форми кредитних відносин доцільне лише в тому разі, коли іпотечний капітал буде спрямований на реалізацію ефективних конкурентоздатних і ресурсозберігаючих інвестиційних проектів. З метою ефективного використання позичкових ресурсів і досягнення мети інвестиційних проектів іпотечні кредити мають бути доступними, оптимального розміру, надані в потрібний час із максимальною гнучкістю їх погашення [15].

Світовий досвід, а також досвід дореволюційної Росії свідчать, що системоутворюючим елементом сільськогосподарського кредитування є діяльність кредитних організацій, що здійснюють як активні операції з розміщення коштів в іпотечні (земельні) кредити, так і пасивні операції щодо залучення коштів з метою рефінансування вкладень у ці кредити, як правило, шляхом випуску іпотечних облігацій. Тим самим обмежується коло організацій, які мають право емітувати іпотечні цінні папери. Тому вважаємо, що важливою умовою для розвитку іпотечних відносин в Україні є створення розвинутої інфраструктури, яка повинна обслуговувати іпотечний ринок.

Для ефективнішого використання іпотечного механізму в сільському господарстві необхідне впровадження інституту, який би забезпечував реалізацію земельної, аграрної і фінансової політики в регіоні.

Ми пропонуємо на рівні областей залучити до системи іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників Агенції інвестицій і розвитку. Агенція буде уповноваженим органом з проведення програм капітального покращення родючості земельних угідь, упровадження ефективних технологій сільськогосподарського виробництва, підвищення рівня соціальної інфраструктури села та виконувати відповідні функції (рис. 1).

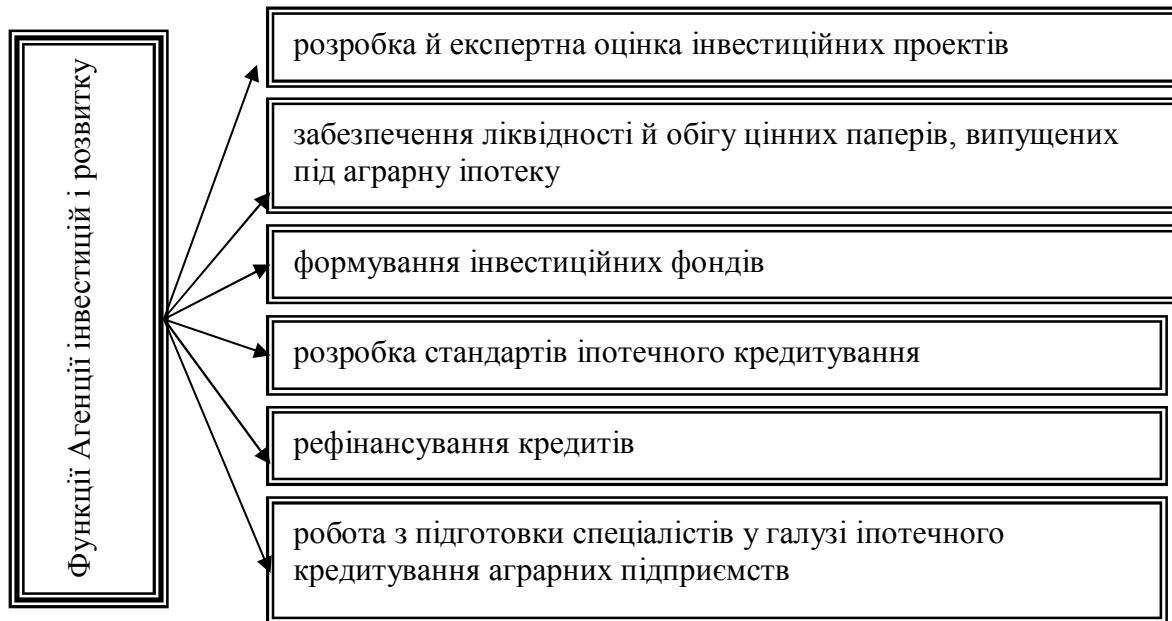


Рис. 1. Основні функції Агенції інвестицій і розвитку регіонального рівня

**Висновки.** Зважаючи на історію і традиції фінансово-кредитних відносин в аграрному секторі більшості європейських країн, слід було б створити в Україні механізм, у якому суб'єктами іпотечного кредитування виступали б іпотечні інститути державної та недержавної форм власності.

Фінансово-економічні умови аграрного сектора України підсилюють важливість довгострокового кредитування сільськогосподарських товаровиробників уже не як окремих ініціатив комерційних банків або регіонів, а як цілісної системи за безпосередньої участі держави. Саме іпотечне кредитування надасть новий потужний імпульс у розвитку аграрного сектора економіки, залучивши для цього значні фінансові ресурси.

1. Непочатенко О. О. Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств : монографія / О. О. Непочатенко. – Умань, 2007. – 456 с.
2. Кручок С. І. Іпотечне кредитування : навчальний посібник / С. І. Кручок. – К. : Мета, 2002. – 208 с.
3. Вовчак О. Д. Іпотечне кредитування – важливий інструмент збільшення банківських інвестицій / О. Д. Вовчак // Збірник наукових праць. – Острого : Вид-во “Національний університет Острозька академія”, 2006. – Вип. 8. – Ч. 3. – С. 43–53.
4. Євтух А. Т. Види іпотек и возможности их развития в Украине / А. Т. Євтух // Іпотечний ринок в Україні : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [“Проблеми розвитку іпотечного ринку та шляхи їх розв’язання”], (Київ, 7–8 груд. 2001 р.). – К., 2002. – С. 157–162.
5. Современный рынок капиталов / под ред. Г. П. Солюса. – М. : Финансы, 1977. – 225 с.
6. Євтух О. Іпотечна криза в США та Україні: причини й уроки / О. Євтух, О. Євтух (мол.), Л. Сітовська // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 3–12.
7. Кришталь Г. Іпотечна криза в США та можливі наслідки для України (аналіз ринку іпотеки) / Г. Кришталь // Финансовые риски. – 2008. – № 2 (51). – С. 43–47.
8. Буханевич А. Д. Основні напрями реалізації безпеки в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 “Троші, фінанси і кредит” / А. Д. Буханевич. – К., 2011. – 21 с.
9. Євтух О. Т. Іпотека в умовах аграрної реформи / О. Т. Євтух // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 7–18.
10. Мир Абдул Каюм Джалал. Іпотечне кредитування під заставу земельної власності / Мир Абдул Каюм Джалал // Вісник НБУ. – 2005. – № 7. – С. 55–58.

11. Іпотечне кредитування в аграрному секторі економіки України : монографія / [М. Я. Дем'яненко, В. М. Алексійчук, О. Є. Гудзь, А. В. Сомик]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 106 с.
12. Саблук П. Не нехуйте думкою науковців, розробляючи програми розвитку села / П. Саблук // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 104. – С. 10.
13. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 211–212. – 15 листопада. – С. 3–14.
14. Іваськів В. Актуальна тема. Земельна реформа в Україні стримується через відсутність цілої низки законів [Електронний ресурс] / В. Іваськів // Укрінформ. – 2006. – 24 листопада. – Режим доступу : <http://www.kansas.ua/go/ru/articleResourceID22814categorytheearthpage.html>.
15. Гудзь О. Є. Проблеми становлення іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 68–73.

УДК 332.1: 336.7

ББК 65.9 (4 Укр)

Приймак В.І., Пурдик В.В.

### КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ДЛЯ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ ВІДДІЛЕНЬ БАНКУ

Львівський національний університет імені Івана Франка,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра інформаційних систем у менеджменті,  
79008, м. Львів,  
просп. Свободи, 18,  
тел.: 0322394026, 0322743028,  
e-mail: edean@lnu.edu.ua

**Анотація.** У статті висвітлено методологічні засади аналізу розвитку мережі банку в досліджуваних регіонах. Наведено й обґрунтовано чинники, які впливають на привабливість певного регіону держави для відкриття нових відділень банку. З використанням алгоритму побудови узагальнюючого показника оцінено регіони України стосовно їх привабливості для розширення мережі відділень банку.

**Ключові слова:** регіон, мережа відділень банку, інтегральний показник.

**Annotation.** The article is devoted to the methodological basis of analysis of the bank network in the studied regions. Presented and justified factors that affect the attractiveness of a region to open new bank branches. Using the algorithm of construction of synthesis indicator estimated regions of Ukraine on their attractiveness to the expansion of bank branch network.

**Key words:** region, bank branch network, integral indicator.

**Вступ.** Ефективність функціонування економічної системи значною мірою залежить від ефективної діяльності банківської системи держави. Розвиток мережі відділень банку – це запорука успіху банківського бізнесу. Однією з найважливіших складових частин політики комерційного банку, що забезпечує розвиток її мережі в регіонах, є оцінювання привабливості регіонів країни для відкриття нових відділень банку.

У літературі проблемам розвитку регіонів та банківської діяльності присвячено чимало наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників. Різні аспекти цього питання розглядали П.Беленький, Н.Мікула, Є.Матвеев, В.Беляєва, Ю.Качаєва, В.Шевченко-Марсель, В.Ходаківська, У.Грузевич, В.Зеленюк, О.Другов, М.Могильницька, М.Яремчук та ін. Серед наукових праць із цього питання заслуговують на особливу увагу роботи У.Грузевич “Регіональні особливості формування і розвитку інфраструктури фінансового ринку України” [1], О.О.Другова “Політика регіонального розвитку банківської системи України” [2].

Зазначимо, що розвиток банківської регіональної мережі повинен одночасно узгоджуватися зі стратегічною політикою банку й обов'язково враховувати особливості регіону. Правильно стверджують П.Беленький, Н.Мікула, Є.Матвеев, що конкурентоспроможність суб'єкта господарювання все більше залежить не лише від підприємливості власників і продуктивності працівників, але також від ефективності функціонування територіальних суспільно-господарських систем і їх здатності до формування сучасних дієвих структур, які результативно використовують наявну в регіоні сукупність факторів виробництва [3]. Тобто саме врахування середовища, яке складається на певному ринку, формування раціональної регіональної політики щодо економічних, суспільних, політичних, демографічних особливостей регіону сприяє підвищенню ефективності діяльності банку.

Характерною ознакою сучасного розвитку економіки України є високий рівень соціально-економічної диференціації регіонів. Це зумовлено низкою причин, зокрема, нерівномірним територіальним розподілом природно-ресурсного потенціалу та продуктивних сил, різним ступенем адаптації окремих регіонів до функціонування в умовах конкуренції, низьким рівнем спеціалізації регіонального виробництва тощо. Зазначений процес здійснює вплив і на фінансовий сектор економіки, що проявляється в неоднорідності регіональної розосередженості фінансових установ, у тому числі банківських установ.

Факт диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України обов'язково повинен бути врахований при розширенні мережі банку з метою забезпечення його конкурентоспроможності. Рівень конкурентоспроможності банку безпосередньо залежить від ефективності його регіональної політики. Особливої актуальності це питання набуває стосовно банків, які мають чи бажають мати розгалужену мережу відділень, а отже, виникає потреба в урахуванні особливостей (соціальних, економічних, фінансових) різних територіальних одиниць. Від того, як побудована мережева структура банку, прямо залежить ефективність його діяльності. Тому одним з найбільш важливих і актуальних завдань є побудова й оптимізація ефективності мережевої структури відповідно до внутрішніх і зовнішніх чинників, які визначають діяльність банку.

У разі встановлення привабливості регіонів держави для відкриття нового відділення чи філії банку необхідно одночасно врахувати значення багатьох показників. Результати економічного аналізу завжди будуть більш достовірні й більш затребувані практикою, якщо в процесі його виконання використовуватимуться економіко-математичні методи [4] чи сучасні інформаційні технології [5; 6]. Тому в роботі для вирішення поставленого завдання використано розроблений автором алгоритм побудови інтегральних показників.

**Постановка завдання.** Питання щодо ефективної побудови мережі постає перед кожним банком, що прагне зміцнити свої позиції на ринку.

Основні завдання розміщення відділень банку полягають у:

1) відкритті нових відділень. Завдання виникають у випадку, коли банк планує розвиватися в новому для себе регіоні;

2) оптимізації існуючої мережі. Тут вирішується проблема реорганізації діючої мережі відділень. Завдання актуальні в разі злиття кількох банків або при необхідності знизити витрати та підвищити ефективність функціонування існуючої мережі відділень банку;

3) комплексних завданнях. Комплексна реорганізація мережі, що включає відкриття нових відділень й одночасне закриття збиткових відділень.

Незважаючи на різне практичне значення, для вирішення вказаних завдань використовуються дуже близькі підходи й економіко-математичні моделі.

Отже, метою нашого дослідження є оцінювання привабливості регіонів України для розвитку мережі відділень банку.

**Результати.** Формування мережі комерційного банку безпосередньо залежить від вирішення питання доцільного розміщення банківських територіальних підрозділів (філій та відділень) на певній території і здійснюється для досягнення банком визначених цілей, зокрема, збільшення обсягу продажу банківських послуг, нарощування своєї присутності в регіонах, обслуговування потенційних клієнтів у даному регіоні та ін.

Для ефективного функціонування мережі обов'язково потрібно врахувати економічні й соціальні особливості досліджуваних регіонів країни, тому під час створення мережі в абсолютно новій для банку області використовуються державна статистична інформація та дані соціологічних досліджень [9]. У тих випадках, коли проводиться реорганізація вже існуючої мережі, велику цінність становлять інформація про результати діяльності діючих відділень і дані про вже наявних клієнтів банку.

Науковці активно застосовують інтегральні показники, проводячи порівняльний статистичний аналіз різних економічних об'єктів за великою сукупністю ознак. Кожен комплексний показник, який використовується в практиці досліджень, має свої межі застосування і свої позитивні та негативні сторони. Пропонуємо побудувати для оцінювання розвитку регіону, з метою відкриття нового відділення банку, комплексні інтегральні показники, які дозволяють здійснювати багатовимірний порівняльний аналіз одночасно як у територіальному, так і в часовому вимірі.

В.Плюта подає алгоритм знаходження зведеного таксономічного показника рівня розвитку, який відображає сукупні зміни відразу в усіх розглянутих статистичних одиницях [7]. У разі прийняття управлінських рішень виникає потреба в комплексному просторово-часовому порівняльному аналізі розвитку регіонів. Виконати такий аналіз можна за допомогою модифікованого інтегрального показника, який би мав свої окремі значення для кожного регіону й кожного часового проміжку [8].

Розглянемо методику розрахунку інтегрального показника, який використовується в нашій роботі, для  $I$  регіонів і  $T$  проміжків часу. Нехай регіон характеризується  $J$  ознаками. На початковому етапі розрахунку величини цього показника формується тривимірна матриця початкових даних  $X^{(t)} = [x_{ij}^t]$  ( $i = \overline{1, I}; j = \overline{1, J}; t = \overline{1, T}$ ). У цій матриці індексу  $i$  відповідає номер регіону, індексу  $j$  – номер простого (первинного) показника, індексу  $t$  – номер часового періоду (року). Тобто  $x_{ij}^t$  – значення  $j$ -ї ознаки ( $j = \overline{1, J}$ ) для  $i$ -го регіону ( $i = \overline{1, I}$ ) за  $t$ -й проміжок часу ( $t = \overline{1, T}$ ). Першим етапом розрахунків є стандартизація ознак за формулою

$$z_{ij}^t = (x_{ij}^t - \overline{x_j}) / \sigma_j, \quad (1)$$

де  $\overline{x_j}, \sigma_j$  – відповідно середнє арифметичне й середнє квадратичне відхилення  $j$ -ї ознаки. Їх можна обчислити за формулами:

$$\begin{aligned} \overline{x_j} &= (\sum_{i=1}^I \sum_{t=1}^T x_{ij}^t) / IT, \\ \sigma_j &= \{ [\sum_{i=1}^I \sum_{t=1}^T (x_{ij}^t - \overline{x_j})^2] / IT \}^{1/2}. \end{aligned} \quad (2)$$

Унаслідок такої стандартизації відбуваються вирівнювання значень ознак і втрата інформації про якісну сторону цих ознак. Тому при потребі можна ввести вагові коефіцієнти, за допомогою них виконується впорядкування ознак за їх значущістю (пріоритетністю).



Урахувавши пріоритетність показників, поділимо їх на стимулятори й дестимулятори. Стимулятор – це такий показник, зі збільшенням якого збільшується величина інтегрального показника, а дестимулятор – навпаки, з його збільшенням величина інтегрального показника зменшується.

Наступний крок обрахунку комплексного інтегрального показника – побудова точки  $P = (z_1, z_2, \dots, z_J)$ , координати якої обчислюють за формулою:

$$z_j = \max_{i,t} z_{ij}^t, (i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}), \text{ якщо } j\text{-та ознака є стимулятором,} \quad (3)$$

$$z_j = \min_{i,t} z_{ij}^t (i = \overline{1, I}; t = \overline{1, T}), \text{ якщо } j\text{-та ознака є дестимулятором.}$$

(4)

Потрібно також знайти відстані  $d_i^t$  від цієї точки  $P$  до кожної точки  $P_i^t = (z_{i1}^t, z_{i2}^t, \dots, z_{iJ}^t)$ , яка відповідає  $i$ -му регіону за  $t$ -й проміжок часу. Якщо скористатись евклідовою метрикою, то

$$d_i^t = \left[ (P_i^t - P)C(P_i^t - P)^T \right]^{1/2}, \quad (5)$$

де  $C = (c_1; c_2; \dots; c_J)^T$ ,  $T$  – індекс транспонування.

Ці відстані використовують для розрахунку комплексного інтегрального (таксономічного) показника  $k_i^t$  величини чи рівня пріоритетності  $i$ -го регіону за  $t$ -й проміжок часу для відкриття нової територіальної одиниці банку:

$$k_i^t = 1 - d_i^t / d, \quad (6)$$

де  $d = \bar{d} + a\sigma$ ,

$$\bar{d} = \frac{1}{I \cdot T} \sum_{i=1}^I \sum_{t=1}^T d_i^t,$$

$$\sigma = \left[ \frac{1}{I \cdot T} \sum_{i=1}^I \sum_{t=1}^T (d_i^t - \bar{d})^2 \right]^{1/2},$$

$a$  – деяке додатне число, яке вибирають так, щоб значення  $k_i^t$  ( $i = \overline{1, I}$ ,  $t = \overline{1, T}$ ) було в інтервалі  $(0; 1)$ , тобто  $a = 2$  чи  $a = 3$ .

Економічна інтерпретація показника  $k_i^t$  така: рівень пріоритетності регіону є вищий у тому регіоні й тому проміжку часу, для якого комплексний інтегральний показник набуває більшого значення [8].

Використовуючи вищенаведену методику, де  $a = 2$  і  $C = (1, 1, \dots, 1)$ , нами проведено розрахунки відповідних комплексних таксономічних показників для визначення рівня пріоритетності регіонів України, м. Київ і м. Севастополь для відкриття нової територіальної одиниці банку за 2008–2010 рр.

Оскільки, як було сказано, привабливість певного регіону держави для відкриття нових відділень банку чи реорганізації вже існуючої мережі доцільно визначати за допомогою значень відповідних часткових чинників у цьому регіоні, то розглянемо ті з них, які, на нашу думку, доцільно використати в розрахунках.

Кожен з названих чинників по-різному впливає на конкурентні позиції банку в певному регіоні. Дана позиція означає місце банку на ринку, яке може бути ним досяг-

нуте в результаті конкурентної боротьби, ураховуючи внутрішні можливості банківської установи й умови зовнішнього середовища.

На регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону, є валовий регіональний продукт. Він кількісно відображає обсяг виробництва товарів і послуг за певний період та визначає місце області (регіону) в економіці держави. Цей показник також розкриває рівень розвитку матеріального та нематеріального виробництва, ділову активність суб'єктів господарювання в даному регіоні, тому він впливає на привабливість регіону для розвитку банківської системи.

Низький рівень заробітної плати спричиняє низьку купівельну спроможність населення, низький рівень життя, високий рівень зовнішньої трудової міграції. Усе це перешкоджає розширенню виробництва товарів і послуг, спрямованих на внутрішній ринок, і негативно впливає на якість трудових ресурсів, що, у свою чергу, впливає на зменшення попиту населення на банківські послуги.

Зменшення рівня безробіття населення визначає соціально-економічний добробут населення та поліпшення фінансово-бюджетного становища в регіоні. Сьогодні населення в нашій державі є досить мобільним і швидко переміщується з депресивних регіонів у регіони з більш високим економічним потенціалом.

Розвиток підприємств й організацій в європейській регіональній політиці вважається одним з ефективних засобів усунення депресивності територій. Чим більша кількість суб'єктів підприємств та організацій у досліджуваному регіоні, тим вища привабливість і прибутковість економічного середовища. Такий показник, як кількість суб'єктів ЄДРПОУ, також характеризує спектр потенційних клієнтів банку та рівень розвитку підприємництва в конкретному регіоні.

Іноземні інвестори, переважно, надають перевагу урбанізованим регіонам з розвинутою інфраструктурою і наявністю кваліфікованих трудових ресурсів, тому чим більший обсяг прямих іноземних інвестицій у регіон, тим вищий його соціально-економічний розвиток.

Обсяги інвестицій в основний капітал є позитивним чинником привабливості регіону для розширення банківської мережі, оскільки він спрямовується в ті регіони та сфери діяльності, де можна забезпечити виробництво конкурентоспроможних товарів і послуг. Значною мірою соціально-економічний рівень розвитку регіону залежить від того, наскільки ефективними є потоки інвестицій.

Кожний регіон як суб'єкт ринкової економіки зацікавлений у збільшенні експорту як готової продукції, так і ресурсів. Цей показник визначає рівень розвитку зовнішньої торгівлі регіонів. Збільшення його сприяє зростанню ВВП держави. Обсяги експорту регіону безпосередньо залежать від його потенціалу, який надає інформацію стосовно здатності випускати товари та надавати послуги, конкурентоспроможні на зовнішніх ринках. При активному співробітництві з іншими регіонами відбувається перерозподіл фінансових потоків, тим самим створюється сприятливий клімат для структурних перетворень у реальному секторі економіки, формуються господарські довгострокові зв'язки, знижуються ризики як у виробничих, так і в банківських структурах регіонів.

На розвиток банківської системи країни впливають й інші фактори, зокрема, обсяг обороту роздрібною торгівлі. Добра динаміка обсягів роздрібною торгівлі характеризує в тому числі неухильно зростаючі доходи населення. Це – основний критерій соціально-економічної політики регіону. Даний показник дає можливість оцінити зміни в платоспроможному попиті населення. Скорочення обороту роздрібною торгівлі свідчать про зниження платоспроможного попиту населення.

На нашу думку, серед указаних факторів варто виділити кількість банківських установ. Саме цей показник у співвідношенні із чисельністю населення України, яке проживає в межах даного регіону, буде визначати рівень насиченості конкретної тери-

торії банківськими установами, а також забезпечує інформацію стосовно рівня інтенсивності банківської конкурентної боротьби в певному регіоні. Чим більшим є цей показник, тим більшою є конкуренція в досліджуваному регіоні.

Банківські сектори економіки в регіонах являють собою єдиний інституціональний суб'єкт, що здійснює прямі зв'язки в усьому ланцюзі економічних відносин і щодо кожного конкретного їх вияву, зокрема, від заощаджень населення. При однаковому значенні рівня розвитку банківської мережі вищою буде ефективність банківської системи, у якої є більший обсяг депозитів, тобто банки надають більше послуг щодо збереження заощаджень населення і суб'єктів господарювання.

Ефективнішою для суспільства є банківська система того регіону, в економіку якого вкладається більше кредитів, і, відповідно, більшим є індекс валової доданої вартості регіону. Саме кредитні операції становлять головну сферу діяльності комерційного банку й приносять йому значну частку прибутку.

Таким чином, для обрахунку інтегрального показника будемо використовувати такі показники:

1. Валовий регіональний продукт.
2. Розмір середньомісячної заробітної плати працівників.
3. Рівень зареєстрованого безробіття, який визначається як відношення кількості безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості населення, до середньорічної кількості населення працездатного віку.
4. Кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України.
5. Прямі іноземні інвестиції.
6. Обсяг інвестицій в основний капітал.
7. Обсяг експорту.
8. Обсяг обороту роздрібною торгівлі.
9. Кількість банківських установ.
10. Обсяг заощаджень населення (сума депозитів).
11. Обсяг кредитів населення.

У розрахунках усі вказані показники, за винятком другого й третього, беруться стосовно всього населення відповідного регіону.

Усі наведені показники є стимуляторами, окрім кількості банківських установ і рівня зареєстрованого безробіття, їх узято при розрахунку як дестимулятори.

Для розрахунків було використано дані Держкомстату України [9]. Їх результати подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Величини комплексного інтегрального показника рівня привабливості регіонів України для відкриття нової банківської одиниці за 2008–2010 рр.**

№	Регіон	2008	2009	2010
1	Автономна Республіка Крим	0,16	0,14	0,17
2	Вінницька	0,13	0,12	0,13
3	Волинська	0,14	0,13	0,14
4	Дніпропетровська	0,29	0,26	0,29
5	Донецька	0,25	0,30	0,23

Продовж. табл. 1

6	Житомирська	0,12	0,12	0,14
7	Закарпатська	0,14	0,13	0,14
8	Запорізька	0,23	0,19	0,22
9	Івано-Франківська	0,15	0,14	0,15
10	Київська	0,24	0,22	0,24
11	Кіровоградська	0,13	0,13	0,14
12	Луганська	0,19	0,15	0,18
13	Львівська	0,18	0,17	0,18
14	Миколаївська	0,18	0,18	0,19
15	Одеська	0,22	0,21	0,22
16	Полтавська	0,19	0,18	0,19
17	Рівненська	0,13	0,13	0,14
18	Сумська	0,13	0,13	0,14
19	Тернопільська	0,10	0,11	0,13
20	Харківська	0,21	0,19	0,20
21	Херсонська	0,15	0,14	0,15
22	Хмельницька	0,13	0,13	0,14
23	Черкаська	0,13	0,12	0,14
24	Чернівецька	0,13	0,12	0,13
25	Чернігівська	0,12	0,12	0,13
26	Київ	0,62	0,56	0,57
27	Севастополь	0,19	0,17	0,20

Отримані результати економічного аналізу засвідчують (див. табл. 1), що протягом досліджуваного нами періоду (три роки) найбільшою величиною інтегрального показника рівня розвитку регіону для відкриття нового відділення банку відзначаються м. Київ і Дніпропетровська, Київська, Донецька, Запорізька, Одеська області, а найменшою – Тернопільська, Вінницька, Житомирська, Чернівецька й Чернігівська області, тобто найбільші значення цього показника належать саме тим областям, які мають високий або середній рівень соціально-економічного розвитку.

**Висновки.** Розглянута методика побудови комплексного інтегрального показника дає змогу порівнювати регіони за рівнем пріоритетності з метою відкриття нового відділення банку. Результати розрахунків і виявлені тенденції дозволяють краще зрозуміти соціально-економічні процеси в Україні.

У статті представлений перелік соціально-економічних показників регіону, які, на нашу думку, мають визначальний вплив на процес розвитку банківської інфраструктури в регіоні. Ці фактори різнобічно відмічають рівень соціально-економічного розвитку регіону. Урахування соціально-економічних характеристик регіону при відкритті в ньому відділення банку один з важливих аспектів при вирішенні розглянутого питання.

Результати виконаного аналізу розкривають додаткову інформацію щодо стану соціально-економічної і фінансової сфери регіону, дають можливість визначити рівень добробуту населення та розвиненість підприємництва в області. Інший важливий аспект – це врахування соціально-економічних характеристик регіону при відкритті відділення банку в новому регіоні.

1. Груздевич У. Я. Регіональні особливості формування і розвитку інфраструктури фінансового ринку України / У. Я. Груздевич. ; Нац. банк України; Львів. банківський ін-т. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 182 с.
2. Другов О. О. Політика регіонального розвитку банківської системи України / О. О. Другов // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 1. – С. 56–60.
3. Беленький П. Ю. Конкурентність на транскордонних ринках / Беленький П. Ю., Мікула Н. А., Матвеев С. Е. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с.
4. Приймак В. І. Математичні методи економічного аналізу : навч. посіб. / В. І. Приймак. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 296 с.
5. Skorupka D. Neutral Networks in Risk Management of a Project, 2004 AACE International Transaction, (CSC.1.51–CSC.1.57), The Association for the Advancement of Cost Engineering, USA. – Washington, 2004.
6. Скорупка Д. Гнучкість загальнодержавного ринку праці Польщі / Д. Скорупка, О. Голубник // Науковий вісник : зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУУ, 2011. – Вип. 21.11. – С. 295–301.
7. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях / В. Плюта. ; пер. с пол. – М. : Статистика, 1980. – 217 с.
8. Приймак В. І. Трудовий потенціал і механізми його реалізації в регіоні : монографія / В. І. Приймак. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 383 с.
9. Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

**Рецензенти:**

Борщук М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної політики і економіки праці Львівського регіонального інституту державного управління НАУД при Президентові України;

Лепак Р.І. – кандидат економічних наук, директор Департаменту організації Банку, стратегії і PR ПАТ “КРЕДОБАНК”.

**УДК 336.77**  
**ББК 65.29**

**Савич В.І.**

## **МОДЕЛІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ**

ПВНЗ “Галицька академія”,  
76006, м.Івано-Франківськ,  
вул. Вовчинецька, 227,  
тел.: 0342715159

**Анотація.** У статті досліджено комплекс питань теоретичного й практичного характеру, які пов’язані з іпотечним кредитуванням. Розглянуто головні моделі іпотечного кредитування. Обґрунтовано основи функціонування іпотечного кредитування в Україні.

**Ключові слова:** іпотека, іпотечне кредитування, моделі іпотечного кредитування.

**Annotation.** In the article investigational complex of questions of theoretical and practical character, which are related to the mortgage crediting. The basic models of the mortgage crediting are considered. Grounded bases of functioning of the mortgage crediting in Ukraine.

**Key words:** mortgage, mortgage crediting, models of the mortgage crediting.

**Вступ.** Будь-яке суспільство на будь-якому етапі свого розвитку вишукує найбільш ефективні способи ресурсного забезпечення відтворювальних процесів. Серед

усього загалу таких способів одним з найбільш ефективних, що підтверджено багатомісячною практикою його застосування, виявилася іпотека.

Цивілізований світ за тривалий період свого становлення й розвитку накопичив багатющий досвід використання широкого розмаїття іпотечних механізмів, що позбавляє своєрідних “піонерів-першопроходців” у цій сфері необхідності винайдення “велосипеда”. Їх завдання суттєво полегшується, хоч удосконалення апробованих століттями механізмів відповідно до локальних національних особливостей, цілей і завдань суспільного розвитку цілком може й повинно мати місце.

Питаннями розвитку іпотечного кредитування займалися багато вітчизняних і зарубіжних дослідників. Зокрема, В.Кудрявцев, С.Волкова, Н.Гришук, О.Євтух та багато інших. Але сьогодні ще залишається досить не вирішених питань щодо нормального функціонування іпотечного кредитування.

За оцінками фахівців, “саме іпотечне кредитування виступило одним з основних факторів економічного розвитку в США (новий курс Рузвельта), у Німеччині (післявоєнні реформи Ерхарда), в Аргентині (“план Ковальо”) і в Чилі (реформа Піночета). Система іпотечного кредитування в США дозволила за останні 30 років щорічно спрямовувати на житловий ринок більше 40 млрд дол. ...” [2, с.6.]. Важливе соціально-економічне значення цього інституту визначає його високу привабливість для економічних систем, у першу чергу тих, які стають на рейки ринкової економіки.

**Постановка проблеми.** Обґрунтувати концептуальні підходи в іпотечному кредитуванні на основі діючих моделей організації іпотечної системи.

**Результати.** У процесі формування національних систем іпотечного кредитування у світі отримали розвиток дві основні моделі організації іпотечної системи – класична американська й німецька. Загальна схема функціонування двох моделей зводиться до такого.

Американська модель [10] включає операції на первинному й вторинному, який, у свою чергу, базується на одно- та дворівневій моделях, іпотечних ринках: на первинному взаємодіють позичальник і кредитор (банк або інша фінансова установа); на вторинному учасниками ринку виступають іпотечні агентства (асоціації), банки (інші фінансові установи), інвестори (фізичні та юридичні особи), які вкладають кошти в іпотечні цінні папери; первинний ринок обмежується видачею кредитором позичальникові кредиту під зобов’язання останнього щодо повернення такого кредиту, забезпечене заставою; механізм дії на вторинному ринку розширюється за рахунок операцій з купівлі іпотечними агентствами, що відповідають певним стандартам, кредитів у банків з наступною організацією вторинного ринку іпотечних зобов’язань, для чого викуплені іпотечні кредити об’єднуються в пули, далі конвертуються (сек’ютеризуються) у високоліквідні й надійні іпотечні цінні папери (mortgage backed securities – MBS), які, у свою чергу, реалізуються на фондовому ринку інвесторам – банкам, інвестиційним фондам, приватним особам, тим самим забезпечуючи постійний і досить надійний приплив інвестиційного ресурсу в житлову сферу.

Однорівнева система іпотечного кредитування успішно розвивається в Данії (тут запроваджена стовідсоткова сек’ютеризація іпотечних кредитних зобов’язань, які підлягають продажу з метою залучення довгострокових кредитних ресурсів), Швеції, Канаді, де іпотечні банки є традиційним видом кредитних інститутів, які займаються переважно кредитуванням операцій з нерухомістю та інвестиціями в довгострокові державні й корпоративні цінні папери, Німеччині (функціонує спеціальна мережа іпотечних банків), Австрії, Нідерландах, Великобританії, де відбувається процес перетворення будівельних товариств в іпотечні банки, Фінляндії. У Франції й Іспанії однорівнева система базується на монопольному становищі державних іпотечних банків.

Що ж до дворівневої системи, то її поява була продиктована потребою в розширенні можливостей залучення додаткових довгострокових ресурсів, у край необхідних для кредитування операцій на ринку житла, а також необхідністю підтримання ліквідності універсальних банків, які займалися іпотечним кредитуванням. Уперше вона була реалізована в США й саме тут отримала найбільший розвиток. Спеціалізованими іпотечними установами як основними елементами дворівневого вторинного іпотечного ринку стали Федеральна національна іпотечна компанія (Federal National Mortgage Association – FNMA, Fannie Mae, Фенні Мей), Корпорація житлового кредитування (Freddie MAC, Фредді Мек) і Національна іпотечна асоціація (Government National Mortgage Association – GNMA, Ginnie Mae, Джинні Мей). Усі ці інституції займаються придбанням іпотечних житлових кредитів і під державну гарантію чи державне страхування випускають цінні папери, забезпечені викупленими іпотечними кредитами. Нині Фенні Мей є найбільшою за розміром активів національною корпорацією, а також найбільшим джерелом звичайних іпотечних фондів у США, а її акції належать до таких, що найбільш активно продаються. Джинні Мей є державною корпорацією, що займається управлінням іпотечними програмами, які не можуть розвиватися в приватному секторі. Слід зазначити, що американська модель стає все привабливішою для країн континентальної Європи. Отримала розвиток вона й у Росії. У цілому ж фахівцями робиться висновок, що дві системи (однорівнева та дворівнева) не є антагоністичними й можуть функціонувати паралельно, що корисно для України в плані вибору перспективного напряму становлення національної системи іпотечного кредитування.

Німецька модель [10] базується на основній ланці – спеціалізованих кредитних установах, якими є ощадні інституції (ощадні, будівельно-ощадні каси – *bausparkasse*) і в яких вкладники й позичальники іпотечних кредитів представлені в одній особі; між вкладником такої ощадної інституції та самою інституцією складається контракт, згідно з яким перша сторона бере на себе зобов'язання щодо накопичення в установлені строки та у визначених обсягах (як правило, у межах половини від вартості житла, яке передбачається придбати) суми коштів, друга – щодо надання такому вкладникові після закінчення накопичувального періоду іпотечного кредиту під невисокий процент.

Найбільш яскравим представником застосування позикоощадних систем іпотечного кредитування є Німеччина, де відповідні інституції почали виникати наприкінці XVIII століття. При цьому механізм їх функціонування докорінно відрізнявся від чинного сьогодні. На той час отримати іпотечну позику міг будь-який учасник такої системи вже через рік, незалежно від терміну накопичення коштів, продовжуючи погашати її впродовж установленого строку, загального для всіх учасників (діяла система, аналогічна до чинної нині в Україні, що використовується для придбання автомобіля, – схема “Автоклуб”). Сучасна німецька система позикоощадних кас докорінно відрізняється від своїх попередників. Отримати позику їх учасник може лише після закінчення терміну сплати певної суми накопичувального внеску, яка диференціюється залежно від суми майбутньої позики. Тепер у Німеччині із застосуванням системи житлових будівельних позик будуються кожні три із чотирьох одиниць житла. Характерною рисою системи іпотечного житлового кредитування за такої схеми є надання позик, значно дешевших за їх ринкову вартість (у середньому на 4%).

В інших країнах моделі контрактних житлових заощаджень мають деякі відмінності. У Франції, наприклад, така модель передбачає два види житлових ощадних рахунків: перший припускає можливість отримання пільгового іпотечного кредиту в сумі 150 тис. франків за ставкою 3,75% річних лише після накопичення суми до 100 тис. франків (при цьому щороку цільовий вклад збільшується на 7,5 тис. франків державної премії); другий передбачає можливість отримання кредиту в сумі 600 тис. франків за ставкою 4,8% річних після накопичення вкладу на суму до 400 тис. франків. У Велико-

британії система позикоощадних кас дещо подібна до німецької, з тією відмінністю, що майбутній позичальник кредиту в будівельному товаристві не зобов'язаний бути вкладником останнього.

Незалежно від того, яка модель іпотечної системи реалізується, завжди можна помітити присутність державної підтримки, яку часто відносять до різновиду технологій інвестування, зокрема в житлову сферу. Аналіз світової практики дозволяє зробити висновок, що державна підтримка має місце в усіх країнах з розвинутими системами іпотечного кредитування. Державна допомога особливо відчувається в періоди становлення національних іпотечних систем і трансформації суспільних відносин, може надаватися як кредитним інститутам, так і позичальникам кредитів. Її різновидами є: надання державних гарантій для додаткового покриття емітованих цінних паперів; придбання за рахунок бюджетних коштів іпотечних цінних паперів; страхування кредитних ризиків (у США, наприклад, для цих цілей була створена Федеральна житлова адміністрація (Federal Housing Administration, FHA), яка, крім створення системи взаємного страхування іпотечних кредитів і розробки та вдосконалення стандартів іпотечного житлового кредитування, стала першою страховою компанією, заснованою державою, покликаною страхувати кредитні ризики з іпотечних житлових кредитів); адресна фінансова допомога громадянам на придбання житла; здешевлення іпотечних кредитів шляхом часткової компенсації кредитних ставок. В окремих країнах поширена практика державної підтримки спеціалізованих позикоощадних організацій за рахунок виплати їм "премій" (Німеччина, Франція, Чехія, Словаччина) [4, с.11].

В Україні була створена Державна іпотечна установа (ДІУ) згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 08.10.2004 р. № 1330.

Метою створення Державної іпотечної установи задекларовано сприяння подальшому розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні шляхом рефінансування іпотечних кредиторів (банків і небанківських фінансових установ, які проводять діяльність з надання забезпечених іпотекою кредитів). Кількість банків, що співпрацюють з ДІУ, постійно зростає (табл. 1). Відповідно до встановлених критеріїв відбору банків, станом на 01.01.2009 р. загальна кількість іпотечних кредиторів (банків), з якими укладені генеральні договори про рефінансування та обслуговування іпотечних кредитів, становила 80 установ-партнерів ДІУ, з них: 17 банків I групи (з 18), 11 банків II групи (з 20), 7 банків III групи (з 24) і 45 банків IV групи (із 120) [8].

Таблиця 1

**Відомості щодо рефінансування ДІУ**

<b>Період (станом на початок року)</b>	<b>Кількість банків-партнерів ДІУ</b>	<b>Ставка рефінансування</b>
2008 р.	72	9,9%
2009 р.	80	13,5%
2010 р.	82	11%

Склад основних банків – іпотечних кредиторів залишається майже незмінним упродовж кількох років. Так, станом на кінець 2006 р. сукупна частка п'яти банків-лідерів становила 38,48%, наприкінці 2008 р. – 78,3%, а у 2009 р. – 59,9% іпотечного ринку. Позиції TOP-10 банків майже не змінилися: у 2006 р. вони контролювали 54,18% іпотечного ринку, у 2008 р. – 80,1%, у 2009 р. – 78,3%. У 2008 р. понад 80,6% усіх здійснених ДІУ операцій з рефінансування забезпечували 10 банків: "Приватбанк", "Родовідбанк", "Фінанси та кредит", "Надра", "Укрпромбанк", "Актив-банк", "Кредитпромбанк", "Енергобанк", "Меркурій", "Терра-Банк" [8]. Фахівці також виокремили [1]: "Укрсиббанк", "Райффайзен Банк Аваль", "Укрсоцбанк", "ОТП Банк" і "Сведбанк".



Залежно від ринкових умов, змінювалася протягом останніх років і ставка рефінансування (табл. 1).

Регіональна структура іпотечного ринку за останні роки відзначалася високим рівнем концентрації. Зазначимо, що сконцентрованість є характерною особливістю вітчизняного іпотечного ринку. Переважна частина знаходиться в регіонах з активним розвитком первинного й вторинним ринками житла. Крім цього, це регіони з високим рівнем ділової активності та промислових потужностей. За різними даними, лівова частка припадає на Київ, а також Київську, Донецьку, Дніпропетровську, Полтавську, Запорізьку, Луганську та Харківську області. Зокрема, у 2008 р. на п'ять регіонів – лідерів ринку іпотечного кредитування України припадало 59,4% загальних обсягів іпотечних кредитів, а на 10 регіонів-лідерів – 75,6% загального іпотечного портфеля банків [1].

Повертаючись до проблеми пошуку ресурсів для іпотечного кредитування, зазначимо, що погоджуємось із думкою про залучення в ролі інвестиційних ресурсів у будівництво, а також для рефінансування, банків, що надають населенню іпотечні кредити, пенсійних фондів, страхових компаній і пайових інвестиційних фондів, оскільки за правильної організації управління їх активами є можливість диверсифікувати ризики [12].

Одним з варіантів іпотечного житлового кредитування за присутності держави є підтримка категорій населення з низьким конкурентним статусом – малозабезпечених сімей, представників національних меншин, однаків, ветеранів війни та інших у плані підвищення рівня їх доступності до іпотечних кредитів для придбання, будівництва чи реконструкції житла (за так званими “підтриманими” кредитами, зокрема, устанавлюються значно менші, порівняно із звичайними кредитами, вимоги щодо розміру першого внеску). У США, наприклад, із загальної кількості іпотечних кредитів, які страхуються Федеральною житловою адміністрацією, 65% спрямовуються на придбання житла власне тими громадянами, які не мають можливості отримати звичайний кредит; з осіб, які вперше придбають житло, 40% купують його саме за допомогою кредитів FHA; близько 20% позичальників FHA – представники національних меншин; близько двох третин застрахованих FHA іпотечних кредитів характеризуються співвідношенням суми кредиту до вартості застави не нижче 90%. Цікаво, що у своїй діяльності Федеральна житлова адміністрація зовсім не використовує бюджетні ресурси, обмежуючись діяльністю Взаємного фонду іпотечного страхування, який, за оцінками фахівців, за всю шістдесятилітню історію свого існування не витратив на покриття збитків жодного долара платників податків. У Німеччині реалізується схема надання адресної фінансової допомоги громадянам на придбання житла, за якою вкладники будощадкас щорічно отримують премії на свої вклади в розмірі до 10% накопиченої суми, а після отримання кредиту можуть розраховувати на прямі грошові дотації або погашення відсотків, які диференціюються за розмірами залежно від факту народження в сім'ї дитини, майнового стану, складу сім'ї тощо.

Стосовно України можна стверджувати, що тут мають місце елементи всіх складових іпотечної системи.

Домінуючою залишається так звана депозитна модель (“понад 80% банків працюють з іпотечними кредитами” [5, с.55]), яка саме базується на звичайному кредитуванні за простою схемою “кредитор – позичальник” під заставу нерухомості, у першу чергу тієї, що придбається за рахунок позики (або її частини). Ресурсами для кредитування слугують депозити фінансових установ, власні кошти останніх, міжбанківські кредити. Можна очікувати, що й у середньостроковій перспективі зазначена модель превалюватиме в Україні.

Поодинокі випадки (щодо кількох банків) спостерігаються в застосуванні німецької моделі.

Про американську модель можна говорити в контексті прийняття низки важливих законів: “Про іпотеку”, “Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати”, постанов Кабінету Міністрів України “Питання створення Державної іпотечної установи” і “Про Концепцію створення національної системи іпотечного житлового кредитування”, із змісту яких можна зробити висновок, що “Україна уже визначилася із системою іпотечного фінансування – обрано дворівневу, так звану американську іпотечну модель, яка використовує спеціально організований вторинний ринок цінних паперів, забезпечених заставними на нерухомість” [3, с.137]. Сьогодні про таку систему можна говорити лише де-юре. Для її повноцінного функціонування нині сформована тільки основоположна правова база, яка визначає концептуальні напрями створення та параметри функціонування іпотечного ринку. Що ж до основних учасників вторинного дворівневого іпотечного ринку, його інфраструктури, то вони в Україні знаходяться на етапі формування. Що стосується перспективи, ми цілком поділяємо точку зору О.М.Придибайла, який прогнозує, що “вже зараз можна прогнозувати майбутнє домінування американської моделі, оскільки на сьогодні жодна з використовуваних раніше не змогла розв’язати проблеми довгострокового ресурсу для банків або гнучкості управління портфелем іпотечних кредитів” [3, с.140].

**Висновки.** Таким чином, іпотечний кредит – це одна з можливих форм кредиту, один із складників фінансового ринку. Це потрібно підкреслити, щоб перед іпотекою не ставилися глобальні завдання, які вона виконати не спроможна. Надмірні сподівання щодо фінансово-господарських можливостей іпотечного кредитування можуть призвести до неадекватної оцінки результатів його запровадження. Так, очевидно, що на основі лише іпотечного кредиту неможливо, наприклад, розв’язати таке всеосяжне завдання, як фінансування модернізації парку сільгосптехніки в аграрному секторі вітчизняної економіки. Розв’язання цієї проблеми під силу лише всій фінансовій системі. Майбутній іпотечний ринок не стане й не може стати панацеєю від усіх наших нинішніх фінансових негараздів [7, с.76]. Це необхідно мати на увазі хоча б із тих позицій, що до розв’язання будь-якої проблеми, яка потребує обов’язкової присутності фінансових ресурсів, а такі, як правило, у дефіциті, особливо в країнах з перехідною економікою, необхідно підходити комплексно, мобілізувавши всі наявні механізми з її фінансового забезпечення. Саме такий підхід, урешті-решт покликаний забезпечити високий синергійний соціально-економічний ефект.

1. Блашук-Дев’яткіна Н. З. Ринок іпотечного кредитування житла в Україні: особливості функціонування у 2004–2010 роках [Електронний ресурс] / Н. З. Блашук-Дев’яткіна. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
2. Епифанов В. А. Территориальный заказ и кредитование жилищного строительства [Електронний ресурс] / В. А. Епифанов // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 2000. – № 9. – С. 6–8. – Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://dpr.ru>.
3. Придибайло О. М. Іпотека як фінансовий інструмент ринку / О. М. Придибайло // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 136–140.
4. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні [Текст] : інформ.-аналіт. матеріали / [Гришук Н. В., Кирилова В. В., Набок Р. С. та ін.] ; Нац. банк України. – К., 2004. – Вип. 2. – 107 с.
5. Копишинська Н. В. Становлення іпотеки в Україні / Н. В. Копишинська // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 54–60.
6. Кривенко В. Г. Розвиток системи житлового іпотечного кредитування в Україні: проблеми і перспективи / В. Г. Кривенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України : економіка, право. – 2010. – № 2 (49). – С. 29–34.
7. Лагутін В. Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування / В. Д. Лагутін // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 76.
8. Мізерні відсотки на кредитування житла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-news.com.ua>.

9. Офіційний сайт Державної іпотечної установи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipoteka.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Української національної іпотечної асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unia.com.ua>.
11. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
12. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 04.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
13. Про схвалення Концепції державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 роки: розпорядження КМУ № 1406-р від 5.11.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>.
14. Чиж Н. М. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні / Н. М. Чиж // Економічні науки. Серія “Облік і фінанси”. – 2010. – Вип. 7 (25). – Ч. 5. – С. 42–49.

**УДК 336.763.34**

**ББК 65.1**

**Дмитришин Р.І., Костюк В.В.**

### **МОДЕЛІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД**

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки, молоді та  
спорту України,  
76000, м. Івано-Франківськ,  
вул. Шевченка, 57,  
тел.: 0342724054,  
факс: 0342444469,  
e-mail: @pnu.if.ua

**Анотація.** У статті проаналізовано існуючі моделі іпотечного кредитування в країнах світу, наведено їх переваги й недоліки та можливості впровадження в українську практику функціонування ринку іпотечного кредитування.

**Ключові слова:** іпотечне кредитування, іпотечний ринок, моделі іпотечного кредитування.

**Annotation.** In the article the existent models of the mortgage crediting are analyzed in the countries of world, their advantages and failing and possibilities of introduction are given in Ukrainian practice of functioning of market of the mortgage crediting.

**Key words:** mortgage crediting, mortgage market, models of the mortgage crediting.

**Вступ.** У сучасних ринкових умовах, що супроводжуються світовою фінансовою кризою, як ніколи, зростає різноманіття умов надання кредитів. Іпотека, як інструмент придбання громадянами об'єктів нерухомості і як банківський продукт, нікуди не поділася й продовжує функціонувати. Але умови фінансової кризи примушують учасників ринку іпотечного кредитування пропонувати більш жорсткі стосовно позичальника іпотечні продукти. Так, ряду банків уже довелося відмовитися від іпотечних продуктів, інші підвищили відсоткові ставки на рівень, який відповідає відмові в наданні іпотечного кредиту, оскільки брати й виконувати зобов'язання з такого кредиту дуже складно.

Успішне вирішення проблем розвитку ринку іпотечного кредитування в банківській сфері неможливе без постійного теоретичного осмислення основних методологічних положень і системного аналізу практичного світового досвіду реалізації іпотечних продуктів.

Дослідженню різних аспектів проблем іпотечного кредитування присвячені праці українських і зарубіжних учених, таких як В.Лавренчук, О.М'якішевська, Р.Страйк, О.Любунь, О.Кіреєв, Б.Пшик, Д.Раймонд, С.Арбузов, М.Бахенен, Дж.Хегедас, У.Шолтен та інші.

Відзначаючи важливість і практичне значення напрацювань з проблем функціонування ринку іпотечного кредитування в банківській системі, слід відмітити, що окремі теоретичні, методичні та практичні положення є не повністю досконалими й потребують подальшого доопрацювання.

**Постановка завдання.** Завданням нашої роботи є аналіз існуючих моделей іпотечного кредитування, механізму й особливостей їх функціонування в країнах світу з метою визначення їх переваг і недоліків та можливостей упровадження в українську практику функціонування ринку іпотечного кредитування.

**Результати.** Іпотечний ринок умовно можна поділити на дві складові: сектор іпотечного кредитування та сектор іпотечного фінансування. Функціонуючи в сукупності, вони формують “єдину систему іпотечного кредитування” у тій чи іншій країні.

Сьогодні застосування різноманітних інструментів і джерел мобілізації фінансових ресурсів у сфері іпотечного кредиту досягло значних масштабів. Воно привело до появи різнопланових та багатогранних моделей організації іпотечного кредитування й механізмів його фінансування. Разом з тим у науковій літературі й досі немає єдиної систематизації моделей здійснення іпотечного кредитування. Проте, говорячи про іпотечний кредит, класично розглядають дві моделі його надання – це дворівнева (“американська”) та однорівнева (“німецька”) моделі [4].

Головна відмінність між цими моделями полягає в тому, які саме джерела використовуються для фінансування іпотечних кредитів.

Так, згідно з американською моделлю, переважаючим джерелом є фондовий ринок, на якому шляхом випуску іпотечних облігацій мобілізуються необхідні кредитні ресурси. Ця модель опирається на вторинний ринок застав. Найбільшого розвитку вона набула в США та Канаді. Наприкінці ХХ століття почала впроваджуватися в окремих країнах Європи, зокрема у Франції, використовується в Чилі та деяких інших країнах [2].

У США вторинний ринок застав побудований на основі трьох іпотечних агентств: Федеральної національної асоціації (“Fannie Mae”), Корпорації житлового кредитування (“Freddie Mac”) й Урядової національної асоціації (“Ginnie Mae”), головна мета яких – викуп у банків іпотечних кредитів і випуск на їхній основі власних цінних паперів.

Ця система почала формуватися 1938 року, коли було створено перше агентство “Fannie Mae”. Це була державна структура, призначена для викупу за бюджетні кошти іпотечних кредитів. Масштаби її діяльності тривалий час були незначні. Але наприкінці 1960-х років портфель іпотечних кредитів агентства сягнув 7 млрд дол., що становило приблизно 2,5% іпотечного ринку. У 1968 році Федеральна національна іпотечна асоціація була розподілена на дві окремі структури – “Ginnie Mae”, яка зберегла державний статус, і створену в 1970 році “Freddie Mac”, котра одержала статус підконтрольного державі акціонерного товариства з правом викупу кредитів для малозабезпеченого населення. Напівдержавний статус двох агентств зводиться до регулювання їхньої діяльності урядом і до гарантованої можливості одержати позику в разі потреби до 2,25 млрд дол. зі скарбниці. Крім того, прибуток за цінними паперами агентств так само, як і прибуток за цінними паперами американського казначейства, звільняється від багатьох податків [5].

Згідно з американською моделлю мінімізації відсотків за іпотечними кредитами, банк надає іпотечний кредит позичальникові, тобто перераховує йому свої кошти в обмін на зобов'язання протягом визначеного строку щомісячно повертати банкові фіксовану суму. Це зобов'язання позичальника підкріплюється заставою житла [6]. Банк

продає кредит одному з агентств, передаючи при цьому й зобов'язання щодо забезпечення. Агентства швидко відшкодовують банкові виплачені кошти й в обмін просять переказувати отримувані щорічні виплати мінус прибуток банку (маржі) в агентство. Ці ставки публікуються щоденно й дійсні протягом 60 днів. Отже, починаючи переговори з клієнтом, банк називає йому як ставку за кредитом ставку агентства та свою маржу. Упродовж 60 днів банк закінчує перевірку клієнта й житла, видає кредит, отримує від агентства відшкодування і надалі діє як посередник, передаючи частину коштів від позичальника агентству, а частину лишає собі. Таким чином, у США ставки за іпотечними кредитами не пов'язані ні зі ставками за іншими банківськими кредитами, ні з вартістю депозитів. Єдине, що їх визначає, – це ставка, за якою іпотечні кредити купують агентства. Ставка, за якою агентства купують іпотечні кредити, залежить від тієї ставки дохідності за цінними паперами агентства, на яку погодилися інвестори. Причому ставки за цими цінними паперами нижчі, ніж ставки за борговими зобов'язаннями організацій, що мають найвищий статус надійності ААА, і тільки на 100–150 базисних пунктів вищі від ставок за державними цінними паперами [1].

“Американська схема” іпотеки припускає продаж отриманої нерухомості навіть тоді, коли кредит на її купівлю не до кінця сплачений. У цьому разі проводиться продаж заставної на нерухомість.

Основними позитивами розглянутої моделі є її гнучкість, лояльність до позичальників, а також визначеність механізмів фінансування. Водночас зазначені позитиви стали однією з передумов для виникнення кризи на іпотечному ринку США. Лояльність до позичальників призвела до масових неплатежів щодо кредитів з боку останніх; гнучкість моделі – до виходу на американський іпотечний ринок великої кількості приватних агенцій, що підвищило конкуренцію між кредиторами, а відповідно – зменшило прибутковість іпотечного бізнесу; мінімізація прибутків кредиторів вплинула на якість і ціну іпотечних облігацій, а також знизила їх привабливість для потенційних покупців. Безперечно, прискоренню кризових процесів посприяла щільність, переплетеність і взаємопов'язаність фінансових установ у США, а їхнім каталізатором стали дії Федеральної резервної системи в боротьбі з високою інфляцією. Недосконалість американської моделі підтверджена на практиці. Спостереження за подоланням американцями кризи, ефективністю прийнятих рішень є хорошим практичним досвідом для світової економіки.

Однією з особливостей американської моделі іпотечного кредитування є те, що практично всі учасники ринку іпотеки можуть випускати боргові зобов'язання для залучення капіталу на фінансовому ринку.

У німецькій моделі головним джерелом формування кредитних ресурсів для іпотечних кредитів є система ощадних вкладень і лише близько 20% необхідних коштів залучається на фондовому ринку.

Основою функціонування системи ощадних вкладень є так звані будівельні (житлові) ощадні каси. Джерелом кредитних ресурсів для цільових житлових позик у цих касах є вкладення громадян, плата за користування позиками, а також державна премія, що виплачується відповідно до контракту про житлові заощадження за умови, що вкладник протягом року вніс на свій рахунок визначену суму. Кредит на придбання житла може отримати тільки вкладник ощадної каси. Слід зауважити, що відсоткові ставки за депозитами та кредитами в таких касах є незмінними протягом усього строку договору із вкладником. Причому ці ставки, як правило, є на 4–5% нижчими від таких з аналогічних операцій на ринку.

На особливу увагу заслуговує система державної підтримки вкладників житлових ощадних кас у Німеччині. Основними формами цієї підтримки є державні грошові дотації при погашенні відсотків за кредит і система податкових пільг.

Назва “німецька модель” іпотеки – умовна. Так само ощадно-іпотечні установи здійснюють свою діяльність у багатьох країнах світу. У Франції ці структури називаються Caisse d’épargne Logement, у Великобританії – будівельні товариства (building societies).

Головною перевагою цієї системи є її повна прозорість. Згідно з німецьким законом про будівельно-ощадні каси, ці організації не можуть здійснювати жодних активних операцій, крім видачі іпотечних кредитів своїм членам. Таким чином, на відміну від вкладника комерційного банку, котрий не має поняття, як, на які потреби й наскільки ризиково використовуються його кошти, вкладник bauparkasse достеменно знає, хто і на яких умовах користується його коштами [3].

Період кредитування починається, коли член каси накопичує близько половини тієї суми, яка потрібна на купівлю житла. Потім він отримує накопичене й ще стільки ж кредиту. На всі ці кошти член каси купує житло, оформляє його в заставу та починає виплачувати кредит. Завдяки невисокій ставці відсотків, суми щомісячних виплат за кредитом приблизно такі самі, якими були його щомісячні накопичувальні внески. У класичному німецькому варіанті для отримання житла треба вчасно вносити платежі протягом багатьох років.

На відміну від американської німецька система іпотечного кредиту менш гнучка, вона базується не на залученні банківського капіталу, а на використанні коштів самих учасників іпотеки. Однак вона є надійнішою і стійкішою до змін на фінансових ринках.

**Висновки.** Досвід зарубіжних країн свідчить про існування щонайменше двох підходів до формування іпотечного ринку й участі держави в цьому процесі:

– європейський (німецький) – “передусім максимально забезпечити житлом населення”, тому прибутковість для банків та інвесторів в іпотечні цінні папери є помірною;

– американський – “житлом забезпечити ринок”, тому й прибутки банків на цьому ринку вищі.

Якщо перший підхід ґрунтується на законодавчому визначенні правил роботи спеціалізованих іпотечних банків і жорстких вимог до іпотечного пулу, то другий – не передбачає спеціалізації банків, а орієнтується на законодавчу базу щодо банкрутства та застави. Право вирішувати, який із цих підходів упроваджувати, залишається за кожною державою.

Німецька модель іпотечного кредитування базується на фінансуванні іпотечних кредитів за рахунок цільових ощадних вкладів населення, тобто коштів учасників іпотечних відносин. Вона передбачає наявність потужних банківських та інших кредитних установ, що мають високу капіталізацію і задовільну структуру довгострокових депозитів. Для залучення довгострокових фінансових ресурсів у німецькій класичній моделі іпотечного кредитування використовується система накопичувальних рахунків у так званих “будівельних ощадних касах” (Bauparkasse).

Щодо України, то низький рівень капіталізації вітчизняної банківської системи та формування структури пасивів банків за рахунок короткострокових депозитів спонукають до запровадження дворівневої моделі іпотечного кредитування.

1. Берегуля О. Іпотечне кредитування як банківська операція: теоретичні основи та умови проведення / О. Берегуля // Вісник НБУ. – 2007. – № 10. – С. 46–48.
2. Денисенко М. П. Іпотечне кредитування : навчальний посібник / Денисенко М. П., Любунь О. С., Кіреєв О. І., – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 392 с.
3. Лагутін В. Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування / В. Д. Лагутін // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 13–16.
4. Козоріз М. А. Зарубіжний досвід іпотечного кредитування банками фізичних осіб / М. А. Козоріз // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 2 (5). – С. 110–115.

5. М'якішевська О. Стан і перспективи іпотечного кредитування / О. М'якішевська // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 112–118.
6. Режим доступу : <http://www.europeans.org.ua/polituka.html>.

**Рецензенти:**

Левандівський О.Т. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Кондур О.С. – кандидат фізико-математичних наук, професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**УДК 336.74**

**ББК 65.26**

**Жмурко Н.В.**

**КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ НЕОБХІДНОГО ОБСЯГУ ЗОЛОВОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ ДЕРЖАВИ**

ЛНУ ім. Івана Франка,  
економічний факультет,  
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,  
тел.: +380322394490,  
e-mail: [edean@franko.lviv.ua](mailto:edean@franko.lviv.ua)

**Анотація.** У статті висвітлено критерії визначення оптимального розміру міжнародних резервів держави, здійснено оцінку адекватності золотовалютних резервів України за деякими з них у 2005 – I половині 2011 рр.

**Ключові слова:** золотовалютні резерви, критерій покриття імпорту, критерій Я.Редді, критерій П.Гвідотті й А.Грінспена, критерій О. де Б'юфорта Війнхольда та Е.Кептейна, критерій втрати від кризи та втрати від володіння.

**Annotation.** The article reflected the determination criteria of the state international backlogs optimum size, the estimation of adequacy of gold-value backlogs of Ukraine is carried out after some of them in 2005 – and to the half of 2011.

**Key words:** gold-value backlogs, criterion of coverage of import, criterion of I.Reddi, criterion of P.Gvidotti and A.Grinspena, criterion of O. de B'yuforta Vynkholda and E.Kepteyna, criterion of loss from a crisis and loss from a domain.

**Вступ.** В умовах соціально-економічних трансформацій золотовалютні резерви (ЗВР) будь-якої держави виступають гарантом не лише внутрішньої, але й зовнішньої стабільності національної валюти. За своїм економічним змістом міжнародні резервні активи України є частиною її національного багатства та призначені для регулювання волатильності обмінного курсу гривні, платіжного балансу, а також захисту вітчизняної економіки від екзогенних шоків. Особливо гостро питання щодо формування оптимального обсягу національних ЗВР, ефективного їх управління та диверсифікації постало в період виникнення світової фінансово-економічної кризи 2007–2009 років. Відомо, що зовнішні кризові явища негативно позначилися на українському внутрішньому ринку, що, у свою чергу, призвело не лише до кризи банківської системи, але й до різкого обвалу обмінного курсу національної грошової одиниці. Актуальність проблеми визначення необхідного обсягу ЗВР пояснюється ще й тим, що в Україні протягом останніх одинадцяти років існує змішаний режим валютного курсоутворення, а стабільність гривні забезпечується регулярним здійсненням валютних інтервенцій.

У вітчизняній економічній літературі золотовалютним резервам України присвячено чимало наукових праць. Зокрема, до них можна віднести роботи таких учених, як

Д.Беляєва [1; 2], В.Гурової [3], О.Дзюблюка [4], А.Ковальчука [5], Р.Козловського [6], С.Кучеренка [7], О.Лещенка [8], О.Луніна [9] та інших. Ураховуючи практичну цінність праць вищезазначених фахівців, необхідно наголосити на потребі більш системного дослідження адекватного розміру золотовалютних резервів національної економіки.

**Постановка завдання.** За допомогою застосування методів аналізу, групування та графічного зображення проаналізувати оптимальний обсяг золотовалютних резервів України у 2005 – I половині 2011 рр.

**Результати.** В Україні створення золотовалютних резервів було розпочате безпосередньо після розпаду Радянського Союзу, проте в сучасному їх вигляді вони почали формуватися Національним банком України значно пізніше. Так, до 1998 року ЗВР включали в себе лише портфель валют високорозвинених країн світу (США, Великобританії, Швейцарії, ФРН тощо) і валюти країн, з якими наша держава вела зовнішньоторговельні відносини.

Як видно з табл. 1, основну частину золотовалютних резервів не лише в Україні, але й в інших державах світу становлять запаси іноземних вільно конвертованих валют, які виступають у формі [12]: залишків на кореспондентських та поточних рахунках у банках інших країн, а також короткострокових банківських депозитів; казначейських векселів, короткотермінових і довготермінових державних цінних паперів (ринкові ліквідні фінансові інструменти); різноманітних боргових інструментів, які не обертаються на ринку та є результатом офіційних операцій певної країни із центральними банками й урядовими організаціями інших країн.

Таблиця 1

**Структура офіційних резервних активів в Україні  
у 2000 – I половині 2011 рр. (млн дол. США)**

Рік	Загальний обсяг офіційних резервних активів	Резерви в іноземній валюті	Резервна позиція в МВФ	СПЗ	Золото
2000	1 475	1 104	248,11		124
2001	3 089	2 704	251,10		134
2002	4 416	4 213	28,29		175
2003	6 937	6 709	21,21		207
2004	9 524	9 301	1,17		222
2005	19 391	18 987	0,004	1	403
2006	22 358	21 843	0,004	1	513
2007	32 479	31 783	0,010	3	693
2008	31 543	30 792	0,030	9	743
2009	26 505	25 493	0,030	64	948
2010	34 576	33 319	0,030	8	1 249
2011	37 584	36 232	0,030	8	1 344

Складено автором за даними офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

В економічній літературі існує велика кількість критеріїв визначення необхідного розміру золотовалютних резервів держави, основні з них наведені в табл. 2. Для дослідження адекватності офіційних резервів в Україні протягом 2005 – I половині 2011 років ми обрали три стандартних критерії, які найчастіше використовуються центральними банками держав світу, а саме: критерій покриття імпорту, критерій П.Гвідотті й А.Грінспена, а також критерій О. де Б'юфорта Війнхольда та Е.Кептейна.



**Основні критерії визначення оптимального обсягу міжнародних резервів держави**

<b>Назва критерію</b>	<b>Характеристика</b>
Критерій покриття імпорту (1970-ті рр.)	Резерви вважаються оптимальними, якщо вони покривають три місяці імпорту
Критерій Я.Редді (1997 р., Індія)	Міжнародні резерви є оптимальними в тому разі, коли покривають мінімально допустимий імпорт та платежі в рахунок обслуговування зовнішнього боргу
Критерій П.Гвідотті й А.Грінспена (1999–2000 рр.)	Оптимальність резервів визначається можливістю держави обходитися без зовнішніх запозичень упродовж одного року. Золотовалютні резерви вважаються оптимальними, якщо покриватимуть усі платежі за короткостроковими зовнішніми запозиченнями. Якщо відношення міжнародних резервів до короткострокового боргу менше за 1, то уряд та резиденти країни, ймовірно, порушуватимуть графік зовнішньоборгових виплат на ринку капіталів
Критерій О. де Б'юфорта Війнхольда та Е.Кептейна (2001 р.)	Резерви будуть оптимальними, якщо покриватимуть не лише короткостроковий зовнішній борг, але й частку грошової бази, яка визначається режимом валютного курсу. Задля підтримання фіксованого або змішаного режиму валютного курсоутворення резерви мають бути достатніми для покриття 30% агрегату M2. При проведенні валютних інтервенцій резерви повинні бути достатніми для попередження різкої волатильності національної валюти. Якщо відношення валютних резервів до грошової бази наближене до 100%, то низька ймовірність дестабілізації валютного курсу. Однак, якщо це співвідношення нижче за 60%, рівень девальвації грошової одиниці держави може становити 45%
Критерій втрати від кризи та втрати від володіння (2003 р., Колумбія)	Оптимальним буде той обсяг золотовалютних резервів, який становить позитивну різницю між величиною, що розраховується як ймовірність кризи, помноженою на величину втрат від кризи, і величиною, що розраховується як добуток величини резервів на коефіцієнт альтернативних витрат від володіння резервами й на різницю між одиницею та ймовірністю настання кризи

Складено автором за допомогою таких джерел: [1–11].

Основною ідеєю критерію покриття імпорту є те, що ЗВР завжди має бути достатньо для покриття майбутнього імпорту протягом певного часового лагу. Хоча на практиці використовується показник, що дорівнює трьом місяцям очікуваного обсягу імпорту, в економічній літературі вказуються вищі показники (4–6 місяців). Як свідчать розрахунки, наведені в табл. 3, обсяг міжнародних резервів України протягом досліджуваного періоду був достатнім для покриття не лише тримісячного, але й п'ятимісячного імпорту.

Таблиця 3

## Оцінка адекватності золотовалютних резервів України за критерієм покриття імпорту у 2005 – I половині 2011 рр.

Рік / Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяг ЗВР (млн дол. США)	19 391	22 358	32 479	31 543	26 505	34 576	37 584
Обсяг імпорту протягом трьох місяців (млн дол. США)	10 926	13 326	18 038	24 990	14 051	18 276	22 460
Відношення ЗВР до обсягу тримісячного імпорту	1,77	1,68	1,80	1,26	1,89	1,89	1,67
Обсяг імпорту протягом чотирьох місяців (млн дол. США)	14 569	17 902	24 051	33 320	18 735	24 368	29 946
Відношення ЗВР до обсягу чотиримісячного імпорту	1,33	1,25	1,35	0,95	1,41	1,42	1,25
Обсяг імпорту протягом п'яти місяців (млн дол. США)	18 211	22 211	30 063	41 650	23 419	30 460	37 433
Відношення ЗВР до обсягу п'ятимісячного імпорту	1,06	1,01	1,08	0,75	1,13	1,14	1,00

Складено та розраховано автором за даними офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

Оскільки рівень заборгованості за короткостроковими зовнішніми зобов'язаннями вважається ключовим прогностичним показником фінансової кризи, критерій П.Гвідотті та А.Грінспена набув широкого застосування в багатьох державах світу. Якщо за критерієм покриття імпорту обсяг ЗВР в Україні був оптимальним, то за цим критерієм, починаючи з 2008 року, їх обсяг є недостатнім задля проведення Національним банком України ефективної монетарної політики (табл. 4).

Таблиця 4

## Оцінка адекватності золотовалютних резервів України за критерієм П.Гвідотті та А.Грінспена у 2005 – I половині 2011 рр.\*

Рік / Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяг ЗВР (млн дол. США)	19 391	22 358	32 479	31 543	26 505	34 576	37 584
Обсяг короткострокового зовнішнього боргу (млн дол. США)	12 475	20 750	27 254	38 692	46 521	39 350	49 875
У тому числі:							
- сектор державного управління;	1 619	2 458	1 596	1 027	1 875	942	5 450
- органи грошово-кредитного регулювання;	316	425	461	347	96	7	0
- банки	1 678	4 087	8 585	16 749	20 615	12 306	12 921
Відношення ЗВР до обсягу короткострокового зовнішнього боргу	1,55	1,08	1,19	0,82	0,57	0,88	0,75

\*Станом на 1 січня поточного року.

Складено та розраховано автором за даними офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

Економічний зміст критерію О. де Б'юфорта Вейнхольда та Е.Кептейна полягає в такому: по-перше, задля підтримання фіксованого або змішаного режиму валютного курсоутворення резерви мають бути достатніми для покриття 30% агрегату М2; по-друге, якщо відношення валютних резервів до грошової бази наближене до 100%, то низька ймовірність дестабілізації валютного курсу. Однак якщо це співвідношення нижче ніж 60%, рівень девальвації грошової одиниці держави може становити 45%.

Незважаючи на те, в Україні протягом досліджуваного періоду ці правила виконувались (табл. 5). У 2008 році обмінний курс гривні зазнав різкої девальвації через поширення на національне господарство екзогенних шоків, спричинених світовою фінансово-економічною кризою. Задля стабілізації валютного курсу національної грошової одиниці була проведена низка валютних інтервенцій, що зумовила значне скорочення обсягу національних резервних активів України.

Таблиця 5

**Оцінка адекватності золотовалютних резервів України за критерієм О. де Б'юфорта Вейнхольда та Е.Кептейна у 2005 – I половині 2011 рр.**

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Показник</b>							
Обсяг ЗВР (млрд дол. США)	19,391	22,358	32,479	31,543	26,505	34,576	37,584
Грошовий агрегат М2 (млрд грн)	193,145	259,413	391,273	512,527	484,772	596,841	648,990
Грошовий агрегат М2 (млрд дол. США)*	38,246	51,369	77,479	66,562	60,748	74,980	81,429
Відношення ЗВР до грошового агрегату М2 (%)	50,7	43,5	41,9	47,3	43,6	46,1	46,2
Грошова база (млрд грн)	82,760	97,214	141,901	186,671	194,965	225,692	228,144
Грошова база (млрд дол. США)*	16,388	19,250	28,099	24,243	24,432	28,347	28,625
Відношення ЗВР до грошової бази (%)	118,3	116,1	115,6	130,1	108,5	121,9	131,3

\* Розраховано за офіційним курсом, установленим НБУ на кінець періоду.

Складено та розраховано автором за даними офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

**Висновки.** Низка кризових явищ в Україні 2008–2009 років яскраво продемонструвала те, що саме оптимальний розмір золотовалютних резервів дозволив стабілізувати обмінний курс гривні та відновити рівновагу на валютному ринку держави шляхом проведення валютних інтервенцій. Оцінка необхідного обсягу міжнародних резервних активів національної економіки засвідчила їх адекватність, однак не за всіма вищенаведеними критеріями. Це свідчить про необхідність розробки низки нормативно-правових актів, на основі яких уряд і Національний банк України зможуть обмежити вплив капіталу за кордон та стимулювати приплив іноземного капіталу, що дозволить наростити оптимальний для України обсяг золотовалютних резервів. Адже саме наявність адекватного розміру ЗВР, правильне управління ними визначає можливості центрального банку ефективно проводити грошово-кредитну політику держави.

1. Беляев Д. О. Оптимальний обсяг золотовалютних резервів України / Д. О. Беляев // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 95–102.
2. Беляев Д. О. Структура класів активів золотовалютних резервів / Д. О. Беляев // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5 (83). – С. 139–145.
3. Гурова В. О. Актуальні проблеми формування необхідного обсягу та структури золотовалютних резервів України [Електронний ресурс] / О. В. Гурова, К. Ю. Сидоренко. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2011\\_1/NV-2011-V1\\_52.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_1/NV-2011-V1_52.pdf).
4. Дзюблюк О. В. Валютна політика : підручник / О. В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
5. Ковальчук А. Т. Валютні резерви: проблеми формування, розміщення та використання / А. Т. Ковальчук, А. В. Матіос // Економічний часопис – XXI. – 2009. – № 11–12. – С. 13–16.
6. Козловський Р. Світові тенденції акумуляції та використання міжнародних золотовалютних резервів / Р. Козловський // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 11–17.
7. Кучеренко С. А. Критерії адекватності міжнародних резервів Національного банку України [Електронний ресурс] / С. А. Кучеренко. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchu/N152/N152p124-131.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchu/N152/N152p124-131.pdf).
8. Лещенко О. С. Критерії визначення оптимального обсягу золотовалютних резервів / О. С. Лещенко // Управління розвитком. – 2010. – № 12 (88). – С. 124–126.
9. Лунін О. Б. Управління золотовалютними резервами Національного банку України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / О. Б. Лунін. – К., 2001. – 20 с.
10. Марена Т. Особливості формування та розподілу світових золотовалютних резервів в сучасних умовах / Т. Марена // Вісник Донецького національного університету. Серія “Економіка і право”. – 2009. – Вип. 1. – С. 387–394.
11. Мельников І. Ю. Роль управління золотовалютними резервами та їх вплив на фінансову стійкість країни / І. Ю. Мельников // Вісник аграрної науки Причорномор’я. – Вип. 3. – Т. 1. – С. 103–110.
12. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.

**Рецензенти:**

Крупка М.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту ЛНУ ім. Івана Франка;

Кульчицький М.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту ЛНУ ім. Івана Франка.

**УДК 336.01.23**

**ББК 65.26**

**Непран А.В.**

**ДИСПРОПОРЦІЇ В РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ  
Й НЕФІНАНСОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Харківський економіко-правовий університет,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра фінансів і кредиту,  
61080, м. Харків,  
просп. Гагаріна, 187,  
тел.: 0577201921; 7201941,  
e-mail: [deans-office@hepu.edu.ua](mailto:deans-office@hepu.edu.ua)

**Анотація.** У статті розглянуті диспропорції в розвитку фінансового й нефінансового секторів економіки. Установлено, що в сучасних умовах незбалансованість між фінансовим і нефінансовим секторами є джерелом загрози настання нової банківської кризи.

**Ключові слова:** диспропорції, фінансовий сектор, нефінансовий сектор, банківська криза, банківський кредит, ресурсна база банку.

**Annotation.** The considered disproportions are in development of financial and unfinancial sectors of economy. It is set that in modern terms the unbalanced between financial and not financial sectors is the source of threat of offensive of new bank crisis.

**Key words:** disproportions, financial and unfinancial sectors, bank crisis, bank loan, resource base of the bank.

**Вступ.** За три роки, що пройшли після фінансово-економічної кризи вересня 2008 р., в українській банківській системі намітилися позитивні зміни, що виражалися у відновленні довіри до кредитних установ та зростанні кредитування економіки. Станом на 31.02.2011 депозити, залучені банківською системою, становили 428,8 млрд грн проти 359,7 млрд грн у 2008 р. Обсяг кредитів, виданих банківським сектором, досяг 738,9 млрд грн і збільшився в порівнянні з вереснем 2008 р. на 371,7 млрд грн, або у 2,0 раза. Проте, незважаючи на позитивну динаміку низки макроекономічних показників, розвиток сучасної банківської системи країни не зміг забезпечити ефективних пропорцій відтворення, більше того, вона стала причиною незбалансованості економіки.

Дослідженню проблем розвитку банківського сектора, удосконаленню кредитного механізму та посилення його впливу на економічне зростання присвячені праці вітчизняних науковців, зокрема, В.Гейця [1], Т.Вахненка [2], І.Нідзельської [3], В.Шевчука [4], О.Кириченка [5], Б.Луціва [6], О.Остафіля [7] та ін. Традиційною стала точка зору, що нині ресурси банківської системи не в змозі забезпечити сукупний кредитний попит нефінансового сектора в засобах, необхідних для фінансування інвестиційних процесів. Аналізуючи капіталізацію ринку акцій та ресурси банківської системи, О.Кириченко й О.Харченко зробили висновок, що економіка України позбавлена інвестиційних і реноваційних можливостей для ефективного оновлення основних фондів [5, с.68]. При цьому зростає частка кредитів у сфері, які займаються переважно перерозподілом суспільного продукту й національного доходу. Випереджаючи темпи інвестицій у сектори, які здійснюють перерозподіл суспільного продукту, посилюють ризики фінансової системи й інфляційний потенціал [8, с.327].

Однак сьогодні повільно складається інший науковий напрям, що намагається з різних точок зору більш глибоко оцінити й у чомусь переглянути спроможність банківської системи фінансувати економічне зростання в нашій країні. Цей напрям стверджується в неперервному зіткненні з уже традиційною позицією. Так, аналізуючи показники інвестиційного потенціалу за 2005–2008 рр., С.Герасимова й О.Леньохіна зробили висновок, що інвестиційний потенціал вітчизняної банківської системи здатний задовольнити потреби реального сектора економіки [9]. Проте в українській економічній літературі малодослідженим залишається аналіз факторів, що виступають джерелом загроз для стабільності розвитку фінансового й нефінансового секторів економіки.

**Постановка завдання.** Метою досліджень є забезпечення умов фінансової стабільності, що передбачає не лише своєчасне виявлення незбалансованості в розвитку банківської системи й нефінансового сектора, що загрожує економічному розвитку, але й формування механізмів, спроможних забезпечити стабільність функціонування банківського сектора.

**Результати.** Одним із ключових моментів перспективної програми соціально-економічного розвитку нашої країни стало подолання глибоких деформацій у структурі народного господарства. Концепція фінансової стабільності повинна передбачати не лише своєчасне виявлення факторів, що загрожують стабільності соціально-економічного розвитку, але й формування механізмів підвищення стійкості національної економіки до внутрішніх і зовнішніх загроз. Для досягнення збалансованості економіки необхідно перш за все виділити ряд пропорцій, від яких значною мірою залежить динаміка економічного розвитку. Серед них важливе місце з підтримання загальноекономічних макропропорцій у рамках довгострокових циклів відтворення займає збалансованість кредитних операцій української банківської системи з ресурсною базою.

Розглянемо тенденцію співвідношення корпоративних кредитів і сукупних обсягів загальних коштів, включаючи міжбанківські кредити та вклади населення, у тому числі вклади “на вимогу”, усі види депозитів підприємств й організацій (рис. 1).

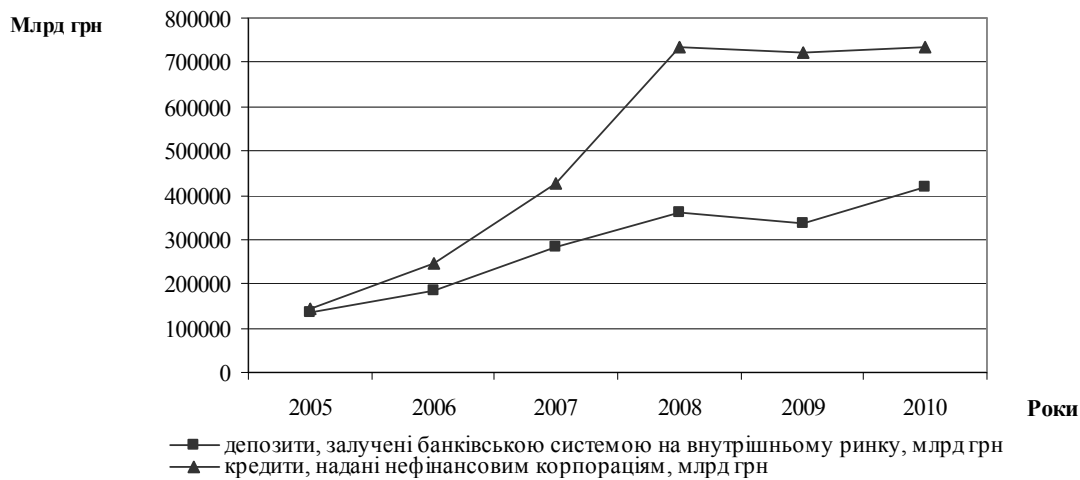


Рис. 1. Порівняння кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, і ресурсної бази банків (млрд грн)

Незбалансованість між кредитами, наданими банківською системою, і ресурсною базою банків відіграє особливо негативну роль у сучасних умовах. Ця невідповідність за останні роки не лише не скоротилася, але, навпаки, постійно зростала внаслідок перевищення темпів зростання кредитів над темпами зростання ресурсної бази. Станом на 01.01.2009 р. обсяг наданих кредитів перевищував ресурсну базу українських банків на 347,3 млрд грн, а до грудня 2010 р. цей розрив скоротився до 316,2 млрд грн. Якщо до сукупних коштів, залучених на внутрішньому ринку, додати кредити, надані Національним банком України та власний капітал банків, то розрив, хоч і невеликий, зберігається.

Значна частина ресурсної бази українських банків формується за рахунок залучення зовнішніх кредитів, обсяг яких стрімко зростав з 2006 р. Якщо у 2005 р. сума зовнішнього фінансування становила 26,1 млрд грн, або 17,8% обсягу внутрішнього кредиту, наданого банківською системою, то у 2008 р. вона зросла до 280,8 млрд грн, або до 36,1%. Після кризи 2008 р. залучення позикових коштів для українських банків стало дуже обмеженим, незважаючи на те, що питома вага зовнішніх кредитів у ресурсній базі комерційних банків залишається досить значною й у 2010 р. становила 21,8%.

Таким чином, за останні п'ять років банківська система видавала кредитів більше, ніж залучала на внутрішньому ринку ресурсів, причому ця диспропорція залучення й розміщення засобів посилюється. Це становить загрозу для стабільності розвитку банківської системи країни в цілому, визначає високу залежність від зовнішніх ринків позикового капіталу.

Особливістю сучасного розвитку кредитних відносин в Україні є не лише прискорене зростання обсягів наданих кредитів, але й зміна структури кредитного портфеля комерційних банків, збільшення кредитів на триваліші строки (табл. 1). Як видно з наведених даних, за 2006–2010 рр. надання довгострокових кредитів нефінансовому секторові лише наполовину забезпечувалося джерелами, залученими на тривалі строки. Особливо посилилася диспропорція між обсягами кредитів, наданих нефінансовому секторові, і ресурсною базою банків у 2009 р. Слід звернути увагу на ту обставину, що переважна частина депозитів, залучених банківською системою – це депозити

населення, питома вага яких зросла з 55,5% у 2005 р. до 66,0% у 2010 р. Особливістю депозитів населення є висока чутливість до зміни макроекономічної кон'юнктури та політичної ситуації в країні.

Таблиця 1

**Співвідношення між обсягами кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, і ресурсною базою банків залежно від строків погашення**

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Питома вага в загальному обсязі депозитів, залучених банківською системою, залежно від строків погашення, %					
на вимогу	33,6	32,9	29,9	35,8	36,6
до 1 року	23,0	21,4	25,8	40,4	32,0
від 1 до 2 років	43,4	37,4	34,0	18,0	25,6
понад 2 роки	–	8,3	10,3	5,8	5,7
Питома вага в загальному обсязі кредитів, наданих нефінансовому секторові, у розрізі строків погашення, %					
до 1 року	44,9	41,4	42,9	43,1	41,6
від 1 до 5 років	55,1	49,2	45,8	44,7	44,7
понад 5 років	–	9,3	11,3	12,2	13,7

Джерело: Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Динаміка кредитування нефінансового сектора економіки характеризується відмінностями в темпах зростання кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, залежно від виду валют (табл. 2).

Таблиця 2

**Співвідношення обсягу кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, залежно від виду валюти за 2006–2010 рр.**

Роки	Приріст кредитів, виданих у національній валюті	Приріст кредитів, виданих в іноземній валюті	Зростання кредитів в іноземній валюті на 1% зростання кредитів у національній валюті
	у %		
2006	41,0	67,4	1,64
2007	65,5	58,0	0,89
2008	42,1	109,3	2,60
2009	26,6	-16,9	-0,63
2010	14,4	-0,1	-0,01

\* Джерело: Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Статистичні дані табл. 2 переконують, що за 2005–2008 рр. темпи зростання кредитів, наданих нефінансовим корпораціям в іноземній валюті, перевищували темпи

зростання кредитів, наданих у національній валюті. У результаті прискорених темпів зростання частка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям в іноземній валюті, збільшилася з 39,0% у 2006 р. до 51,6% у 2008 р. Незважаючи на прийняті заходи з боку Національного банку України, частка кредитів, наданих в іноземній валюті, у загальному обсязі кредитних ресурсів залишається досить значною й станом на 31.12.2011 р. становила 37,9%.

Характерною рисою ринку банківського кредитування України є глибока регіональна диференціація за показниками обсягів кредитів, наданих нефінансовому сектору (табл. 3).

Таблиця 3

**Співвідношення питомої ваги регіонів у виробництві валового регіонального продукту (А) і в обсягах кредитів, наданих нефінансовому сектору (Б)**

	2005 р.		2007 р.		2009 р.	
	А	Б	А	Б	А	Б
Київська область і м. Київ	21,0	44,9	22,5	49,8	22,7	55,3
Донецька область	13,1	8,1	12,8	8,7	11,4	7,8
Дніпропетровська область	8,7	11,7	9,9	10,7	10,2	13,2
Львівська область	3,9	2,8	3,9	2,7	3,9	1,7
Сумська область	1,8	0,9	1,7	0,7	1,8	0,7
Харківська область	5,8	4,8	6,1	4,1	6,5	3,2

Джерело: Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>; Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Типовою рисою ринку банківського кредитування України є глибока регіональна диференціація за показниками обсягів кредитів, наданих нефінансовому сектору. Питома вага м. Київ і Київської області в загальному обсязі кредитних ресурсів у 2005 р. становила 44,9% проти 21,0% в обсязі валового внутрішнього продукту. Економічна криза спровокувала масштабні ефекти перерозподілу позикового капіталу між різними регіонами, і в результаті диференціація банківського кредитування посилилася.

Зростаючі масштаби концентрації кредитних ресурсів підтверджуються таким прикладом. П'ять регіонів (м. Київ, Київська, Донецька, Дніпропетровська, Харківська й Одеська області) “поглинали” у 2001 р. трохи більше половини всіх кредитів, виданих нефінансовим корпораціям, тоді як у 2005 р. – приблизно 74% й у 2009 р. – 83,3%. Таким чином, проблема міжрегіональних диспропорцій в Україні зумовлена зростаючим залученням кредитних ресурсів економікою м. Київ і декількох інших промислових центрів при повільному зростанні провінцій.

**Висновки.** Аналіз кредитів, наданих нефінансовому сектору в зіставленні з адекватною за структурою, строками й видами валют ресурсною базою, дозволяє зробити ряд висновків. Незбалансованість між обсягами кредитів, наданих нефінансовому сектору, і ресурсною базою банків залишається досить значною й загрожує ліквідності та стабільній роботі банківської системи країни. Політика банківського кредитування не лише вела в пірву “фінансової кризи”, але й створювала перепони економічному відновленню. Відсутність позитивних зрушень в усуненні диспропорцій у розвитку банківського й нефінансового секторів виступає потенційною загрозою повторення фінансово-економічної кризи в країні.

1. Геец В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса / В. Геец // Экономика Украины. – 2009. – № 2. – С. 6–9.



2. Вахненко Т. Кредитний бум в Україні в контексті світових координат / Т. Вахненко // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 34–35.
3. Нідзельська І. А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи / І. Нідзельська // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 102–109.
4. Шевчук В. О. Макроекономічні наслідки кредитного буму в Україні / В. Р. Шевчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду розвитку України. Фінансовий ринок: глобалізація та євроінтеграція : [зб. наук. пр.] / НАН України, Ін-т регіон. дослід. – Львів, 2008. – Вип. 1 (69). – С. 94–102.
5. Кириченко О. А. Антикризова інвестиційна політика / Кириченко О. А., Харченко О. І. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 64–74.
6. Луців Б. Л. Інвестиційний потенціал банківської системи / Б. Л. Луців, Т. Б. Стечишин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 68–77.
7. Остафіль О. Банківське фінансування підприємств корпоративного сектора економіки України / О. Остафіль, М. Рубаха // Економіст. – 2008. – № 8. – С. 50–53.
8. Україна у 2008 р.: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / за заг. ред. Ю. Г. Рубана. – К. : НІСД, 2008. – 744 с.
9. Герасимова С. В. Інвестиційний потенціал банківської системи України / С. В. Герасимова, О. В. Ленюхіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 249.

**Рецензенти:**

Тимофєєв В.М. – доктор економічних наук, професор, завідуючий кафедрою “Економічного аналізу та обліку” Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”;

Халін В.П. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Харківського економіко-правового університету.

**УДК 334.732.2**

**ББК 65.262.1**

**Олійник О.О.**

**ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ БАНКІВ: ДОСВІД ПОЛЬЩІ**

Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
Кабінет Міністрів України,  
03041, м. Київ,  
вул. Героїв Оборони, 11,  
тел.: 0445278890

**Анотація.** Проаналізовано процес трансформації кооперативних банків Польщі протягом 1990–2010 рр. Визначено особливості діяльності кооперативних банків у Польщі, їх місце в банківському секторі та результативність діяльності. Запропоновано шляхи розвитку кооперативної кредитної системи в Україні.

**Ключові слова:** кооперативний банк, сільські території, малі й середні підприємства.

**Annotation.** The transformation of cooperative banks in Poland during 1990–2010 is analyzed. Peculiarities of cooperative banks in Poland, their role in the banking sector and the effectiveness of their activities are defined. The perspectives of development of the cooperative credit system in Ukraine are proposed.

**Key words:** cooperative bank, rural areas, small and medium enterprises.

**Вступ.** Розвиток малих і середніх підприємств (МСП) є ключовим моментом кожної країни, яка прагне до суцільного піднесення добробуту своїх громадян. Такий розвиток можливо забезпечити за умови належного кредитування МСП. Закордонний досвід свідчить, що основними постачальниками кредитних ресурсів для МСП є кооперативні кредитні інститути, зокрема, кредитні спілки, кооперативні банки. Особливо актуальним є розвиток кооперативних кредитних установ для сільської місцевості.

Останнім часом в Україні простежується монополізація товарного сільськогосподарського виробництва великими агропідприємствами (агрохолдингами), які витісняють з ринку малі та середні підприємства. Ситуація ускладнюється ще й нерівністю доступу до кредитних ресурсів. Агрохолдинги нерідко мають доступ до дешевих зовнішніх заборозень. У свою чергу МСП сьогодні мають практично єдине джерело залучення кредитних ресурсів – кредити комерційних банків, які, в основному, не зацікавлені в наданні мікрокредитів і надають кредити за високими процентними ставками. Для розв'язання цієї проблеми в Україні слід розвивати кооперативні кредитні установи. Із цією метою корисним є вивчення досвіду інших країн. У Польщі кооперативні банки відіграють ключову роль у контексті забезпечення кредитними ресурсами малих і середніх підприємств, передусім у сільській місцевості. Тому досвід цієї країни є цікавим для України, яка характеризується низькою розвиненістю кооперативної кредитної системи.

Дослідженнями щодо проблем розвитку кооперативних банків у Польщі займалися такі вчені: Є.Кулавік [1; 2; 3], А.Даниловська [4], Т.Шудек [5; 6], А.Завойська [7].

**Постановка завдання.** Мета статті – на основі аналізу досвіду функціонування кооперативних банків у Польщі, які є основними постачальниками кредитних ресурсів для малих і середніх підприємств у сільській місцевості, обґрунтування можливості його використання в Україні.

**Результати.** Кооперативні банки в Польщі були засновані ще в 1861 році й не були знищені та продовжували функціонувати під час комуністичного періоду. На початку ринкових трансформацій у Польщі нараховувалося біля 1 660 кооперативних банків, які були, в основному, локальними й зосереджувалися переважно в сільській місцевості. Кооперативні банки контролювалися з боку Банку харчової промисловості (Bank Gospodarki Żywnościowej – BGZ), який обслуговував насамперед сільське господарство й був частиною централізованої монобанківської структури. На початку 90-х ситуація в кооперативних банках була достатньо складною внаслідок деструктивних процесів в економіці. Було прийнято ряд законодавчих актів, спрямованих на реструктуризацію кооперативних банків (головний з них Закон про реструктуризацію кооперативних банків та Банку харчової промисловості (BGZ) від 24 червня 1994). У результаті була створена трирівнева кооперативна система з такими рівнями: кооперативні банки, регіональні банки, національний банк. До кінця 1997 року було засновано 9 регіональних банків, а всі кооперативні банки були зобов'язані стати членами одного з регіональних банків (так званого афілійованого банку), географічно близько розташованого до кооперативного банку. Банк харчової промисловості (BGZ) був трансформований у Національний банк кооперативної кредитної системи.

Банк харчової промисловості (BGZ) належав державі й регіональним кооперативним банкам, у свою чергу, власниками регіональних банків були кооперативні банки. Переважно членами кооперативних банків були фермери, дрібні підприємці, роздрібні торговці.

Діяльність кооперативних банків обмежувалася географічно (у межах територіальної громади, де був розташований офіс банку) і спектром послуг (відкриття й обслуговування банківських рахунків, залучення депозитів, надання кредитів, прийняття гарантій, зберігання цінних паперів, а також здійснення строкових депозитів у регіональних афілійованих банках).

Основними завданнями регіональних банків були: представляти інтереси асоційованих кооперативних банків, зберігати поточні й обов'язкові резерви кооперативних банків, здійснювати міжбанківські розрахунки та інші трансакції за рахунками кооперативних банків, управляти ліквідністю кооперативних банків і забезпечувати їх кре-

дитами, здійснювати моніторинг діяльності кооперативних банків на предмет відповідності їх діяльності законодавству, статуту та угодам про афілійоване членство.

Банк харчової промисловості відповідав за забезпечення фінансової стабільності й ліквідності регіональних і кооперативних банків, представляючи їх інтереси перед польською владою й міжнародними фінансовими інститутами, і за моніторинг фінансових показників регіональних банків.

У той самий час на ринку функціонувало три незалежних від Банку харчової промисловості (BGZ) афілійованих банки, які разом з асоційованими кооперативними банками створювали дворівневу кооперативну систему. У 1995 році один із трьох банків був трансформований у регіональний банк.

Зазначені вище зміни позитивно вплинули на ефективність кооперативного банківського сектора, але мали обмежений вплив на підвищення його операційної ефективності [7, с.5]. Зокрема, великі й потужні банки уникали відповідальності за зобов'язання малих і слабких банків. Для подолання негативних наслідків, а також в умовах глобалізації та консолідації банківського сектора, був обраний шлях на злиття кооперативних банків. Із цією метою був прийнятий у січні 2001 року новий Закон "Про кооперативні банки, їх об'єднання та об'єднані (афілійовані) банки", згідно з яким запроваджувалася дворівнева кредитна кооперативна система. Відповідно до цього Закону мінімальний розмір власного капіталу повинен становити до кінця 2007 року 1 млн євро для кооперативних банків та не менше 20 млн євро для банків другого рівня. У результаті таких трансформаційних процесів, які були спрямовані на посилення позиції кооперативного банківського сектора на фінансовому ринку Польщі та створення потужної банківської групи для забезпечення банківськими послугами сільського господарства й сільської місцевості, на кінець 2007 року кількість кооперативних банків становила 581, порівняно з 1953 в 1993 році [8; 9]. У свою чергу, десять регіональних кооперативних банків консолідувалися у два регіональні банки – Bank Polskiej Spółdzielczości S.A. (консолідувалося сім банків) і Gospodarczy Bank Wielkopolski (консолідувалося три банки). Банк харчової промисловості (BGZ) перестав бути національним банком кооперативної кредитної системи й був трансформований у звичайний універсальний комерційний банк, але з певною спеціалізацією на обслуговування аграрного та продовольчого сектора.

Згідно з новим законодавством, кооперативним банкам було дозволено самостійно вибирати регіональні банки без прив'язки до географічного розташування. Діяльність кооперативних банків зі статутним фондом до 5 мільйонів євро була розширена до меж однієї області (voivodeship), а для банків зі статутним фондом більше 5 мільйонів євро – у рамках усієї країни. У той самий час діяльність регіональних (афілійованих) банків набула ознак, які були притаманні національному банку трирівневої кооперативної кредитної системи.

Починаючи з 1989 року, трансформація кооперативних банків супроводжувалася дієвою державною допомогою. Зокрема, основними формами фінансової підтримки були: позики під низькі відсотки від Національного банку Польщі для підтримки об'єднання кооперативних банків; звільнення від сплати податку на прибуток та від формування обов'язкових резервів; кредити від фонду банківських гарантій (з 1995); реструктуризація облігацій на покупку поганих кредитів і позик кооперативних банків [6, с.120; 7, с.4].

Крім загальноприйнятих відмінностей між комерційними банками й кооперативними банками (організаційно-правова форма, мета діяльності, процедура прийняття рішення на загальних зборах тощо), для Польщі характерні такі особливості: власний капітал кооперативних банків може бути сформований тільки за рахунок національного капіталу, у той час як комерційні банки можуть створюватися за участю іноземного

капіталу, також кооперативні банки в Польщі відіграють ключову роль у фінансуванні сільських територій у цілому й сільського господарства зокрема [6, с.121–123].

Яку ж роль відіграють кооперативні банки в банківському секторі Польщі? Дані таблиці засвідчують, що, незважаючи на велику кількість кооперативних банків (їх питома вага серед усіх банківських установ протягом 1997–2010 рр. склала, відповідно, 94,0 та 89,2%), питома вага їх активів у банківському секторі становила протягом 1997–2010 рр., відповідно, 4,5 та 6,0%, зобов'язань – 5,2 та 6,1%. Отже, зазначені дані підтверджують, що кооперативні банки відіграють незначну роль у банківському секторі Польщі.

Результативність діяльності кооперативних банків Польщі є нижчою порівняно із середнім значенням щодо банківського сектора, особливо в контексті показника “співвідношення операційних витрат до операційних доходів”. Протягом 1997–2010 рр. значення цього показника в кооперативних банках було вищим, ніж у банківському секторі (табл.1). Але, з іншого боку, упродовж певних років кооперативним банкам вдавалося краще управляти своїм власним капіталом й активами порівняно з комерційними банками. Зокрема, протягом 2008–2010 рр. рентабельність активів (ROA) і власного капіталу (ROE) у кооперативних банках була вищою порівняно з комерційними банками, що свідчить про менший вплив світової фінансової кризи на діяльність кооперативних банків.

Таблиця 1

**Кооперативні банки в порівнянні з банківським сектором у Польщі, 1997–2010 рр.**

Показник	1997	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Усього банків	1 378	713	649	647	645	649	643	646
у т.ч. кооперативні банки	1 295	642	588	584	581	579	576	576
Питома вага активів кооперативних банків у банківському секторі, %	4,5	4,5	5,8	6,2	6,2	5,5	5,9	6,0
Питома вага зобов'язань кооперативних банків у банківському секторі, %	5,2	5,6	5,4	6,1	6	5,4	5,8	6,1
Співвідношення операційних витрат до операційних доходів, %*	71,8/ 55,6	69,5/ 62,4	72,2/ 61,6	72,9/ 59,2	69,2/ 56,3	66,0/ 54,4	71,5/ 54,2	69,2/ 52,3
ROA, %*	2,0/ 2,1	1,6/ 1,0	1,6/ 1,6	1,3/ 1,7	1,5/ 1,7	1,7/ 1,5	1,2/ 0,8	1,1/ 1,0
ROE, %*	30,8/ 34,1	19,4/ 12,1	17,6/ 20,6	14,5/ 22,5	17,2/ 22,5	8,6/ 7,4	9,3/ 8,6	9,4/ 8,9

\*У чисельнику – для кооперативних банків, у знаменнику – для банківського сектора.  
Джерело: [8; 9].

Як уже зазначалося, кооперативні банки в Польщі історично розвивалися як банки для забезпечення банківськими послугами сільських територій, отже, їх основними клієнтами були фермери та члени сільської громади. В умовах підвищення конкуренції з боку комерційних банків, а також унаслідок змін у сільському господарстві відбулася певна переорієнтація кооперативних банків на досягнення власного економічного результату, а не на забезпечення інтересів членів кооперативних банків. Сьогодні коопе-

ративні банки в Польщі діють як універсальні банки, але зберігається чітка орієнтація на обслуговування сільського господарства та сільських територій. Про це свідчать такі дані. Протягом 1997–2007 рр. питома вага кредитів для сільського господарства становила 74% в структурі інвестиційних кредитів і 59% у структурі поточних кредитів [6, с.132]. Розвиток кооперативних банків як банків для забезпечення потреб сільського господарства та сільських територій зумовлений тим, що через ці установи держава надає пільгові кредити для сільського господарства, а також через ці установи здійснюються виплати фермерам з фондів Європейського Союзу та національного бюджету.

Деякі дослідники взагалі зазначають, що пільгові кредити відіграли велику роль у створенні стабільної добре функціонуючої системи кооперативних банків, які забезпечують фінансовими послугами підприємців у сільській місцевості [10]. Надання пільгових кредитів сільськогосподарським підприємствам було розпочато в Польщі в 1990 р. і набуло значних масштабів. Так, починаючи з 1995 року, обсяг пільгових кредитів становив щорічно близько одного мільярда доларів США і їх питома вага в кредитній заборгованості сільськогосподарських підприємств становила біля 80%.

**Висновки.** Представлений аналіз досвіду розвитку кооперативних банків у Польщі дає можливість зробити такі висновки для України. Розвиток кооперативної кредитної системи є дуже актуальним для України, особливо в контексті розвитку сільських територій. В Україні сьогодні діють біля 700 кредитних спілок і нема жодного кооперативного банку. Отже, на нашу думку, основними шляхами розвитку кооперативної кредитної системи в Україні повинно бути створення афілійованих кооперативних банків, власниками яких мають стати кредитні спілки. Створення дворівневої кооперативної кредитної системи дозволить забезпечити кредитні спілки можливістю доступу до необхідних фінансових ресурсів як шляхом їх перерозподілу в межах системи кредитної кооперації, так і залученням відповідних ресурсів із зовнішніх джерел. Через кооперативні банки можуть здійснюватися рефінансування, диверсифікація ризиків, доступ до міжбанківської системи розрахунків, забезпечення переказу коштів у межах небанківських платіжних систем. Як показав досвід Польщі (було проведено анкетування президентів і членів правління 100 кооперативних банків Польщі на предмет, як вплинула реструктуризація на діяльність кооперативних банків), саме процес реорганізації та консолідації дозволив: розширити банківські продукти й послуги, забезпечити зростання власного капіталу, покращити якість послуг для клієнтів і кваліфікацію банківського персоналу [6, с.126].

Ключова роль у цих процесах повинна бути відведена державі – треба розробити законодавство, спрямоване на створення дворівневої кооперативної кредитної системи (нині існує тільки концепція розвитку системи кредитної кооперації), а також здійснювати активну фінансову підтримку цих процесів, зокрема, надання пільгових кредитів для консолідації, тимчасове звільнення від оподаткування, від формування обов'язкових резервів тощо.

1. Kulawik J. Changes in cooperative banks (in Polish) / J. Kulawik ; Institute of Agricultural and Food Economics. – Warsaw, 1994.
2. Kulawik J. Restructuring conditions for cooperative banks (in Polish) / J. Kulawik // Bank and credit. – 1996. – P. 12–17.
3. Kulawik J. Selected institutional aspects of cooperative bank and BGZ restructuring (in Polish) / J. Kulawik // Bank and credit. – 2000. – P. 39–48.
4. Danilowska A. Agricultural Credit Market in Poland – Experiences in the Market Economy / A. Danilowska. – Halle : IAMO, 2004. – Vol. 25. – P. 101–118.
5. Siudek T. Role of the cooperative banks in realization of agricultural and rural development policy: objectives in Poland / T. Siudek. – Halle : IAMO, 2008. – Vol. 38.
6. Siudek T. Polish cooperative banking sector in the face of systemic transformation and European integration in agriculture. Agric. Econ / T. Siudek. – Czech, 2010. – 56 (3) – P. 116–134

7. Zawojska A. Do Cooperative Banks Really Serve Agricultural Sector in Poland? / A. Zawojska, T. Siudek // Conference proceeding of the 11<sup>th</sup> Congress of the EAAE (European Association of Agricultural Economists) [“The Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System”]. – Copenhagen ; Denmark, 2005. – August 24–27.
8. Report on the condition of Polish banks. – Polish financial supervision authority, 2007, 2010. – Режим доступу : [http://www.knf.gov.pl/en/about\\_the\\_market/Banking/Publications/report/reports.html#mainContener](http://www.knf.gov.pl/en/about_the_market/Banking/Publications/report/reports.html#mainContener).
9. Summary evaluation of the financial situation of Polish banks 2002. Warsaw: NBP. – Режим доступу : [http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=en/publikacje/o\\_nadzorze\\_bankowym/wyniki.html](http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=en/publikacje/o_nadzorze_bankowym/wyniki.html).
10. Danilowska A. The credit support system in the Polish agriculture / A. Danilowska // The Evaluation of 10 years performances, the 99th seminar of the EAAE (European Association of Agricultural Economists), 2005. – August 24–27.

**Рецензенти:**

Малік М.Й. – доктор економічних наук, професор, академік НААН України, завідувач відділу розвитку підприємництва і кооперації Національного наукового центру “Інститут аграрної економіки”;

Кручок Н.С. – кандидат економічних наук, доцент Національного університету біоресурсів і природокористування України.

**УДК 368.03**

**ББК 65.27**

**Петришина Т.О.**

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ МАЙНА Й ДОХОДІВ  
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Криворізький економічний інститут,  
Міністерство освіти і науки,  
молоді та спорту України,  
кафедра фінансів,  
50000, м. Кривий Ріг,  
вул. Карла Маркса, 64,  
тел.: 0564901781; 0667603947  
e-mail: t\_petrishina@mail.ru

**Анотація.** У статті розглянуто теоретичні аспекти страхування майна й доходів промислових підприємств у розрізі визначення та класифікації, ураховуючи полеміку, що існує в сучасній економічній літературі із зазначених питань.

**Ключові слова:** страхування, майно, доходи, прибуток, підприємницькі ризики, фінансові ризики, промислове підприємство.

**Annotation.** In the article theoretical aspects of insurance of the property and incomes of the industrial enterprises are considered in a definition and classification cut, considering of polemic which exists in the modern economic literature on this points in question.

**Key words:** insurance, property, incomes, profit, enterprise risks, financial risks, the industrial enterprise.

**Вступ.** Діяльність підприємств у ринкових умовах передбачає зміну економічного та правового статусу суб'єктів господарювання, заснованих як на державній, так і на інших видах власності. В умовах ринку менеджмент підприємств несе відповідальність перед власниками підприємства та суспільством за результати своєї діяльності. Для досягнення фінансової стабільності підприємство повинно мати можливість і право захистити себе від значних збитків, які можуть бути завдані надзвичайними подіями. Як доводить вітчизняний і зарубіжний досвід, з економічної точки зору найбільш прийнятним методом відшкодування збитків підприємств є страхування.

Вагомий вклад у дослідження теоретико-методологічних засад страхування майна і доходів підприємств внесли вітчизняні вчені: М.М.Александрова, І.В.Алексєєв, О.І.Андрусь, В.Д.Базилевич, В.Д.Бігдаш, Н.М.Внукова, О.Д.Вовчак, О.О.Гаманкова, Т.А.Говорушко, Л.М.Горбач, О.Д.Заруба, М.С.Клапків, а також зарубіжні – Ю.Т.Ахвледіані, Н.Г.Адамчук, Д.Бланд, А.І.Гінзбург, С.Л.Єфімов, М.А.Зайцева, Т.В.Нікітіна, В.К.Райхер, Л.І.Рейтман. Водночас теоретичні аспекти функціонування страхування майна й доходів промислових підприємств ученими комплексно не досліджувалися.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення теоретичних підходів щодо визначення та класифікації страхування майна й доходів промислових підприємств з урахуванням особливостей вітчизняного страхового ринку, виявлення взаємозв'язку між зазначеними видами страхування.

**Результати.** Страхування промислових підприємств від ризиків втрат майна й доходів є поширеним у світовій практиці, що пояснюється високою часткою промислового виробництва у формуванні ВВП. Особливість страхування промислових підприємств витікає з ролі та місця промисловості в розвитку економічних процесів у країні. Місце цієї галузі у відтворенні суспільного продукту визначається її впливом на розвиток інших галузей, науково-технічного прогресу, а також на задоволення матеріальних і соціальних потреб населення. На промислових підприємствах України зосереджена майже половина виробничих фондів країни та третина всіх працюючих країни. Середньорічні й абсолютні темпи приросту промислової продукції вищі за інші галузі народного господарства.

Страхування промислових підприємств є важливим з точки зору розвитку національної економіки. Страховий захист промислового підприємства являє собою сукупність специфічних розподільчих і перерозподільчих відносин, пов'язаних із подоланням та відшкодуванням збитків, що нанесені його майну непередбаченими подіями, які порушують фінансову стійкість і платоспроможність промислового підприємства [1].

Дослідження теорії страхування вказало на відсутність в економічній літературі конкретного визначення “страхування майна промислових підприємств” і “страхування доходів промислових підприємств”. Більшість авторів зазначають лише мету такого страхування – відшкодування збитку, нанесеного застрахованому майну в результаті страхового випадку, передбаченого договором страхування. Визначення страхування майна промислового підприємства знайдено автором лише у “Великому економічному словнику”, де вказано, що “страхування майна промислового підприємства від всіх ризиків – це страхування промислової власності без зазначення конкретної небезпеки, проте з деякими виключеннями” [2]. На нашу думку, це визначення є неточним, оскільки: по-перше, не конкретизовано “деякі виключення” такого страхування; по-друге, до поняття промислової власності здебільшого відносяться такі об'єкти інтелектуальної власності, як винаходи, корисні моделі, промислові зразки тощо. Термін “промислова власність” об'єднує в собі ті результати інтелектуальної діяльності, які пов'язані з винахідництвом і раціоналізаторською справою й не належать до об'єктів авторського права. Тобто наведене в словнику визначення страхування майна промислових підприємств не передбачає страхування обладнання, будівель, споруд, які, насправді, є основними об'єктами при страхуванні майна.

Економічна й технологічна складність страхування доходів промислових підприємств зумовила ситуацію, у якій з метою точного означення його суті часто використовуються терміни іноземного походження: “Business Interruption – BI” (перерви в діяльності), “Consequential Loss Insurance” (страхування послідовних втрат), “Loss of Profits Insurance” (страхування від втрат прибутку) [3].

В українській і російській страховій термінології цей вид страхування здебільшого визначається як “страхування від втрати прибутку”, “страхування від втрати фі-

нансової стійкості”, “страхування майбутньої (втраченої) користі”, “страхування від наслідків будь-якої випадкової події”. Найвдалішою назвою цього страхування, вважаємо, є “страхування втрат доходу від перерв у господарській діяльності”. Наведені визначення не можуть ототожнюватися, оскільки кожне з них має власний економічний зміст. Так, наприклад, страхування від втрати прибутку є більш вузьким поняттям, ніж страхування втрати фінансової стійкості тощо.

Відносно поняття “страхування доходів промислового підприємства”, то, як і при страхуванні майна, зазвичай автори визначають мету такого страхування, фактори, які здійснюють вплив на таке страхування. Крім того, переважно мова йде про страхування прибутку, а не доходу підприємства. Проте, на нашу думку, особливо в сучасних умовах господарювання, при постійному маніпулюванні доходами й витратами промислових підприємств, доцільно страхувати не прибуток, а дохід підприємства, оскільки категорія “дохід” є вихідною щодо поняття “прибуток” і, водночас, більш об’єктивною, ніж прибуток. Це пояснюється тим, що в разі настання страхового випадку втрати доходу визначити легше, ніж розмір утраченого прибутку, бо на прибуток впливають також зовнішні чинники, які враховувати в разі настання страхового випадку доволі складно, іноді – неможливо.

Серед учених ведеться полеміка, до якого виду страхової діяльності належить страхування прибутку підприємств – підприємницьких чи фінансових ризиків. Розглянемо деякі з поглядів.

Ряд авторів, серед яких можна виділити А.І.Гінзбурга, Т.А.Говорушко, Т.В.Нікітіну, Т.В.Татаріну [4; 5; 6; 7] та ін., відносять страхування від втрат прибутку промислових підприємств до страхування підприємницьких ризиків, і автор із цим погоджується. Така думка пояснюється тим, що, згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, поняття “дохід” і “прибуток” є категоріями, що відображають операційну діяльність підприємства (П(С)БО № 3 “Звіт про фінансові результати”). Відповідно, ризики, пов’язані із втратою доходу й прибутку, є ризиками операційної діяльності. А оскільки метою операційної та підприємницької діяльності є отримання прибутку, то можна сказати, що вони мають однаковий економічний зміст.

Поширеною думкою, серед прихильників якої Ю.Т.Ахвледіані, М.С.Клапків, Т.В.Татаріна, є думка, відповідно до якої страхування від втрат прибутку промислових підприємств належить до категорії фінансових ризиків [3; 7; 8]. Зазначимо, що страховий і економічний зміст поняття фінансового ризику розглядається як у вузькому, так і в широкому розумінні. У вузькому розумінні воно тлумачиться як страхування лише кредитних ризиків, а широке розуміння страхування охоплює всі види страхового захисту від тих ризиків, які виявляються в будь-якій сфері визначених фінансових відносин або безпосередньо спричиняють фінансові втрати.

Дослідження теоретичних аспектів страхування майна й доходів промислових підприємств дало змогу виявити найістотніші ознаки, за допомогою яких класифікують страхування майна й доходів та які мають найбільше теоретичне й практичне значення. Необхідність класифікації такого страхування зумовлена багатогранністю та різноманітністю об’єктів страхування, категорій страхувальників, а також широким спектром страхових відносин.

Класифікувати майно підприємства при передачі його на страхування можна залежно від права власності або сфери використання. У зв’язку з вищезазначеним, в економічній літературі більшість авторів виділяють такі види договорів страхування: основний і додатковий. За основним договором може бути застраховане все майно, що належить промислового підприємству, а за додатковим договором застрахувати можна: 1) майно, одержане підприємством згідно з договором майнового найму (якщо воно не застраховане в наймодавця) або прийняте від інших підприємств і населення для



переробки, ремонту, перевезення, зберігання, на комісію; 2) майно на час проведення експериментальних чи дослідницьких робіт, експонування на виставках. Така класифікація використовується на практиці та відповідає визначенню майна, що надається Господарським кодексом.

Більш розширену класифікацію страхування майна промислових підприємств за видами договорів надають такі автори, як А.І.Гінзбург, Т.А.Говорушко та О.Д.Вовчак, які, окрім вищезазначених, відокремлюють також вибіркового і спеціальний договори страхування [4; 5; 9]. Із цією класифікацією погодитися важко, оскільки вибіркового і спеціальний договори дублюють додатковий договір страхування майна. На думку автора, зазначену класифікацію доречно було б побудувати, виходячи з двох ознак: майно, що є власністю підприємства (в цьому випадку це був би основний договір страхування) і таке, що не перебуває у власності підприємства (у даному разі це решта договорів – додатковий, спеціальний, вибіркового).

Певна полеміка існує серед учених [7; 8; 11] з приводу класифікації майна підприємств за його видами. Так, Ю.Т.Ахвледіані, Т.В.Татаріна, Е.Ф.Дюжиков, Ю.А.Сплетухов не виділяють окремих груп майна підприємств, а просто вказують, що такими є транспорт; вантаж і багаж; кредити; інвестиції; оборотні активи; незавершене виробництво; будівлі; споруди тощо, тобто те майно, яке визначається спеціальним переліком при ліцензуванні страхової діяльності. На нашу думку, для зручності страхування майна промислових підприємств доцільно виокремлювати майно за групами, як це зроблено Л.М.Горбач. Автор зазначає, що з метою страхування майна промислових підприємств поділяється на такі групи: основні й оборотні засоби; засоби транспорту; вантажі, електронні прилади; машини та механізми; будівельно-монтажні ризики [10].

Серед учених-економістів існує полеміка з приводу такої класифікаційної ознаки страхування майна промислових підприємств, як за страховими подіями. Результати проведеного теоретичного аналізу з предмета дослідження можна відобразити у вигляді порівняльної таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняльна таблиця поглядів на групи ризиків у страхуванні майна промислових підприємств**

<b>Автори</b> <b>Ризики</b>	<b>Александрова М.М.</b>	<b>Ахвледіані Ю.Т.</b>	<b>Вовчак О.Д.</b>	<b>Нікітенков Л.К.</b>	<b>Татаріна Т.В.</b>	<b>Павлов В., Білун Б.</b>	<b>Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф.</b>	<b>Таркуцян А.О.</b>	<b>Ткаченко Н.В.</b>	<b>Шелехов К.В., Бігдаш В.Д.</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
Пожежа	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Удар блискавки	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Стихійні лиха	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Аварії систем водопостачання, каналізації та інших інженерних мереж	+	+	+	+		+	+	+		+
Вибух (газу, парових котлів, апаратів)	+		+	+	+	+		+	+	+

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Падіння літальних апаратів, їх частин та багажу					+				+	+
Протиправні дії третіх осіб:		+	+	+		+	+			+
крадіжка		+	+	+		+	+			+
недбалі дії персоналу		+								
Дефект матеріалів		+								
Помилки в конструкції		+								
Ризики, що виникають під час ведення експериментальних та дослідницьких робіт					+			+	+	
Усі перелічені ризики					+			+	+	

Як видно з табл. 1, автори сходяться на думці, що основними ризиками при страхуванні майна промислових підприємств є ризики пожежі, удару блискавки (так звані “вогневі ризики”) і ризики стихійних явищ.

Переважає більшість учених відокремлюють страхування від утрат доходу серед інших видів майнового страхування та надають йому окрему класифікацію. Це пояснюється тим, що втрата доходу через знищення або пошкодження майна лише один із випадків втрати доходу підприємства, оскільки існує низка інших подій, через які може відбутися перерва у виробничій діяльності, зокрема через несприятливу ситуацію в підприємства-постачальника, політичні причини, коливання валютних курсів тощо.

Заслуговує на увагу також класифікація страхування від фінансових утрат за рівнем наслідків, що пропонується такими вченими, як В.В.Вітлінський, О.Д.Вовчак, Л.М.Горбач та М.С.Клапків, які виокремлюються такі рівні ризиків: допустимий ризик, критичний ризик і катастрофічний ризик. З практичної точки зору, наведена класифікація може бути основою ризик-менеджменту страхової компанії, відповідно до якої страховики можуть визначати допустимі межі ризиків у кожному з конкретних страхових випадків.

Зазначимо, незважаючи на те, що переважна більшість авторів відносить страхування майна промислових підприємств і страхування від утрат прибутку до майнового страхування, в економічній і фаховій літературі існує полеміка з приводу належності страхування прибутку промислових підприємств до страхування майна.

Проведений автором теоретичний аналіз дає можливість виокремити декілька тверджень відносно належності страхування прибутку промислових підприємств до певного виду страхування.

Так, найбільш поширеним серед учених, що досліджували у своїх працях питання страхування майна, є твердження, згідно з яким страхування від утрат прибутку є доповнюючим до страхування майна підприємств. Такої думки притримуються вчені В.Д.Бігдаш, Е.Ф.Дюжиков, Т.В.Нікітіна, Л.І.Рейтман, Ю.А.Сплетухов та К.В.Шелехов. Автор поділяє думку зазначених учених, оскільки, як показав аналіз страхових програм, що пропонуються вітчизняними страховиками, більшість з них рекомендують

комплексне страхування майна промислових підприємств, включаючи до нього й страхування від утрат прибутку.

**Висновки.** На основі аналізу різних поглядів на необхідність та економічну сутність страхування майна й доходів промислових підприємств та існуючих класифікацій такого страхування автором зроблені такі висновки:

1) страхування майна промислових підприємств є необхідним з точки зору забезпечення процесу їх безперервної діяльності, яка безпосередньо залежить від стану та збереження майна. Тому страховий захист майна промислових підприємств набуває особливого значення;

2) страхування від утрат доходу, яке є елементом захисту суб'єктів господарювання від утрат майбутньої користі хоч і є самостійним напрямом страхування, проте в страховій практиці захист майна й доходів промислових підприємств зазвичай надається в комплексі;

3) в економічній літературі існує полеміка щодо визначення понять страхування майна та страхування доходів промислових підприємств. Проте ґрунтовних досліджень визначених понять сьогодні немає. Крім того, даючи визначення страхуванню майна й доходів підприємств, переважна більшість авторів не вказують на особливості саме промислового підприємства.

1. Кравцова Г. И. Финансы промышленности : учебник для вузов / Г. И. Кравцова, М. И. Ткачук, А. В. Шашковский ; под ред. М. И. Ткачук. – Мн. : Высшая шк., 1990. – 223 с.
2. Большой энциклопедический словарь / под ред. А. Н. Азрилина. – 6-е изд., доп. – М. : Ин-т новой экономики, 2004. – 1376 с.
3. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків : монографія / М. С. Клапків. – Тернопіль : Екон. думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
4. Гинзбург А. И. Страхование / А. И. Гинзбург – С. Пб. : Питер, 2002. – 176 с. : ил. – (Серия “Краткий курс”).
5. Говорушко Т. А. Страхові послуги : навчальний посібник / Т. А. Говорушко ; М-во освіти і науки України, Укр. нац. ун-т харчових технологій. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 400 с.
6. Никитина Т. В. Страхование коммерческих и финансовых рисков / Т. В. Никитина – С. Пб. : Питер, 2002. – 240 с. : ил. – (Серия “Учебники для вузов”).
7. Страхові послуги : підручник / [С. С. Осадець, Т. М. Артюх, О. О. Гаманкова та ін.]; кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець, Т. М. Артюх. – К. : КНЕУ, 2007. – 464 с.
8. Ахвледиани Ю. Т. Имущественное страхование : учеб. пособ. [для вузов] / Ю. Т. Ахвледиани ; под ред. С. Л. Ефимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 286 с. – Библиогр.: с. 283–284. – Шифр РНБ: 2003-3/164.
9. Вовчак О. Д. Страхування : навч.-метод. посіб. / О. Д. Вовчак. – Львів : Вид-во Львів. комерційної акад., 2002. – 148 с.
10. Горбач Л. М. Страхова справа : навч. посіб. / Л. М. Горбач. – 2-ге вид., випр. – К. : Кондор, 2003. – 252 с.
11. Сплетухов Ю. А. Страхование : учеб. пособ. / Ю. А. Сплетухов, Е. Ф. Дюжиков. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 312 с. – (Серия “Высшее образование”).

**Рецензенти:**

Шайкан А.В. – доктор економічних наук, заступник директора з науково-педагогічної роботи Криворізького економічного інституту;

Супрун А.А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту.

УДК 338.2  
ББК 65.050

Романюк Т.М., Мацола М.М.

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТАТЕЙ ПЛАТІЖНОГО  
БАЛАНСУ, У ЯКИХ УРАХОВУЮТЬСЯ ПРИВАТНІ ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ  
УКРАЇНСЬКИХ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ  
ПЕРВИННИХ ДАНИХ ТА АДАПТАЦІЇ ДО ВИМОГ МВФ**

Прикарпатський національний  
університет імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра теоретичної і прикладної економіки,  
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,  
тел.: 80342752951

**Анотація.** Досліджено практичні питання складання статистики грошових переказів у статтях платіжного балансу, у яких ураховуються грошові перекази українських трудових мігрантів.

Особливо акцентується проблема уніфікації методологічних засад формування статей платіжного балансу на основі вимог МВФ.

**Ключові слова:** грошові перекази, трудові мігранти, платіжний баланс, банківські перекази, міжнародні платіжні системи, чиста оплата праці, банківська звітність, резидент, система поопераційного обліку, МВФ.

**Annotation.** Practical aspects of compilation of remittances in balance of payments items that take into account transfers Ukrainian labor migrants are researched.

Particularly emphasized the problem of unification of methodological principles of forming the balance of payments items based on the requirements of the IMF.

**Key words:** remittances, labor migrants, the balance of payments, bank transfers, international payment systems, the net wages, bank accounts, a resident, International Transaction Reporting System, IMF.

**Вступ.** У сучасному світі відбувається акселерація міжнародних міграцій населення. Потоки мігрантів з країн із слаборозвиненою або кризовою економікою в пошуках кращого життя спрямовуються в розвинені країни, що формує потужні економічні, соціальні й політичні трансформації як для країн донорів, так і для країн реципієнтів. Відносно низька заробітна плата іммігрантів і можливість понизити оплату праці вітчизняним працівникам дозволяють знизити витрати виробництва й тим самим збільшити накопичення капіталу. Ця ж мета досягається шляхом організації виробництва в країнах з дешевою робочою силою. Транснаціональні корпорації для прискорення накопичення використовують рух робочої сили до капіталу або переміщують свій капітал у регіони, у яких існує надлишок трудових ресурсів.

Хоч основний вектор європейської міграції як і раніше спрямований на Німеччину, Францію й Великобританію, загальний напрямок міграційних потоків на початку ХХІ ст. дещо змінився: затвердилися нові країни – реципієнти мігрантів, головним чином, країни Південної Європи. Греція, Ірландія, Кіпр і Португалія, що на початку 1990-х рр. вважалися країнами еміграції, а Іспанія й Італія – імміграції й еміграції, трансформувалися в країни імміграції, що приймають не тільки іммігрантів, але й трудових мігрантів, у тому числі з України та інших країн Центральної й Східної Європи. Причому трудова міграція з України в країни Південної Європи має переважно нерегульований статус.

За останні 10 років Україна перетворилася на вихідний пункт потужної трудової міграції, ставши країною-донором робочої сили для країн Європейського Союзу. Там працює щонайменше мільйон українських громадян (за різними підрахунками, у краї-

нах Європи працюють від сотень тисяч до двох мільйонів українців), причому в деяких країнах (Португалія, Італія, Іспанія) наші співвітчизники стали однією з найбільших груп працівників-іноземців.

За результатами моніторингу Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, не менш як 5 млн громадян України щороку залежно від сезону перебувають за межами України з метою поповнення сімейного бюджету, лише в РФ їх нараховується майже один мільйон [1, с.18].

Серед трудових мігрантів близько половини (48,1%) працювали в Російській Федерації та майже стільки ж – у країнах Європейського Союзу, переважно в Італії (13,4%), Чеській Республіці (11,9%), Польщі (8,0%), Угорщині (3,2%), Іспанії (2,7%) і Португалії (2,6%) [2, с.33].

Найширший географічний спектр трудових міграцій мешканців західних регіонів (Волинська, Рівненська, Хмельницька, Тернопільська, Івано-Франківська, Чернівецька, Закарпатська, Львівська області) пояснюється їх межуванням з європейськими країнами. Загалом вихідці із західних регіонів становлять переважну більшість трудових мігрантів – 57,4%. Поширеність трудових міграцій серед населення зазначених областей має глибокі історичні корені, оскільки ці регіони здавна характеризувалися як працездатні. Хоча майже третина (31,8%) трудових мігрантів із західних регіонів виїздили на роботу в Російську Федерацію, значна їх частина працювала в Італії (19,0%), Чеській Республіці (18,1%), Польщі (10,6%), Угорщині (5,5%) [2, с.34].

Таблиця 1

**Трудові мігранти за країнами перебування та територіальними зонами, 2005–2008 рр.**

	Усього, тис. осіб	У тому числі за територіальними зонами, %				
		Північ	Центр	Південь	Схід	Захід
Кількість трудових мігрантів, усього	1 476,1	5,7	9,2	8,9	18,8	57,4
у тому числі за країнами перебування						
Російська Федерація	710,3	6,4	10,8	12,1	32,8	37,9
Італія	198,3	7,0	2,0	3,2	6,5	81,3
Чеська Республіка	175,1	0,3	7,5	1,8	2,6	87,8
Польща	118,1	–	10,0	10,5	4,0	75,5
Угорщина	47,0	–	–	–	–	100,0
Іспанія	40,0	10,3	3,3	–	8,4	78,0
Португалія	39,0	–	11,8	2,6	–	85,6
Інші країни	148,3	13,6	17,0	14,6	12,5	42,3
Кількість трудових мігрантів, % до населення працездатного віку	5,1	1,7	4,1	3,0	2,9	12,9

**Постановка завдання.** Ключовим чинником економічного досягнення країн, що розвиваються, є глобалізація: зростаюча інтеграція світової економіки як результат мобільності капіталу, технологій, знань ноу-хау й посилення міжнародної торгівлі товарами та послугами. Проте інституційно вільний (або, принаймні, вільніший у порівнянні з минулими роками) рух капіталу, технологій, товарів і послуг не включав і не включає вільне переміщення ще одного істотного чинника – робочої сили.

У країнах ЄС дослідження, котрі б частково пролили світло на загальні тенденції і розкрили основні трафіки грошових потоків з країн – членів ЄС у треті країни, здійснила Європейська Комісія двічі – у 2004 та 2006 рр.

Згідно з останньою доповіддю дирекції економічних і фінансових відносин Європейської Комісії, обсяг переказів з країн ЄС до третіх країн збільшився з 6,2 мільярда € у 2000 р. майже до 9 мільярдів € у 2004 р. Цей показник, головним чином, зріс завдяки грошовим потокам у країни, що розвиваються з 4,3 мільярда € у 2000 р. до 6,6 мільярда € у 2004 (табл. 2) [3, с.31].

Таблиця 2

**Найбільші отримувачі грошових переказів з ЄС  
за країнами призначення у 2004 р.**

Місце	Країна	€, мільйони	% від пер*	% від ВВП
1	Марокко	1 193,5	0,3	3,0
2	Колумбія	761,1	1,1	1,0
3	Еквадор	664,0	1,1	2,8
4	Алжир	290,2	1,3	0,4
5	Бразилія	239,8	2,0	0,1
6	Болівія	177,9	2,7	2,6
7	Україна	120,6	3,2	0,2
8	Туніс	97,4	7,4	0,4
9	Перу	94,6	8,5	0,2
10	Молдова	25,9	13,3	1,2
11	Ліван	8,5	0,3	0,1
12	Аргентина	7,0	0,2	0,0
13	Ізраїль	8,8	0,2	0,0
14	Уругвай	9,0	0,1	0,1
15	Білорусь	9,1	0,1	0,0
16	Парагвай	9,1	0,1	0,2
17	Сирія	12,1	0,1	0,0
18	Єгипет	16,5	0,1	0,0
19	Венесуела	17,4	0,1	0,0
20	Чилі	23,8	0,1	0,0

\* відсоток серед усіх грошових переказів з ЄС до третіх країн.

Звичайно, вищенаведені дані мають, у першу чергу, інформаційно-порівняльну цінність, адже в самому звіті зазначено, що проблеми з достовірним підрахунком виникають через три головні причини:

- недоліки щодо наданих відомостей деякими державами ЄС;
- гетерогенні поняття і методи збору й оцінки даних;
- загальні труднощі ідентифікації деяких потоків грошових переказів, особливо тих, які відсилають через неофіційні канали.

Згідно з даними обстеження трудової міграції 2008 р., сумарний обсяг заробітків мігрантів, які працювали в семи основних країнах-реципієнтах і були зайняті в семи наймасовіших видах діяльності, становив за 2007 р. 1,7 млрд євро. При поширенні результатів на загальну чисельність українських трудових мігрантів отримуємо суму майже 1,9 млрд євро [2, с.59].

**Результати.** Обсяги грошових переказів (включаючи банківські перекази, передачу коштів неформальними способами й особисто привезені мігрантами кошти) залежать від обсягів як заробітків, так і від витрат у країні перебування. Більшість трудових

мігрантів за способами переказу коштів на батьківщину надають перевагу банківським переказам, переказам через платіжні системи, власноручно або через знайомих чи родичів (табл. 3). За даними обстеження, у середньому 22,5% своїх заробітків мігранти витрачають у країні тимчасового перебування. До цього слід додати транспортні витрати на переїзд за кордон і назад. Останні навряд чи є досить значними: ті, хто мігрує до сусідніх країн, зазвичай використовують “дешевші” види транспорту, а особи, які працюють у більш віддалених країнах, виїждять на тривалий термін (тобто подорожують рідко). Таким чином, грошові перекази становлять близько 70% від загального обсягу заробітків – це понад 1,3 млрд євро [2, с.60].

Таблиця 3

**Трудові мігранти за країнами перебування та способами направлення коштів домогосподарствам, 2007–2008 рр. [2, с.99]**

	Усього, тис. осіб	У тому числі за способами направлення коштів						
		банківський переказ	організація грошових переказів	грошовий переказ	кур'єр	власноручно	через групу або родичів	інші
Кількість трудових мігрантів, які направляли кошти домогосподарствам, тис. осіб	772,7	31,9	9,8	2,7	2,5	26,2	26,1	0,8
У тому числі за країнами перебування								
Російська Федерація	350	29	3,9	5,3	–	38,4	23,3	0,1
Італія	146,7	38,2	18,7	1	11,3	3,2	24,3	3,3
Чеська Республіка	91,4	21,3	10,9	0,7	0,4	26,8	39,1	0,8
Польща	37,6	19,4	1,3	–	–	48,7	30,6	–
Угорщина	19,7	35,5	17,8	–	–	27,4	19,3	–
Іспанія	32,7	55,7	12,5	–	5,8	–	26	–
Португалія	25,8	28,3	22,9	–	1,9	8,1	38,8	–
Інші країни	68,8	43,2	16,4	–	–	19,2	21,2	–

Узагальнена оцінка економічного стану країни, ефективності її світогосподарських зв'язків здійснюється на підставі платіжного балансу. Платіжний баланс відображає співвідношення між валютними надходженнями в країну й платежами держави за кордон протягом певного часу. Як правило, цей інтегральний показник обраховується за рік.

Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель складається з метою розробки й запровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналізу й прогнозу стану товарного та фінансового ринків, двосторонніх і багатосторонніх зіставлень, наукових досліджень тощо.

На підставі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема Міжнародним валютним фондом, приймаються рішення про надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту. Розробка й складання платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн – членів Міжнародного валютного фонду й базується на

єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації (табл. 4).

Таблиця 4

**Структура платіжного балансу (за методикою МВФ) [4, с.514]**

№ з/п	Рахунок платіжного балансу	Кредит (надходження платежів)	Дебет (виплати платежів)	Сальдо
1	2	3	4	5
1	Торговельний баланс	Виручка від експорту товарів	Витрати на імпорт товарів	
2	Баланс послуг	Виручка від наданих послуг за кордон	Витрати на оплату послуг з-за кордону	
3	Баланс доходів від інвестицій	Надходження доходів від приватних та державних інвестицій з-за кордону й іноземних інвестицій у країні	Витрати на виплату доходів за інвестиціями за кордон	
4	Баланс переказів	Перекази з-за кордону	Перекази за кордон	
5	Інші послуги й доходи	Надходження від інших послуг у країну	Витрати на інші послуги та виплати доходів за кордон	
<b>A</b>	Разом: баланс поточних операцій (1 + 2 + 3 + 4 + 5)			NE (чистий експорт)
<b>B</b>	Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал: прямі інвестиції; портфельні інвестиції; інший довгостроковий капітал	Отримання позик (експорт боргових зобов'язань)	Надання позик іншим державам (імпорт боргових зобов'язань)	

Приватні грошові перекази (англ. remittances) у статистиці платіжного балансу – це міжнародні перекази та потоки ресурсів до домогосподарств (у грошовій і натуральній формі), що надходять з інших країн та, головним чином, пов'язані з тимчасовою або постійною міграцією населення. Перекази можуть здійснюватися як через офіційні канали (кореспондентські рахунки банків, міжнародні системи переказу коштів), так і нелегально (шляхом передавання готівки або матеріальних цінностей від одного домогосподарства іншому). У статистиці платіжного балансу враховуються також і ресурси, отримані неформальними каналами.



У структурі платіжного балансу з грошовими переказами значною мірою пов'язані дві статті: “оплата праці робітників” і “приватні трансферти”. Ці стандартні компоненти відображаються в рахунку поточних операцій.

Приватні перекази включають:

- чисту оплату праці;
- приватні трансферти.

Чиста оплата праці являє собою частину заробітку членів родини за кордоном, яку вони передають домашньому господарству на територію своєї економіки. Вона дорівнює різниці між оплатою праці, що отримана робітником від тимчасового працевлаштування за кордоном, і його витратами в країні перебування.

Приватні трансферти охоплюють операції між домашніми господарствами-резидентами та домашніми господарствами-нерезидентами. Вони складаються з грошових переказів робітників, які працюють більше року, та інших приватних переказів між резидентами та нерезидентами.

З метою забезпечення більшої достовірності та надійності статистичних даних, котрі відображаються в платіжному балансі України, за рекомендацією технічної місії МВФ з питань статистики зовнішнього сектора, Національним банком України було переглянуто методологічні засади формування статей “Доходи” і “Поточні трансферти” у частині, що стосується відображення доходів українців, які працюють за кордоном. У зв'язку із цим, а також унаслідок уточнення звітних даних, які використовуються для складання платіжного балансу, було здійснено перегляд даних за 2007 та 2008 роки. Обсяги приватних переказів з-за кордону, які раніше відображались в статті “Поточні трансферти, інші сектори, інші трансферти”, частково були перенесені до статей “Доходи, оплата праці” і “Поточні трансферти, грошові перекази працюючих за кордоном” залежно від термінів перебування економічних мігрантів за кордоном (менше або більше одного року).

Крім того, було здійснено дооцінку грошових коштів трудових мігрантів, що надійшли в країну неформальними шляхами, і проведено доррахунки витрат короткострокових трудових мігрантів у країнах їх працевлаштування (табл. 5). Адже, згідно з міжнародною практикою, якщо в країні, яка приймає, мігранти живуть протягом року й довше, вони автоматично вважаються резидентами, незалежно від правового статусу їх перебування. Тому тепер кошти українських трудових мігрантів, термін перебування яких за кордоном становить менше одного року, спрямовані через платіжні системи в Україну, будуть ураховуватися в статті платіжного балансу “Доходи, оплата праці”<sup>1</sup>. А грошові кошти трудових мігрантів, що перебувають за кордоном понад рік, будуть ураховуватися в статті “Поточні трансферти, грошові перекази працюючих за кордоном”<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Стаття “Доходи” складається з оплати праці та доходів від інвестицій.

*Оплата праці* включає заробітну плату й інші доходи, отримані резидентами країни за роботу, виконану за межами її економічної території ( мешканці прикордонних районів, сезонні робітники, персонал міжнародних організацій тощо).

<sup>2</sup> Стаття “Поточні трансферти”. Трансферти характеризують таку передачу матеріальних та фінансових цінностей резидентам від нерезидентів і навпаки, яка не передбачає компенсації у вигляді певного вартісного еквівалента. Поточні трансферти збільшують рівень доходу та споживання товарів і послуг країни-реципієнта і зменшують дохід та потенційні можливості країни-донора. Цю статтю складають за даними банківської звітності в частині приватних переказів, благодійної допомоги в грошовій формі, грошових внесків органів державного управління, а також за інформацією Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції про одержану технічну допомогу й Держмитслужби – про обсяги гуманітарної допомоги у формі товарно-матеріальних цінностей.

**Окремі статті платіжного балансу, у яких ураховуються грошові перекази працюючих за кордоном, млн дол. США\***

Статті платіжного балансу*	Рік				
	2004	2005	2006	2007	2008
<b>ПОТОЧНІ ТРАНСФЕРТИ (сальдо)</b>	2 576	2 845	3 173	4 075	2 959
<b>Надходження</b>	2 671	3 111	3 533	4 591	3 815
сектор державного управління	452	555	537	622	447
інші сектори	2 219	2 556	2 996	3 969	3 368
<b>грошові перекази працюючих за кордоном</b>	193	236	290	417	2 125
Інші	2 026	2 320	2 706	3 552	1 243
<b>Виплати</b>	-95	-266	-360	-516	-856
сектор державного управління	-29	-27	-35	-66	-29
інші сектори	-66	-239	-325	-450	-827
грошові перекази працюючих за кордоном	–	–	–	–	-11
Інші	–	–	–	–	-816
<b>ДОХОДИ (сальдо)</b>	-645	-985	-1 722	-2 117	-1 126
<b>Надходження</b>	389	758	1 332	2 198	3 690
<b>оплата праці</b>					2 263
доходи від інвестицій					1 427
<b>Виплати</b>	-1 034	-1 743	-3 054	-4 315	-4 816
оплата праці					-13
доходи від інвестицій					-4 803

\* розраховано за офіційними даними Національного банку України:

[http://www.bank.gov.ua/Balance/2008\\_PB/2008.pdf](http://www.bank.gov.ua/Balance/2008_PB/2008.pdf) (2007.pdf; 2006.pdf; 2005.pdf; 2004.pdf).

Хоча, на наш погляд, з'являється серйозний сумнів у достовірності тих підходів, які використовують для з'ясування тривалості перебування за кордоном мігрантів (до одного року, понад один рік). Виникає питання: як таку інформацію взагалі можна отримати? Адже при здійсненні переказу тривалість перебування мігранта не вказується, а тільки дані щодо відправника, отримувача й секретний код переказу. Крім цього, існують сумніви стосовно статистичної точності відносно оцінки трудовими мігрантами грошових коштів, що надійшли в країну неформальними шляхами, і проведення підрахунків витрат трудових мігрантів у країнах їх працевлаштування. Як відповідні підрозділи НБУ проводять такі підрахунки, залишається нез'ясованим і викликає сумніви щодо правдивості цих даних, адже напевно не можна стверджувати не тільки про чисельність трудових мігрантів з України за кордоном, але й приблизний обсяг грошових переказів, що спрямовуються в державу неформальними шляхами.

Нинішній вигляд структура статей платіжного балансу, у яких ураховуються грошові перекази працюючих за кордоном, набула у 2004 році.

У 2010 році (табл. 6) загальні обсяги грошових переказів в Україну з-за кордону було оцінено в 5,9 млрд дол. США (4,3% від ВВП). Обсяги грошових переказів поступово відновлюються (у 2010 році на 9,2% більше, ніж у попередньому році), але все ще нижчі, ніж до кризи. Однак при цьому їх відношення до ВВП залишається достатньо високим (у 2007–2008 роках це відношення становило 3,4%).

Таблиця 6

**Динаміка обсягів приватних грошових переказів із-за кордону [5]**

(за методологією шостого видання Керівництва зі складання статистики платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції)

Показники	2007	2008	2009	2009	у % до попереднього року		
					2008	2009	2010
Надходження – усього:	4 922	6 177	5 370	5 862	125,5	86,9	109,2
з них:							
- надійшло через коррахунки банків	2 818	3 275	2 832	2 959	116,2	86,5	104,5
- надійшло через міжнародні платіжні системи	1 458	2 097	1 825	2 126	143,8	87,0	116,5
- ввезено неформальними шляхами у тому числі:	646	805	805	777	124,6	88,6	109,0
1. Оплата праці (без урахування податків і витрат у країні перебування)	1 842	3 024	2 855	3 373	164,2	94,4	118,1
з них:	216	414	352	455	191,7	85,0	129,3
- грошові кошти, що ввезені неформальними шляхами	3 080	3 153	2 515	2 489	102,4	79,8	94,9
2. Приватні трансферти у тому числі:	2 292	2 140	1 643	1 560	93,4	76,8	94,9
Грошові перекази робітників, що працюють за кордоном	430	391	361	322	90,9	92,3	89,2
з них:	788	1013	872	929	128,6	86,1	106,5
- грошові кошти, що ввезені неформальними шляхами							
Інші приватні трансферти							
Довідково:	3,4	3,4	4,6	4,3	...		
обсяги грошових переказів у % до ВВП							

Більша частина грошових переказів в Україну надійшла через коррахунки банків (3,0 млрд дол. США, або 51% від загальної суми). Ще 2,1 млрд дол. США, або 36,3% переказів, було здійснено за допомогою міжнародних платіжних систем. Також за оцінками НБУ 777 млн дол. США було ввезено в Україну неформальними шляхами.

У структурі платіжного балансу 57,5% обсягу приватних грошових переказів класифікуються як оплата праці (у 2009 році – 53,2%). Обсяги таких переказів зросли на 18,1% і склали 3,4 млрд дол. США.

Обсяги другої складової надходжень – приватних трансфертів – залишилися майже на рівні попереднього року – 2,5 млрд дол. США. Частка цієї категорії в загальній сумі надходжень знизилася до 42,5% порівняно з 46,8% у 2009 році. Приватні трансферти складаються з грошових переказів робітників, що працюють за кордоном, та інших приватних трансфертів. Обсяги грошових переказів робітників, що працюють за кордоном, останні чотири роки мали тенденцію до зниження: у 2010 році обсяги цієї категорії зменшилися порівняно з 2009 роком на 5,1% і склали 1,56 млрд дол. США (у 2009 році падіння склало 23,2%). У той самий час обсяги інших приватних трансфертів зросли порівняно з 2009 роком на 6,5% і становили 929 млн дол. США (падіння обсягів цієї категорії у 2009 році склало лише 13%). Це, можливо, пов'язане не лише з наслідками кризи, а й з тим фактом, що все більше українських громадян залишаються за кордоном на постійне місце проживання.

Розподіл потоків приватних грошових переказів, що надійшли в Україну офіційними каналами (через банківську систему та з використанням міжнародних систем переказу коштів), за основними країнами наведено в табл. 7.

Таблиця 7

**Обсяги приватних грошових переказів в Україну за 2010 рік [5]**

<b>КРАЇНИ</b>	<b>Перекази, що здійснені через банківську систему (ф. №1-ПБ )</b>	<b>Перекази, що здійснені через міжнародні системи переказу коштів (ф. №405)</b>	<b>УСЬОГО</b>
РОСІЯ	314,1	1 305,0	1 619,1
СПОЛУЧЕНІ ШТАТИ	334,8	243,1	577,9
НІМЕЧЧИНА	349,1	32,6	381,7
ГРЕЦІЯ	264,2	39,1	303,3
ІТАЛІЯ	99,1	182,8	281,9
СПОЛУЧЕНЕ КОРОЛІВСТВО	186,3	67,8	254,1
КІПР	231,7	10,4	242,1
ШВЕЙЦАРІЯ	152,8	9,5	162,3
ІСПАНІЯ	27,6	118,9	146,5
КАНАДА	50,3	57,0	107,3
ОБ'ЄДНАНІ АРАБСЬКІ ЕМІРАТИ	78,9	16,2	95,1
ПОРТУГАЛІЯ	10,0	66,6	76,6
НІДЕРЛАНДИ	70,0	5,3	75,3
ІЗРАЇЛЬ	20,5	47,6	68,1
ЛАТВІЯ	62,4	2,3	64,7
ТУРЕЧЧИНА	15,7	36,7	52,4
КАЗАХСТАН	21,1	28,0	49,1
СІНГАПУР	47,5	0,9	48,4
ФРАНЦІЯ	32,8	14,4	47,2
НОРВЕГІЯ	43,0	3,5	46,5
ГОНКОНГ	40,7	0,7	41,4
КИТАЙ	11,7	28,6	40,3
БЕЛЬГІЯ	36,0	4,2	40,2
ДАНІЯ	32,7	2,4	35,1
АВСТРІЯ	26,6	4,0	30,6
ПАНАМА	28,0	0,3	28,3
МОНАКО	27,6	0,0	27,6
ЧЕСЬКА РЕСПУБЛІКА	5,4	22,1	27,5
ПОЛЬЩА	10,9	15,2	26,1
АВСТРАЛІЯ	12,8	11,4	24,2

Дані, що наведені в таблиці, розраховані на підставі банківської звітності про фінансові операції з нерезидентами України та про перекази, що здійснені з використанням міжнародних систем переказу коштів, і не враховують обсяги коштів, що надійшли в Україну нелегальними каналами та з використанням систем переказу коштів, створених резидентами України.

У середньому дві третини обсягів грошових переказів надходить в Україну з країн далекого зарубіжжя, третина – з країн СНД. При цьому Росія залишається однією з головних країн використання трудових ресурсів України, а також найбільшим донором грошових потоків в Україну. Так, у 2010 році з Росії надійшло 1,6 млрд дол. США, що на 29% більше, ніж за 2009 рік. Це одні з найвищих темпів зростання в тому році.

Слід відзначити, що у 2009 році найбільше скоротилися грошові перекази саме з Росії – на 31,6% за даними банківської звітності. Це було зумовлено значним падінням економічної активності в цій країні та достатньо низькими затратами на повернення до України. Але повернення до економічного зростання та знову ж таки низькі транспортні затрати сприяли відновленню грошових переказів з Росії вже у 2010 році майже до докризового рівня.

Друге місце посідають Сполучені Штати (11,4% від загальної суми переказів), далі йдуть країни Євросоюзу (Німеччина, Греція, Італія, Сполучене Королівство, Кіпр). Обсяги переказів із цих країн (крім Сполученого Королівства) у 2010 році збільшилися порівняно з попереднім роком.

У 2010 році не відбулося відновлення надходжень з Іспанії та Португалії – традиційно популярних серед українських заробітчанин країн, а навіть продовжувалося скорочення обсягів (відповідно на 29 і 22%). Це може бути пояснено як ступенем враження економік цих країн унаслідок кризи (через проблеми в державних фінансах), так і високими затратами на повернення українців у ці країни або, що також можливо, у зв'язку з поступовою зміною статусу громадян України за кордоном.

**Висновки.** З метою складання достовірної статистики грошових переказів у більшості країн основним інформаційним джерелом є система поопераційного обліку (ITRS – International Transaction Reporting System).

Одним із найважливіших каналів переказу грошей є також міжнародні платіжні системи. Причому можливо акумулювати такі дані безпосередньо від платіжних систем або отримувати їх за допомогою банківської звітності, оскільки банки виступають агентами платіжних систем. У той самий час нерідко виникають труднощі з визначенням фактичної країни контрагента через те, що клірингові розрахункові центри знаходяться в інших країнах.

У деяких країнах дані первинної звітності при складанні платіжного балансу повністю відносяться до показників поточних трансфертів, головним чином, до грошових переказів робітників. При такому підході в платіжних балансах не формується оцінка статті “оплата праці”.

У процесі адаптації нової методології необхідно акцентувати визначення резидентства відправника переказу. Відповідно до КПБ, резидентство фізичних осіб визначається згідно із центром їх переважаючого економічного інтересу та з урахуванням терміну перебування фізичної особи в новому місці проживання.

Такі додаткові фактори, як місцезнаходження членів його сім'ї, не є визначальними. Відносини “роботодавець–працівник” існують, коли укладена офіційна або неофіційна угода, відповідно до якої фізична особа працює на інституціональну одиницю – резидента іншої країни (підприємство або фізичну особу) та отримує за свою роботу оплату. Самостійно зайняті особи самі відповідають за відносини на ринку праці, можливо, володіють машинами й обладнанням, сплачують податки та відрахування на соціальні потреби. Їх діяльність спрямована на отримання очікуваного результату, а їх доходи належать до послуг.

Коригування даних банківської звітності повинно здійснюватися в основному на підставі даних, отриманих у результаті обстежень домашніх господарств, іноді – обстежень фінансових посередників. Це дозволяє конкретизувати цільову структуру грошових переказів, вилучаючи з них платежі за товари та послуги, а також інвестиції.

Важливою проблемою в процесі отримання достовірних даних є оцінка грошових переказів у формі готівкових коштів. Однак існує недостатність інформації для проведення якісної оцінки обсягів готівкових коштів, що надходять неформальними каналами.

Одним з перспективних напрямів подальшої роботи з трансформації первинних даних статей платіжного балансу, у котрих ураховуються грошові перекази, є перехід до методології МВФ, яка рекомендована “Керівництвом зі складання платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції” (КПБ) і “Керівництвом зі статистики грошових переказів”, у частині нового визначення грошових переказів і таких показників, як “приватні перекази”, “приватні трансферти” та “чиста оплата праці”.

1. Стан дотримання та захисту прав громадян України за кордоном. Спеціальна доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини. – К., 2003. – 192 с.
2. Зовнішня трудова міграція населення України / заг. ред. ; Укр. центр соц. реформ, Держ. ком. статистики України. – К., 2009. – 120 с.
3. Second EU survey on workers' remittances from the EU to third countries: Summary Report // European commission directorate general economic and financial affairs. Brussels, 02 October 2006. – 31 p. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication6420\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication6420_en.pdf).
4. Економічна теорія: політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 4-те вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2005. – 615 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
5. Національний банк України, Генеральний економічний департамент, Департамент платіжного балансу. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

**Рецензенти:**

Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**УДК 368.021: 005(075.8)**

**ББК 65.272.я7**

**Супрун А.А.**

**ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ НА ОСНОВІ  
КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ**

Криворізький економічний інститут  
Криворізького національного університету,  
кафедра фінансів,  
50000, м. Кривий Ріг,  
просп. Карла Маркса, 64,  
тел.: 0564908546,  
e-mail: [suprun-anatoliy@rambler.ru](mailto:suprun-anatoliy@rambler.ru)

**Анотація.** У статті розглянуто концепцію управління на основі ключових показників відповідно до діяльності страхових компаній. Розкриваються зміст концепції, її застосування в системі стратегічного управління страховою компанією. Розроблено ряд ключових показників, що комплексно характеризують діяльність страхової компанії, і надано їх нормативні значення.

**Ключові слова:** страхова діяльність, антикризове управління, контролінг, ключові показники, стратегічне управління.

**Annotation.** The article considers the concept of management based on key indicators of the activity of insurance companies. The content of the concept, its application in the strategic management of the insurance company. A number of key indicators that comprehensively characterize the activity of insurance companies and provided a number of normative values.

**Key words:** insurance operations, crisis management, controlling, key performance indicators, strategic management.

**Вступ.** Топ-менеджмент і власники практично будь-якої компанії намагаються розробити стратегію розвитку своєї компанії на роки вперед. Але розробка стратегії ще не гарантує її виконання. Для того, щоб поставлені плани успішно реалізовувалися, необхідна щоденна узгоджена діяльність усіх структурних підрозділів страхової компанії. Для узгодженості потрібно, щоб стратегія знаходила своє відображення в цілях і завданнях підрозділів і навіть окремих працівників компанії. Кількісне відображення стратегії компанії може бути представлено рядом ключових фінансових показників та індикаторів діяльності.

Сьогодні питанням стратегічного управління підприємствами й компаніями приділяється достатньо велика увага з боку вчених і практиків фінансової справи. Можна назвати праці таких учених, як Є.Ф.Брігхем, І.А.Бланк, М.Д.Білик, Д.Гроппеллі, Дж.Фіннерті, А.М.Поддєрьогін, В.М.Суторміна, О.О.Терещенко та інших.

Але питання застосування ключових показників як інструментів стратегічного й тактичного фінансового управління в працях учених розглядалося лише епізодично. Стосовно страхових компаній воно практично не розглядалося. Це зумовлює новизну теми дослідження нашої статті.

**Постановка завдання.** Управління на основі ключових показників є елементом стратегічного управління страховою компанією. Велика кількість страхових компаній вимірювала результат своєї діяльності лише показниками, що характеризували її місце на ринку та темпи розвитку. Відповідно до сформованих стратегій розроблялася і впроваджувалася маркетингова й фінансова політика. Недостатня увага приділялася показникам, які характеризують прибутковість, платоспроможність і фінансову надійність страхових компаній. Результати такої політики породили під час кризи й у посткризовому періоді велику кількість фінансових проблем (навіть банкрутство) ряду страхових компаній. Усе вищенаведене зумовлює необхідність дослідження проблематики формування комплексу показників, що визначатимуть досягнення страховою компанією стратегічних завдань.

Метою дослідження є визначення змісту управління на основі ключових показників і розробка їх формату для страхових компаній з урахуванням специфіки страхової діяльності.

Для досягнення мети розв'язано ряд завдань теоретичного й практичного плану:

- визначено зміст управління страховою компанією на основі ключових показників;
- на базі проведених досліджень специфіки страхової діяльності розроблено формат ключових показників страхової компанії, що комплексно характеризують її операційну, інвестиційну й фінансову діяльність;
- за результатами дослідження ситуації в економіці, на фінансовому ринку й у його страховому сегменті представлено ряд нормативів для розроблених показників.

**Результати.** Підтримка конкурентоздатності та розвитку підприємства в сучасних умовах конкурентної боротьби й динамічної зміни ринкового середовища спонукає суб'єктів господарювання до пошуку ефективних інструментів оптимізації їх господарської діяльності та вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень. У зв'язку із цим, зростає потреба у використанні сучасних обліково-аналітичних інструментів стратегічного менеджменту й управлінського обліку як засобів забезпечення відповідності діяльності підприємства його стратегічним цілям та ринковій стратегії розвитку.

Зважаючи на цілі, що висувуються стратегією розвитку підприємства, актуальним завданням для управління підприємством є створення системи обліку, яка адекватна моделі управління. Питання відповідності системи обліку загальній системі управління

набуло особливо дискусійного характеру протягом останніх років у наукових дослідженнях як провідних вітчизняних, так і закордонних учених [1].

Так народилася ідея поєднання фінансових і нефінансових показників. Перший відомий опис методу системи збалансованих ключових показників діяльності підприємства належить Роберту Каплану й Девіду Нортону, який був опублікований у журналі *Harvard Business Review* у 1992 році. Запропонована ними система показників мала назву “Модель стратегічних карт підприємства”. Окрім моделі, яку запропонували Роберт Каплан і Девід Нортон, нині в науковій літературі можна знайти ще багато подібних моделей (наприклад, модель стратегічних карт Л.Мейселя, піраміда діяльності фірми К.Мак-Найра, Р.Лінча та К.Кросса, модель EP2M К.Адамса й П.Роберта та інші). Ці моделі мають різний вигляд, містять у собі різні системи показників, але вони об’єднані однією метою – призначені для оцінки ефективності діяльності підприємства у взаємозв’язку з його загальною стратегією [2].

У рамках методу була сформована так звана система ключових показників ефективності діяльності (Key Performance Indicators – KPI), яка складається з набору показників, що відображають ефективність діяльності компанії, її підрозділів, а також окремих співпрацівників, які несуть відповідальність за їх виконання. Як правило, систему KPI пов’язують із системою мотивації, у якій рівень матеріальної відповідальності керівників підрозділів та співробітників визначається на основі досягнутих ними показників.

Упровадження в діяльність страхової компанії системи ключових показників ефективності діяльності дозволяє розв’язати такі завдання:

- створити розуміння стратегічних цілей компанії в менеджменту та співпрацівників;
- забезпечити комунікацію підрозділів компанії та побудову зрозумілої схеми стратегічного управління;
- ув’язати цілі окремих підрозділів та співробітників із цілями компанії;
- установити взаємозв’язок між довгостроковими стратегічними цілями компанії та короткотерміновими завданнями окремих підрозділів і співпрацівників;
- установити цільові орієнтири й об’єктивну оцінку ефективності діяльності та вкладу в досягнення стратегічних цілей окремих підрозділів і працівників;
- розробити систему мотивації на основі об’єктивного інструмента оцінки, що дозволить відштовхуватися тільки від тих факторів, на досягнення яких може впливати окремий підрозділ або співпрацівник;
- провести факторний аналіз результатів діяльності компанії в розрізі результатів окремих підрозділів і співпрацівників;
- попереджувати та швидко реагувати на виникнення кризових явищ у діяльності страхових компаній.

На думку розробників моделей стратегічних карт та багатьох експертів, у склад системи ключових показників обов’язково повинні бути включені показники, які доповнюють інформацію з фінансових звітів і знижують ризик прийняття рішень.

Вдало складені системи показників характеризують одночасно кінцеві показники (наприклад, прибуток) та основні фактори діяльності. Це поглиблює поняття економічного контролю, яке виходить за межі тільки поточного контролю вартісних показників. Сучасне підприємство – це більше, ніж сума грошей, інвестованих у бізнес, тому важливого значення набуває управління інтелектуальним потенціалом, політикою фірми на ринку, набутими знаннями тощо.

Часто між групами фінансових та нефінансових показників важко провести межу, оскільки між ними існує причинно-наслідковий зв’язок. Тому системи збалансованих показників здатні виявити відповідність між теоретичними припущеннями про зв’язок



різних показників і реальним характером цього зв'язку. Роберт Каплан, Девід Нортон показали, що модель стратегічних карт і ключових показників дає можливість одночасно контролювати реалізацію цілей у всіх основних аспектах діяльності фірми; її перевага полягає в тому, що вона дозволяє визначити вирішальні для досягнення успіху напрями діяльності [3].

Методологія управління на основі ключових показників ефективності має містити:

- етапи впровадження в діяльність компанії системи ключових показників діяльності;
- створення в компанії нормативно-методологічної бази системи ключових показників.

Для ефективного впровадження в діяльність компанії системи управління на основі ключових показників потрібно мати налагоджене управління інформаційними ресурсами. Необхідним є отримання інформації за такими напрямками (табл. 1).

Таблиця 1

**Інформаційне забезпечення впровадження в діяльність страхової компанії системи управління на основі ключових показників**

<b>Основна інформація</b>	<b>Додаткова інформація</b>
Галузеві документи, необхідні для розуміння страхового та інвестиційного бізнесу компанії	Перелік окремих підрозділів компанії та їх функції
Організаційна структура компанії	Регламентні документи та наказ про облікову політику компанії
Список відповідальних осіб за центрами відповідальності та розроблена на основі організаційної фінансова структура компанії	Документи про систему мотивації персоналу компанії
Пропозиції від компанії з організації та складу робіт, що плануються виконати в наступних періодах	Документи, що описують методологію й рівень автоматизації процесів управління та складання управлінської звітності

Ряд авторів [5; 6] пропонує розглядати управління на основі ключових показників як елемент системи контролінгу. В умовах загострення конкурентної боротьби та розвитку негативних проявів світової фінансової кризи зростає інтерес до практичного застосування контролінгу в управлінні підприємствами різних сфер національної економіки, у тому числі страхових компаній. За результатами попередніх наукових досліджень встановлено, що в сучасному розумінні контролінг являє собою управлінську технологію, яка забезпечує досягнення місії та стратегічних цілей підприємства, охоплює всі напрями діяльності, бізнес-процеси та бізнес-об'єкти, дозволяє здійснювати ефективне управління суб'єктом підприємництва не тільки в реальному режимі часу, а і його майбутній діяльності, а також сприяє розвитку комунікацій на підприємстві, завдяки створенню відповідної системи інформаційного забезпечення, сервісній підтримці реалізації всіх управлінських функцій, вивченню та розповсюдженню позитивного досвіду управління, дослідженню і синтезу передових теоретичних наукових напрацювань у сфері менеджменту, маркетингу, економіки, фінансів, аналізу, логістики, інвестицій, інновацій та інше, постійному моніторингу ключових показників діяльності підприємства, яка здатна до адаптування, саморозвитку та самовдосконалення, що забезпечується прямим підпорядкуванням служби контролінгу вищому менеджменту підприємства та незалежністю від керівників нижчих рівнів.

Головним елементом механізму контролінгу в управлінні страховими компаніями є система ключових показників діяльності. Значення цього елемента полягає в тому, що він певним чином впливає на функціонування всіх інших елементів механізму контро-

лінгу, його функцій, а також на порядок реалізації функцій правління страховою компанією.

Незважаючи на високу важливість системи ключових показників діяльності контролінгу в управлінні страховими компаніями, зазначене питання залишається малодослідженим, що створює певні теоретичні неузгодженості та проблеми практичного застосування принципів контролінгу.

У досліджених наукових працях практично відсутній системний підхід до вивчення проблем створення системи ключових показників як інструмента контролінгу в управлінні суб'єктами господарювання, зокрема, страховими компаніями.

На підставі аналізу сучасних наукових підходів можливо сформулювати таке визначення терміна “ключові показники в системі контролінгу” – це абсолютні та відносні величини, що дозволяють у кількісному вигляді зобразити стан соціально-економічної системи суб'єкта страхового підприємництва, які є основою для реалізації всіх управлінських функцій: стратегічного, тактичного та оперативного планування, організування, мотивування, попереднього, поточного та наступного аналізу й контролю фінансово-господарської діяльності торговельної мережі, а також основою для реалізації всіх функцій контролінгу.

Використання в ході контролінгу в управлінні страховими компаніями окремих показників не дає можливості службі контролінгу відтворити повну й об'єктивну картину, що склалася або сформується в майбутньому в зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкта страхового підприємництва, може привести до викривлення висновків і внутрішньої контролінгової звітності, унаслідок їх обмеженої інформативності. Тільки використання службою контролінгу всієї сукупності релевантної інформації забезпечить дотримання принципів контролінгу в управлінні страховиком, а отже, забезпечить максимальну ефективність його функціонування. Таким чином, з метою забезпечення формування контролінгу в управлінні страховими компаніями, у тому числі й для їх менеджменту, повної, об'єктивної та релевантної інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища, слід використовувати не окремі показники, а їх науково обґрунтовані системи. Тобто ключові показники, які відображають досягнення стратегічних цілей управління, повинні бути взаємопов'язані між собою.

На основі вивчення теоретичних матеріалів, проведення фінансового аналізу окремих страхових компаній і ситуації на страховому ринку в цілому автором було розроблено систему ключових показників для оцінки реалізації стратегічних цілей компанії і попередження виникнення в неї фінансово-економічних криз.

Для того щоб досягнути поставлених перед керівництвом цілей, необхідно їх чітко сформулювати й описати. Результат, якого хоче домогтися компанія, має бути не тільки формалізованим, але й таким, що вимірюється. Для вимірювання й оцінки результатів діяльності компанії потрібно розробити перелік головних індикаторів досягнення стратегічних цілей. Окрім того, для досягнення стратегічної мети в часовому проміжку 5 і більше років слід деталізувати й розписати проміжні результати за роками.

Розробка ключових показників діяльності включає в себе декілька етапів.

1. Визначення бачення розвитку компанії на проміжок часу від 3 до 5 років (стратегічні цілі).
2. Визначення показників, за якими можна виміряти прогрес компанії в досягненні цілей.
3. Складання проміжних цілей за даними показниками.
4. Призначення співробітника, який буде розраховувати дані показники.
5. Ранжування цілей за пріоритетами.
6. Визначення періодичності розрахунків показників.

7. Формування і доведення показників до підрозділів.

8. Вимір результатів першого місяця (періоду) за сформованими показниками та порівняння їх із цілями.

Значення ключових показників діяльності потрібно розробляти на основі стратегічного плану у взаємозв'язку з операційними, інвестиційними та фінансовими бюджетами.

Цілі, які компанія ставить перед собою, мають бути не тільки чіткими й обгрунтованими, але й збалансованими.

Критерієм успішності процесу буде узгодження стратегічних й оперативних планів. Для визначення критеріїв успішності функціонування бюджетного процесу необхідно:

- виділити вирішальні чинники успіху;
- для кожного фактора визначити ключові показники;
- сформувати для кожного цільового параметра статтю бюджету для підрахунку КРІ.

Ключові показники мають розроблятися за рівнями. Перший рівень ефективності управління поданий у табл. 2.

Таблиця 2

**Показники ефективності управління страховою компанією**

Цілі управління	Показники ефективності першого рівня	КРІ поточний	КРІ через три роки	Відповідальна особа
Частка ринку	Частка ринку	%	%	Прізвище
	Темпи зростання ринку	%	%	Прізвище
	Щорічний обсяг реалізації страхових послуг	тис. грн	тис. грн	Прізвище
	Частка нових послуг	%	%	Прізвище
Ріст фінансового результату	Рентабельність власного капіталу	11%	12,0%	Прізвище
	Рентабельність активів	6%	9,0%	Прізвище
	Витрати на капітал (WACC)	19%	10,0%	Прізвище
	Вільний грошовий потік, тис. грн	тис. грн	тис. грн	Прізвище
Ефективність персоналу	Обсяг реалізації страхових послуг на одного співробітника, тис. грн	тис. грн	тис. грн	Прізвище

На основі ключових показників ефективності розробляються заходи з мотивації персоналу. Разом зі зростанням масштабу бізнесу ускладнюється управління ним. Усе більший обсяг завдань, які необхідно вирішити топ-менеджерам компанії, потребує зосередження на найбільш важливих питаннях розвитку й управління бізнесом. У цьому разі дуже важливо побудувати децентралізовану систему управління ком-

панією – управління за цілями. Управління за цілями неможливо собі уявити без правильно побудованої системи мотивації персоналу. Причому сама модель оплати праці в компанії має бути орієнтована на досягнення стратегічних цілей і задач компанії.

У рамках корпоративної стратегії виявляються ключові фактори успіху для кожного структурного підрозділу при формуванні сукупної вартості компанії. При управлінні за цілями на основі ключових показників у системі оплати праці елементами управління і контролю виступають:

- система управління і контролю за результатами діяльності компанії;
- система управління ефективністю діяльності персоналу компанії – максимізація рівня віддачі співробітників.

Однак самі лише зміни ефективності роботи співпрацівників ні до чого не приведуть, якщо результати цих вимірів напряду не пов'язані із системою мотивації. Висока результативність досягається шляхом розподілу цілей і пріоритетів компанії, ясному розподілові повноважень і відповідальності.

Зміна результатів й оцінка діяльності компанії – важливий елемент управління ефективністю компанії. Створення системи управління здійснюється за допомогою трьох основних елементів:

- набору ключових показників ефективності діяльності – KPI;
- механізму визначення цільових значень KPI;
- процесу управління, що включає в себе постановку завдань, планування та оцінку діяльності.

Ключовими показниками ефективності діяльності (KPI) є набір з обмеженого числа показників, який дозволяє відслідковувати найбільш важливу інформацію для управління бізнесом.

При визначенні показників необхідно дотримуватися ряду важливих принципів:

- планування від можливого, а не від досягнутого;
- наявності механізмів підвищення показників.

Однією з переваг визначення ключових показників діяльності компанії є вимога вибору досягнення цілей компанії з декількох альтернатив. Система показників – це інструмент переводу стратегії в конкретні дії. Вибір показників діяльності, який не веде до досягнення стратегії, може призвести до негативних наслідків. Усі показники повинні мати якісну оцінку, бути чітко визначені й формалізовані.

Вивчення специфіки діяльності страхової компанії дозволяє внести до складу ключових показників на рівні компанії такі, як: річна сума надходження страхових премій; середній рівень рентабельності страхової діяльності; рентабельність власного капіталу; рентабельність активів; оборотність активів; рівень покриття страхових резервів; показник автономії; коефіцієнт абсолютної ліквідності; відрахування на навчання персоналу; швидкість надходження коштів від філій і агентів до компанії, швидкість здійснення страхових виплат; відношення отриманих страхових премій до кількості працюючих у компанії. Ключові показники мають відображатися в спеціальних управлінських картах на кожен наступний рік. Після закінчення кожного поточного року планові ключові показники порівнюються з фактичними з поясненням усіх відхилень.

Більш детально фінансову складову ринкової стратегії на основі ключової системи показників для типової страхової компанії, яка займається страхуванням іншим, ніж страхування життя, подано в табл. 3.

Таблиця 3

**Напрями реалізації фінансової складової бізнес-стратегії  
для типової страхової компанії\***

<b>Напрямок</b>	<b>Характеристика</b>
Цілі	Досягти довгострокової фінансової стійкості, що забезпечуватиметься: - високою часткою самофінансування; - прискореним обертанням активів відносно страхових премій; - значною часткою високоліквідних активів; - перевищенням обсягу інвестицій над сумою страхових резервів; - показниками рентабельності, вищими за середні по галузі
Показники	Коефіцієнт автономії – не менший за 0,3. Питома вага поточних зобов'язань у фінансуванні – не більша за 15%. Рентабельність активів – не менша за 18%
Завдання	Досягати максимально можливого розміру чистого прибутку й реінвестувати його в страхову компанію, зважаючи на проблеми з капіталізацією, які притаманні всім вітчизняним страховикам. Налагодити моніторинг рентабельності інвестиційної діяльності (це найбільш проблемна ланка у формуванні фінансових результатів вітчизняних страховиків). Забезпечувати постійний контроль за рівнем витрат на ведення справи. Планувати емісію цінних паперів у разі потреби нарощення присутності компанії на ринку
Ініціативи	Досягти максимально можливого ефекту за основною діяльністю шляхом упровадження комплексного обслуговування клієнтів, надання супутніх страхових послуг, упровадження нових видів страхування. Переглянути інвестиційну політику страхової компанії, урахувавши появу нових фінансових інституцій (спільні інвестиційні фонди, компанії з управління активами тощо). Упровадити в діяльність страхової компанії сучасні методи вдосконалення управління внутрішніми бізнес-процесами

\* Джерело [1].

Групування ключових показників для типової страхової компанії, що займається страхуванням іншим, ніж страхування життя, подане в табл. 4.

Таблиця 4

**Групування ключових показників для типової  
страхової компанії за напрямами**

<b>Показник</b>	<b>Напрямок</b>	<b>Зміст, характеристика показника</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Річна сума надходження страхових премій	Фінанси	Базовий показник, що характеризує ділову активність компанії і є первинним щодо всіх інших фінансових показників
Середній рівень рентабельності продаж		Характеризує ефективність страхової діяльності та якість актуарних розрахунків
Рентабельність власного капіталу		Указує на ефективність вкладення до компанії коштів інвесторів
Рентабельність активів		Характеризує ефективність використання сукупного капіталу страхової компанії

1	2	3
Оборотність активів		Визначає ефективність компанії через функцію швидкості повернення авансованого до неї капіталу
Показник автономії		Визначає фінансову стійкість страховика, його незалежність від зовнішніх кредиторів
Коефіцієнт абсолютної ліквідності		Характеризує поточну платоспроможність, здатність страхової компанії швидко розраховуватися зі своїми клієнтами
Відрахування на навчання персоналу	Навчання	Визначає фінансові можливості компанії щодо навчання та підвищення кваліфікації персоналу
Швидкість надходження коштів від філій і агентів до компанії	Внутрішні бізнес- процеси	Визначає можливості компанії щодо швидкості збору грошових коштів
Відношення отриманих страхових премій до кількості працюючих у компанії		Визначає ефективність діяльності персоналу страхової компанії
Швидкість здійснення страхових виплат	Клієнти	Найбільш важливий показник – задоволення інтересів клієнтів

Між указаними показниками є певні взаємозв'язки. Наприклад, показник відрахування коштів на навчання персоналу тісно пов'язаний з показником надходження страхових премій і може зростати лише у випадку зростання обсягу отримуваних страховою компанією премій.

**Висновки.** Управління на основі ключових показників може виступати потужним інструментом контролю за реалізацією стратегії страхової компанії і використовуватися в комплексі з іншими управлінськими системами, такими як:

- оцінка платоспроможності страхової компанії на основі оцінки ризиків її діяльності;
- система управління на основі збалансованих показників;
- система раннього попередження кризових явищ.

На основі відхилення фактичних ключових показників від запланованих, суттєвості таких відхилень можна робити висновки про реалізацію поставлених стратегічних завдань, ефективність діяльності компанії в цілому або окремих її підрозділів, діагностувати ознаки виникнення кризових явищ у компанії.

Перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі:

- розробка ключових показників, які характеризують ризик діяльності страховика за напрямками;
- формування ряду ключових показників для використання їх при проведенні стрес-тестів діяльності страхових компаній;
- визначення методів об'єднання, виходячи з ключових показників фінансових і нефінансових характеристик страхової компанії.

1. Супрун А. А. Впровадження в діяльність українських страхових компаній управління на основі збалансованої системи показників як захід підвищення їх конкурентоспроможності / А. А. Супрун // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. пр. – Вип. 237: у 6 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Т. V. – С. 1293–1305.
2. Едвардес У. Ключові фінансові інструменти / Уоррен Едвардес ; пер. з англ. – К. : Всесвіто, Наукова думка, 2003. – 255 с. – (Серія “Усе про менеджмент”).
3. Каплан Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005. – 416 с. : ил.
4. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. / О. М. Скібіцький. – К. : Центр учбової л-ри, 2009. – 568 с.
5. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.

**Рецензенти:**

Садовенко М.М. – кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету,

Шайкан А.В. – доктор економічних наук, професор Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету.

**УДК 368.021: 005(075.8)**

**ББК 65.272.я8**

*Супрун Н.В.*

**ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

Криворізький економічний інститут  
Криворізького національного університету,  
кафедра фінансів,  
50000, м. Кривий Ріг,  
просп. Карла Маркса, 64,  
тел.: 0564908546,  
e-mail: natalia-suprun@mail.ru

**Анотація.** У статті розкривається зміст поняття “достатність капіталу” щодо діяльності страхових компаній. Визначено роль власного капіталу в забезпеченні захисної функції в діяльності страхових компаній. Розглянуто ряд методик стосовно визначення розміру власного капіталу, достатнього для покриття ризиків діяльності страховика. Оцінено банківський досвід у зазначеній сфері та можливості його застосування в страховій діяльності. Розглянуто основні методи визначення достатності капіталу страховиків. Оцінено перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.

**Ключові слова:** страховий бізнес, власний капітал, достатність капіталу, капіталізація, коефіцієнт ризику.

**Annotation.** The article deals with the concept of “capital adequacy” concerning the activities of insurance companies. Defined the role of equity in the provision of protective function in the activities of insurance companies. A number of techniques on the definition of equity capital sufficient to cover the risks of the insurer. Rated banking experience in the field, and its application in insurance activities. Considered the basic methods for determining the capital adequacy of insurers. Identified the prospects for further research in this area.

**Key words:** insurance business, net worth, capital adequacy, capitalization, risk ratio.

**Вступ.** Фінансово-економічна криза поставила перед страховим сектором багато питань, серед яких найбільш дискусійним є питання щодо достатності капіталу. Його можна сформулювати таким чином: “Яким має бути розмір власного капіталу, щоб ком-

панія була визнана фінансово надійною страховальниками, іншими кредиторами, державними органами нагляду?” Одностайної відповіді на це питання поки що не існує.

Дослідження у сфері власного капіталу, його ролі в забезпеченні фінансової стійкості страхових компаній проводили багато вчених, серед яких можна виділити: В.Д.Базилевича, О.О.Гаманкову, О.М.Залетова, О.В.Мурашко, С.С.Осадця, але до сьогодні узагальнюючого результату не сформовано, оскільки немає діючих нормативів, затверджених на державному рівні. Триває дискусія стосовно методики визначення достатності капіталу страхових компаній. Тема набирає особливої актуальності, оскільки багато вчених і практиків допускають повторення кризових явищ у страховому секторі у зв'язку з глобальною фінансовою нестабільністю.

**Постановка завдання.** Метою дослідження статті є розгляд існуючих підходів до визначення достатності капіталу страхових компаній та оцінка найбільш сприятливого варіанта для застосування в умовах вітчизняного страхового ринку.

Ураховуючи поставлену мету, у статті розв'язані такі завдання:

- визначено зміст поняття “достатність капіталу” у фінансовій діяльності страхових компаній;
- оцінено підходи до визначення достатності капіталу в банківській сфері;
- розглянуто методику оцінки достатності капіталу, що використовується відомою страховою групою Allianz Group та рейтинговим агентством Standard&Poor's;
- запропонована авторська концепція оцінки достатності капіталу страхових компаній.

**Результати.** Страховий бізнес – це бізнес великих фінансових структур, оскільки і населення, і підприємницький сектор не схильні довіряти захист своїх майнових інтересів компаніям з невеликими фінансовими активами. Нині ні в кого не викликає сумнівів, що в нестабільних ринкових умовах отримати переваги й виграти в конкурентній боротьбі зможуть лише страхові компанії, що мають найбільшу ринкову капіталізацію. Такі компанії краще переносять моменти фінансової нестабільності й мають кращі умови для розвитку (наприклад, за українським страховим законодавством можуть брати на власне утримання більші розміри страхових сум).

Процес укрупнення компаній і перерозподілу ринку на користь великих мережових компаній, безумовно, триватиме. Зі зростанням конкуренції на ринку дрібним компаніям буде все складніше пропонувати настільки ж якісні продукти та такий самий широкий набір послуг, як компаніям зі значними розмірами активів, капіталу та резервів.

Капіталізація вітчизняних страхових компаній зростає, починаючи з 2001 року, і цей процес не зупинився навіть після початку фінансової кризи. Формальним поштовхом до активізації процесів капіталізації стала необхідність здійснення нарощення статутних капіталів компаніями, що здійснюють страхування життя, до 1,5 млн євро, і компаній, що здійснюють ризикове страхування, до 1 млн євро. Процеси нарощення капіталізації у 2004–2005 роках збіглися в часі з активною роботою Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг щодо боротьби з фінансовими схемами, які здійснювалися під видом страхової і перестрахової діяльності.

Нині не можна вважати, що процеси капіталізації ринку вже досягли свого найвищого рівня. Більшість фактів указує на те, що ринок лише почав капіталізуватися і в цьому питанні між компаніями тільки розпочалася фінансова конкуренція. Процес може бути лише частково призупинений (на час фінансової кризи). Окрім цього, в умовах фінансової кризи слід очікувати активізації процесів злиття і поглинання, і саме ці процеси сприятимуть підвищенню капіталізації страховиків, які залишаться на ринку.

Досвід показав, що в ринкових умовах невеликим і середнім страховим компаніям важко знайти правильне рішення щодо їхнього подальшого розвитку внаслідок вимог законодавства постійно збільшувати розмір статутного фонду та тенденцій страхового



ринку до появи значних ризиків у страхуванні. Адже невелика страхова компанія може взяти на власне утримання тільки 0,01–5% відповідальності.

Аспект розвитку в процесі управління власним капіталом відіграє важливу роль, але нині на перше місце виходить ризикова функція власного капіталу, яка виражається через його достатній рівень. У спеціальній термінології ця функція реалізується через достатність капіталу.

Таким чином, достатність капіталу можна визначити як таку суму власного капіталу, яка б покривала фінансовими ресурсами ризики діяльності страховика та захищала його клієнтів у разі виникнення різних форс-мажорних обставин.

З метою дослідження власний капітал страхової компанії варто розділити на капітал першого та другого рівня, як це робиться в банківській системі. За відсутності офіційної градації можна пропонувати власну (табл. 1).

Таблиця 1

**Градація власного капіталу страхової компанії**

Капітал	Стаття	Зміст статті
Першого рівня	Власний капітал за мінусом нематеріальних активів	Відображає частку фінансових ресурсів, сформованих за участю власників. Виступає певною гарантією для забезпечення виконання компанією своїх зобов'язань у разі нестачі коштів страхових резервів
Другого рівня	Страхові резерви та інший позиковий капітал	Відображає зобов'язання страховика перед страхувальниками та іншими кредиторами

Така градація відповідає принципам, закладеним у Базельській угоді щодо управління капіталом банківських установ. У Базельській угоді, що регулює адекватність капіталу банківських установ, передбачено вираховування зі статей капіталу:

- з капіталу першого рівня – вираховується вартість нематеріальних активів;
- із сукупного капіталу (сума капіталу першого й другого рівнів) вираховуються інвестиції в дочірні компанії для попередження подвійного обліку одних і тих самих капітальних ресурсів [1, с.679].

Такі ж принципи можуть застосовуватися і стосовно регулювання капіталу страхових компаній.

Відповідно до Базельської угоди, узагальнюючим показником достатності капіталу є розмір капіталу з урахуванням ризику (capital to risk ratio), який визначається як відношення капіталу банку до величини активів, зважених за ступенем ризику.

Процедура зважування активів за ризиком полягає в множенні балансової вартості активу на відповідний коефіцієнт ризику й складанні отриманих добутоків. Угодою була встановлена шкала коефіцієнтів ризику [1, с.680–681], яку можна подати у вигляді таблиці (табл. 2).

Звісно, такий підхід не може бути автоматично перенесений на страхову сферу України, оскільки:

- страхові компанії в переважній більшості не можуть виконувати банківські операції;
- фондовий ринок України не розвинений і на ньому мало обертається високоліквідних цінних паперів інших держав;
- в Україні дуже мало емітовано цінних паперів місцевих органів влади.

**Коефіцієнти ризику активів для банківських установ відповідно до Базельської угоди**

Види активів, коефіцієнт	Склад активів
0% – безризикові активи	Каса, державні боргові зобов'язання країн і центральних банків, зобов'язання забезпечення державними цінними паперами
10% – активи з низьким ризиком	Зобов'язання органів місцевої влади
20% – активи з низьким ризиком	Боргові зобов'язання міжнародних банків розвитку та зобов'язання, гарантовані або забезпечені цінними паперами цих установ, грошові кошти в дорозі
50% – активи з низьким ризиком	Кредити, повністю забезпечені заставою житлової нерухомості
100% – активи з абсолютним ризиком	Боргові зобов'язання підприємств, нерухомість та інші інвестиції (включаючи неконсолідовану участь у статутному капіталі інших підприємств); участь у капіталі банків, інші активи

Розміщення коштів вітчизняними страховими компаніями станом на 30.06.2011 року має такий вигляд (рис. 1).

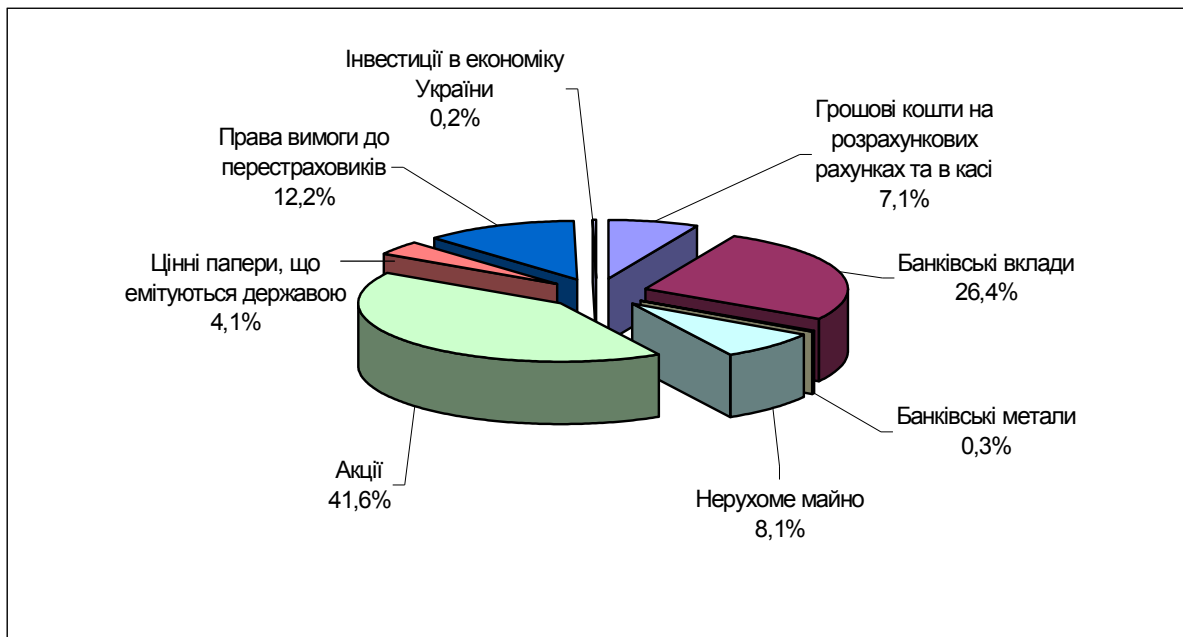


Рис. 1. Структура активів страхових компаній України станом на 30.06.2011 р. [2]

Головним недоліком у розміщенні коштів страховими компаніями є дуже висока питома вага акцій. Вкладення коштів в акції були надзвичайно вигідними в докризовому періоді, коли страхові компанії активно скуповували ці цінні папери й отримували дохід від постійного приросту їх вартості. Але у 2008 році ринок акцій обвалився. Стагнаційні процеси тривали увесь 2009 рік. Нині ситуація поступово відновлюється, але не за всіма цінними паперами, оскільки велика кількість є неліквідними.

Виходячи з наведеного вище, можна пропонувати таку шкалу оцінки ризиків активів для вітчизняних страхових компаній (табл. 3).

Таблиця 3

**Коефіцієнти ризику активів для вітчизняних страхових компаній**

<b>Види активів, коефіцієнт</b>	<b>Склад активів</b>
0% – безризикові активи	Каса, грошові кошти на поточних і депозитних рахунках, державні боргові зобов'язання країн і центральних банків, зобов'язання забезпечення державними цінними паперами
10% – активи з низьким ризиком	Грошові кошти на депозитних рахунках з терміном утримання більше одного року, зобов'язання органів місцевої влади
20% – активи з низьким ризиком	Вітчизняні й іноземні цінні папери корпорацій, що мають найвищий рівень фінансової надійності
50% – активи з низьким ризиком	Інвестиційна нерухомість
100% – активи з абсолютним ризиком	Боргові зобов'язання підприємств, нерухомість та інші інвестиції (включаючи неконсолідовану участь у статутному капіталі інших підприємств); участь у капіталі банків, інші активи

Методика розрахунку мінімального нормативу достатності капіталу може бути представлена за допомогою таблиці (табл. 4).

Таблиця 4

**Методика розрахунку достатності капіталу**

<b>Фінансовий актив</b>	<b>Сума</b>	<b>Коефіцієнт ризику</b>	<b>Вартість активу з урахуванням ризику</b>
Каса, грошові кошти на поточних і депозитних рахунках, державні боргові зобов'язання країн і центральних банків, зобов'язання забезпечення державними цінними паперами	$X_1$	0% – безризикові активи	$Y_1 = X_1 * 0$
Грошові кошти на депозитних рахунках з терміном утримання більше одного року. Зобов'язання органів місцевої влади	$X_2$	10% – активи з низьким ризиком	$Y_2 = X_2 * 0,1$
Вітчизняні й іноземні цінні папери корпорацій, що мають найвищий рівень фінансової надійності	$X_3$	20% – активи з низьким ризиком	$Y_3 = X_3 * 0,2$
Інвестиційна нерухомість	$X_4$	50% – активи з низьким ризиком	$Y_4 = X_4 * 0,5$
Боргові зобов'язання підприємств, нерухомість та інші інвестиції (включаючи неконсолідовану участь у статутному капіталі інших підприємств); участь у капіталі банків, інші активи	$X_5$	100% – активи з абсолютним ризиком	$Y_5 = X_5 * 1,0$
Усього активів	$\Sigma X_1 X_5$	x	X
Усього активів, зважених за ризиком	x	x	$\Sigma Y_1 \dots Y_5$
Мінімальний норматив достатності капіталу ( $K_{min}$ )	x	x	$K_{min} = \Sigma Y_1 \dots Y_5 * 0,04$

Головним недоліком указанного підходу до оцінки достатності капіталу визначають крайню спрощеність і низьку чутливість до реальних градацій ринку встановлених коефіцієнтів (0, 10, 20, 50, 100) [3].

Існують підходи до оцінки достатності капіталу, побудовані на різних статистичних і математичних моделях. В основу таких моделей також покладається захисна функція власного капіталу. Розглянемо одну з таких моделей.

Велика кількість кризових ситуацій у страхових компаніях виникає через неадекватність страхових тарифів. Занижені страхові тарифи призводять до недорезервування коштів і, як наслідок, до неможливості вчасно й у повному обсязі здійснювати страхові виплати.

Говорячи про те, що адекватність страхових тарифів необхідно розглядати разом з величиною коштів, що виступають гарантією виконання зобов'язань страховою компанією, розуміють адекватність збільшення нетто-тарифів за ризик, який приймається на страхування. При цьому резерв нетто-премій формує страхові резерви, а ризикова надбавка збільшує величину власного капіталу. Якщо ж менеджмент вважає, що сформовані вільні резерви за рахунок ризикової надбавки є достатніми, то може бути прийняте рішення про відмову від ризикової надбавки й зменшення розміру страхових тарифів (при розвиненому страховому ринку зниження тарифів є дієвим способом конкурентної боротьби).

Демпінгові тарифи в цьому випадку можуть бути адекватні рівню ризику, що приймається, якщо він покривається за рахунок інших засобів.

Окрім величини тарифу, на достатність капіталу страхової компанії обов'язково впливає структура страхового портфеля, рівень його збалансованості.

Останні погляди вчених й експертів ринку вказують на те, що достатність капіталу має бути пов'язана безпосередньо з ризиками діяльності страховика. Це є основним постулатом оцінки платоспроможності страхових компаній у країнах ЄС, що відображено в новій системі оцінки Solvency 2, яка має замінити собою систему Solvency 1 і вступити в дію в жовтні 2012 року.

Уже тепер на основі такого підходу визначають достатність капіталу деякі страхові компанії, групи, рейтингові агенції.

Розглянемо модель оцінки достатності капіталу страхової компанії Allianz, яка використовує модель відомого рейтингового агентства Standard&Poore's [4]. Зміст використовуваної моделі можна представити таким чином: для всіх ризиків, що піддаються кількісній оцінці, розрахунок необхідного капіталу визначає потрібний резерв на випадок несприятливих подій. При цьому застосовується сценарний підхід (найбільш імовірний сценарій, оптимістичний і песимістичний сценарії).

Багато в чому оцінка достатності капіталу на основі ризику залежить від того, що саме менеджмент компанії розуміє під цим поняттям. Так, в Allianz Group поняття "ризик" визначається через вартість компанії. Під ризиком розуміють раптову, негативну зміну оціночної вартості Allianz або економічного стану її акціонерів чи страхувальників (якщо таке погіршення стало результатом вимог законодавства). Визначення поняття "ризик" відноситься як до діючого, так і до майбутнього бізнесу.

Концепція оціночної вартості передбачає оцінку ризиків економічної вартості, що впливають на існуючий бізнес, і ризиків вартості майбутнього бізнесу.

У своїй концепції оцінки достатності капіталу страхова компанія Allianz дотримується правила, за яким достатній капітал має бути доступним (представленим активами в ліквідній формі) і складатися з необхідного капіталу (капіталу, розмір якого прописаний у чинному законодавстві, і капіталу, що необхідний для присвоєння компанії високого рейтингу фінансової надійності) та додаткового капіталу (розмір якого визначається фахівцями компанії за затвердженими до використання моделями ризику).

Цікавим є підхід групи Allianz та рейтингового агентства Standard&Poor's до класифікації ризиків діяльності компанії. Уся сукупність ризиків розподіляється на три основних групи (ті, що впливають на активи, ті, що впливають на зобов'язання, і ті, що не присутні в балансі, але мають великий рівень впливу на діяльність страховика та його платоспроможність). Сукупність ризиків, відповідно до цієї класифікації, розподіляється в такий спосіб (рис. 2).

Розглянемо більш детально категорії ризику, подані на рис. 2.

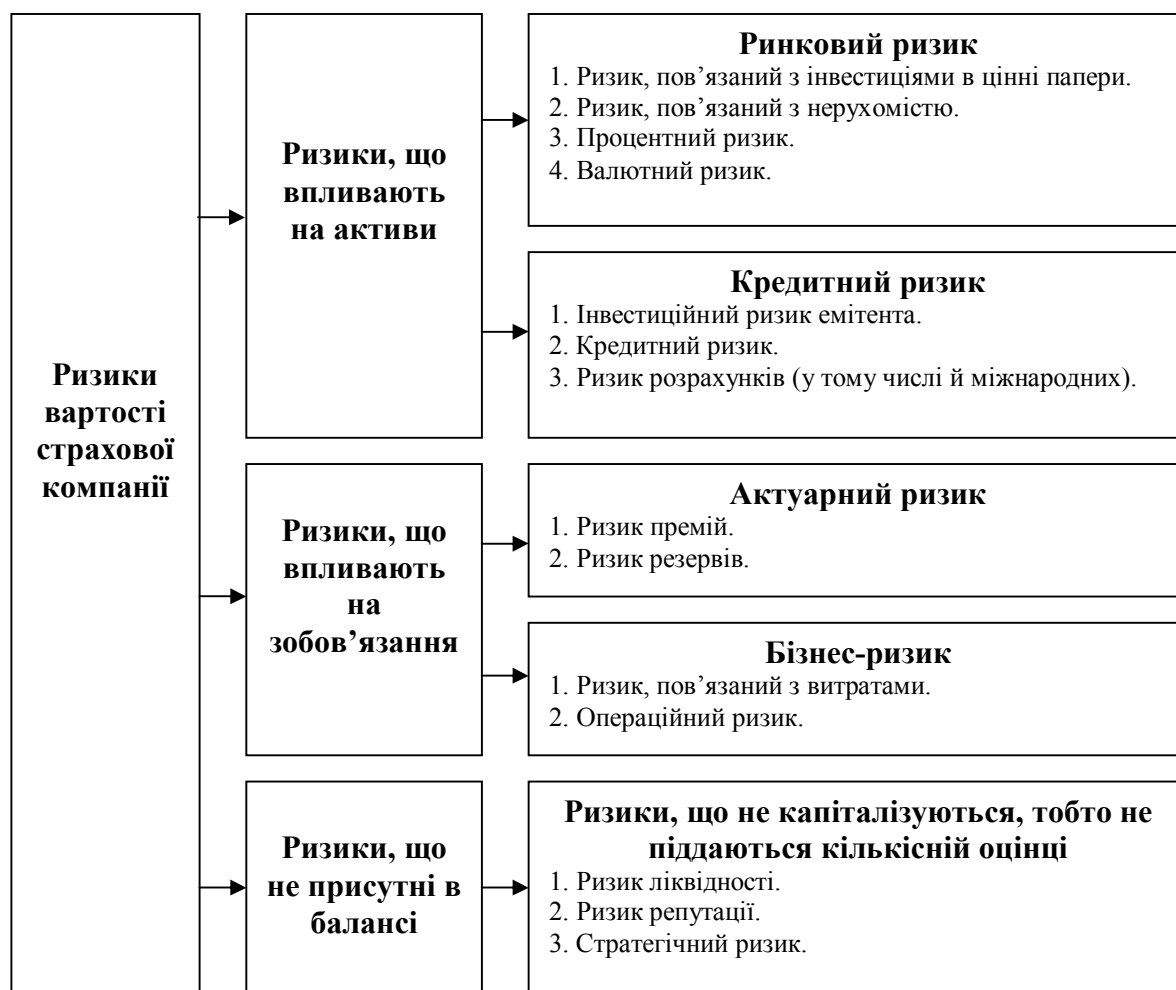


Рис. 2. Ризики вартості страхової компанії

Ризики, пов'язані з активами (С1) – при оцінці можливих інвестиційних збитків береться до уваги якість інвестиційного портфеля страховика. Два основних компоненти цього ризику – ризик дефолту емітента та ризик змін вартості активів (ризик волатильності). Поточна вартість очікуваних збитків має бути доступною в якості власного капіталу. Рівень ризику при цьому коригується з урахуванням ризику портфеля та ступеня диверсифікації активів.

Приклад розрахунку необхідного капіталу за методикою Standard&Poor's поданий у табл. 5.

**Необхідний капітал для покриття інвестиційного ризику (C1) – у відсотках до загальної суми інвестицій за методикою Standard&Poor's**

Вид інвестиційного ризику	Ринкова вартість
<b>Ризик дефолту</b>	
Державні облігації	–
Корпоративні облігації з рейтингом А й вище	0,4
Корпоративні облігації з рейтингом ВВВ	3,3
Корпоративні облігації з рейтингом ВВ	7,5
Корпоративні облігації з рейтингом В	13,7
Корпоративні облігації з рейтингом ССС	20,2
Інші рейтингові облігації	30,0
Закладні	2,0–14,0
<b>Ризик волатильності</b>	
Усі облігації до 2 років	1,0
Усі облігації до 5 років	3,0
Інші облігації	5,0
Облігації, що утримуються до погашення	–
Звичайні акції	15,0
Привілейовані акції	6,0
Нерухоме майно	10,0

За даними таблиці можна побачити, що найбільший ризик волатильності Standard&Poor's відає вкладенням коштів в акції. Саме ця складова повною мірою реалізувалася під час кризи 2008–2009 років в українському страховому секторі. У докризовому періоді вкладення коштів в акції вітчизняних підприємств складали до 40% страхових резервів компаній, що викликало великі збитки, пов'язані зі знеціненням активів, і стало одним з головних факторів втрати ліквідності.

Кредитний ризик (C2) відображає:

- ризик ненадходження грошового потоку, пов'язаного з визначеним активом або дебіторською заборгованістю;
- ризик, пов'язаний з погашенням частки перестраховика в технічних резервах, вважається одним з найбільш суттєвих для страховиків майна й відповідальності.

Приклад розрахунку необхідного капіталу за методикою Standard&Poor's поданий у табл. 6.

Головними ризиками, що являють оцінку базового рівня капіталу, потрібного для підтримки й розвитку бізнесу, є ризик андеррайтингу та ризик, пов'язаний з технічними резервами.

Ризик андеррайтингу (C3) відображає ризик, пов'язаний з окремими видами страхування, якими займається та буде займатися компанія, і вимірюється на основі коливань комбінованої збитковості за кожним видом страхування за попередні 10 років.

Таблиця 6

**Приклад розрахунку необхідного капіталу за кредитним ризиком (С2) за методикою Standard&Poor's**

<b>Необхідний капітал для кредитного ризику</b>	<b>Відсоток від суми заборгованості</b>
<b>Ризик дефолту перестраховика</b>	
Перестраховики AAA	0,5
Перестраховики AA	1,2
Перестраховики A	1,9
Перестраховики B або вище	12,0
Інші перестраховики	50,0

Премія за ризик андеррайтингу множитья на суму премій, що відносяться до попереднього звітного періоду за кожним видом страхування, і являє собою оцінку поточних і майбутніх виплат за страховими випадками.

Приклад розрахунку необхідного капіталу за методикою Standard&Poor's поданий у табл. 7.

Таблиця 7

**Приклад розрахунку необхідного капіталу за ризиком андеррайтингу (С3) за методикою Standard&Poor's**

<b>Необхідний капітал, пов'язаний з нетто-премією</b>	<b>% від підписаної нетто-премії</b>
<b>Страховання</b>	
Здоров'я та нещасні випадки – на основі статистики захворювань	12,0
Здоров'я та нещасні випадки – на основі інших даних	18,0
Автомобілі	9,0
Морські перевезення, авіація та транспорт	17,0
Майно	19,0
Відповідальність	27,0
Матеріальні цінності	18,0
Кредити	75,0
Інші види страхування	10,0
<b>Вхідне перестраховання (пропорційне й непропорційне)</b>	
Майно	20,0
Відповідальність	28,0
Інші види страхування	20,0

Ризик, пов'язаний з резервами зі страхування майна та відповідальності, відображає сьогоdnішній ризик, пов'язаний з резервами збитків, сформованими за страховими випадками, що відбулися.

Ризик є наслідком додаткової мінливості оцінки величини збитків, пов'язаної з коливаннями частоти та руйнівної сили збитків, змінами в економіці, законодавстві й соціальній сфері. Цей ризик вимірюється величиною помилки між установленою величиною резерву та фактично виплаченими за відповідний період збитками.

Приклад розрахунку необхідного капіталу для покриття ризику, пов'язаного з резервами збитків (С4), поданий у табл. 8.

**Оцінка необхідного капіталу для покриття ризику, пов'язаного з резервами збитків (C4) за методикою Standard&Poor's**

<b>Необхідний капітал, пов'язаний з резервом збитків</b>	<b>% від нетто-резервів збитків</b>
<b>Основна діяльність (страхування)</b>	
Здоров'я та нещасні випадки – на основі статистики захворювань	5,0
Здоров'я та нещасні випадки – на основі інших даних	28,0
Автомобілі	11,0
Морські перевезення, авіація та транспорт	16,0
Майно	22,0
Відповідальність	10,0
Матеріальні цінності	28,0
Кредити	25,0
Інші види страхування	10,0
<b>Вхідне перестраховування (пропорційне й непропорційне)</b>	
Майно	25,0
Відповідальність	10,0
Інші види страхування	15,0

Після оцінки ризиків за пропонованою методикою проводиться оцінка достатності капіталу. Основними критеріями при цьому виступають:

- розмір ризикового капіталу, скоригований з урахуванням очікуваних збитків, пов'язаних з інвестиційною діяльністю;
- базовий рівень капіталу, достатній для покриття ризиків, пов'язаних із зобов'язаннями.

Базова формула для оцінки достатності капіталу за методикою Standard&Poor's має такий вигляд:

$$\text{Індекс достатності капіталу (CAR)} = \frac{\text{Сукупний скоригований капітал} - \text{Величина ризику інвестицій} - \text{Величина кредитного ризику}}{\text{Ризик андеррайтингу} + \text{Ризик резервів} + \text{Нестраховий ризик}}$$

Для того щоб страхова компанія отримала рейтинг не нижчий за А, її мінімальний CAR, обрахований за методикою Standard&Poor's, має бути не нижчим за 140%.

**Висновки.** Проведене дослідження показує, що не існує єдиного підходу щодо величини власного капіталу та достатності його для покриття ризиків діяльності страховика. Це пов'язане з тим, що:

- немає єдиної думки щодо нарощення капіталу страховиками, оскільки ряд учених указують на те, що кожне збільшення капіталу збільшує його вартість для страховика й, відповідно, викликає зростання фінансових витрат на його обслуговування;
- не існує єдиного переліку ризиків діяльності страховика, які мав би покривати власний капітал, виконуючи свою захисну функцію;
- питання достатності капіталу стало актуальним порівняно недавно (за результатами останньої глобальної фінансової кризи), і тому жодна з методик, що пропонуються, не може вважатися цілком правильною (потрібний час для формування висновків на основі аналізу їх впровадження в діяльність страховиків).

Безумовним є те, що величина капіталу має бути прив'язана до структури страхового портфеля компанії та структури її активів. Розробка цифрових методів ув'язки цих категорій є перспективним напрямом дослідження.



1. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под. ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 878 с.
2. Підсумки діяльності страхових компаній України за I півріччя 2011 року. – Режим доступу : [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk\\_II\\_kv\\_2011.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_II_kv_2011.pdf).
3. Європейські вимоги щодо достатності капіталу фінансових установ та додаткового нагляду за фінансовими конгломератами. Матеріали Світового банку. – Режим доступу : [http://www.uffin.com.ua/analit\\_mat/drn/039.htm](http://www.uffin.com.ua/analit_mat/drn/039.htm).
4. Copyright Allianz. Michael Hergesell. Достаточность капитала страховых компаний. – Режим доступу : [http://allianzjsc.ru/allianz/ru/press\\_center/download/insurance\\_forum.pdf](http://allianzjsc.ru/allianz/ru/press_center/download/insurance_forum.pdf).

**Рецензенти:**

Садовенко М.М. – кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету,

Шайкан А.В. – доктор економічних наук, професор Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету.

**УДК 336.761**

**ББК 95.9 (4 Укр)**

**Фрунза С.А.**

**ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Кіровоградський національний технічний університет, кафедра фінансів та планування,  
25008, м. Кіровоград,  
просп. Університетський, 8,  
тел.: 0522390539,  
e-mail: frunzasa@rambler.ru

**Анотація.** Проведений аналіз фінансових інструментів, що характеризують рівень розвитку фондового ринку, систематизовані й узагальнені основні негативні фактори, що перешкоджають розвитку фондового ринку, надані рекомендації, які спрямовані на стимулювання розвитку фондового ринку.

**Ключові слова:** фондовий ринок, цінні папери, Українська фондова біржа, фінансовий ринок держави.

**Annotation.** The analysis of financial instruments that characterize the level of capital market development, systematized and summarized the main negative factors that hinder stock market development, the recommendations that are aimed at stimulating capital market development.

**Key words:** stock market, securities, Ukrainian Stock Exchange, financial market state.

**Вступ.** У ринковій економіці фондовий ринок є могутнім, професійно утвореним фінансовим механізмом, що забезпечує трансформацію звичайних грошових коштів у капітал.

Сьогодні як на законодавчому, так і на організаційно-інституційному рівні реалізована переважна більшість заходів, зазначених у відповідних нормативно-правових актах щодо розвитку фондового ринку України [1]. Деякі з них усе ще очікують на реалізацію. Це такі, як: запровадження нових інструментів на фондовому ринку; зосередження торгів цінними паперами на фондових біржах; консолідація біржової системи; централізація депозитарної системи.

Проблеми розвитку вітчизняного фондового ринку є темою досліджень значного кола зарубіжних та вітчизняних науковців. У працях В.А.Галанова, І.В.Шкодінкової досліджено основні тенденції фондового ринку України, які формуються під впливом світової економічної кризи, і запропоновано програму реформування інституційної струк-

тури фондового ринку [5; 8]. Такі науковці, як В.В.Колесник, В.В.Корнєєв, М.О.Бурмака, у своїх працях досліджували роль фондового ринку у формуванні інвестиційного капіталу. У працях Л.В.Тимчишина, О.І.Савицької, С.І.Рум'янцевого, О.Л.Возного проаналізовано стан розвитку інфраструктури фондового ринку України та запропоновано напрями розвитку рейтингової інфраструктури й системи розкриття інформації на вітчизняному фондовому ринку [2; 4; 6]. Проте у функціонуванні фондового ринку України залишається ще ряд невирішених проблем як інституційного, так і правового характеру, що потребують детального дослідження та негайного вирішення.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз фінансових інструментів фондового ринку на сучасному етапі, виявлення бар'єрів, що перешкоджають розвитку фондового ринку, розробка заходів, спрямованих на стимулювання розвитку фондового ринку.

**Результати.** Ринок цінних паперів – багатоаспектна соціально-економічна система, на основі якої функціонує ринкова економіка в цілому. Він сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу й соціальну сфери, структурній перебудові економіки, позитивній динаміці соціальної структури суспільства, підвищенню добробуту кожної людини шляхом володіння і вільного розпорядження цінними паперами, психологічній готовності населення до ринкових відносин.

Угоди купівлі-продажу цінних паперів можуть укладатися в різних місцях, значна їх частка укладається в стінах фондових бірж – спеціалізованих організацій, які об'єднують професійних учасників ринку цінних паперів в одному приміщенні для проведення торгів, створюють умови для концентрації попиту й пропонування та підвищення ліквідності ринку в цілому. Структура торгівлі фінансовими інструментами на українській фондовій біржі (УФБ) зображена в табл. 1.

Таблиця 1

Структура торгівлі на УФБ фінансовими інструментами

Фінансовий інструмент	На I півріччя 2011 року (млрд грн)	2010 рік		2009 рік		Відхилення 2010–2009	
		Сума	у % від сукупного обсягу торгівлі	Сума	у % від сукупного обсягу торгівлі	тис. грн	%
Акції	35,30	5 455 372,10	10,03	20 824 509,92	35,39	-15 369 138	-25,36
Облігації підприємств	16,58	456 556,0	0,84	16 497,74	0,03	539 958,26	0,81
Похідні цінні папери	0,4	48 368 217,0	88,92	37 936 048,0	64,48	10 432 169	24,52
Інвестиційні сертифікати	0,266	112 271,0	0,21	58 477,38	0,10	53 793,62	0,11

Джерело: [9; 10].

Отже, виходячи з даних табл. 1, можемо зробити висновок, що найбільшу частку в структурі торгівлі (88,92%) у 2010 році займала торгівля похідними цінними паперами, а найменшу – інвестиційні сертифікати (0,21%). У 2010 році було проведено операцій із похідними цінними паперами на суму 48 368 217 тис. грн (88,92% від загального обсягу), а у 2009 – 37 936 048 тис. грн (64,48%). Таким чином, у звітному році порівняно з базисним цей показник зріс на 27,4%, а сума продажу інвестиційних сертифікатів – на 91,9%. За даними Національної комісії із цінних паперів, на I півріччя 2011 року Комісією зареєстровано випуски емісійних цінних паперів на суму 80,95 млрд грн, серед фінансових інструментів найбільші обсяги випусків зареєстровано з акціями (35,3 млрд грн) – 43,61% [10]. Попит на цінні папери визначається оптимальним поєд-

нанням їх надійності та прибутковості, тобто залежить від умов випуску й результатів фінансово-господарської діяльності емітентів.

Найбільш розповсюдженим видом цінних паперів в Україні стали акції приватизованих підприємств та інвестиційні сертифікати, причому обсяги емісії інвестиційних сертифікатів на 36% перевищують емісію акцій.

Аналіз цінних паперів і фондового ринку є індикатором економіки й успішного проведення ринкових реформ у державі. Він створює важливий компонент сучасного механізму економічного регулювання, надає економіці певної гнучкості та мобільності.

На ринку цінних паперів України здійснювалися емісія та обіг таких видів цінних паперів: акції, облігації підприємств, облігації місцевих позик, похідні цінних паперів, цінні папери інститутів спільного інвестування, а також сертифікати фондів операцій з нерухомістю.

Проведемо аналіз динаміки випуску цінних паперів у розрізі їх видів (табл. 2).

Таблиця 2

**Аналіз динаміки обсягів випуску цінних паперів в Україні, млрд грн**

Вид цінних паперів	2008 рік	2009 рік	2010 рік	I півріччя 2011 рік	Відхилення (+, -) 2010 періоду до	
					2008 року	2009 року
Акції	46,3	101,1	41,5	35,3	-4,8	-59,6
Облігації підприємств	31,4	10,1	9,4	16,58	-22,0	-0,7
Облігації місцевих позик	1,0	0,4	0,0	0,4	-1,0	-0,4
Похідні цінні папери	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0
Інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів	65,4	47,2	36,6	26,6	-28,8	-10,6
Акції корпоративних інвестиційних фондів	8,9	3,9	8,9	2,07	0,0	5,0
Сертифікати фондів операцій з нерухомістю	0,1	0,0	0,0	0,09	-0,1	0,0
Усього	153,1	162,7	96,4	80,94	-56,7	-66,3

Джерело: [9;10].

Наведені дані табл. 2 за 2008–2010 роки свідчать про те, що у 2010 році порівняно з 2008–2009 роками відбулося скорочення випуску всіх видів цінних паперів. Так, у 2010 році порівняно з 2008 роком обсяги випуску цінних паперів скоротилися так: інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів – на 28,8 млрд грн, або майже у 2 рази; облігацій підприємств – на 0,7 млрд грн, або на 6,9 в. п.; випуск акцій – на 4,8 млрд грн, або на 10,4 в. п.

У 2010 році порівняно з попереднім роком відбулося скорочення обсягів випуску цінних паперів у розрізі їх видів таким чином: випуск акцій – на 59,6 млрд грн, більше, ніж у 2 рази; інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів – на 10,6 млрд грн, або на 22,3 в. п.; облігацій підприємств – на 22,0 млрд грн, або майже втричі.

У 2010 році взагалі не був зареєстрований в Україні випуск таких видів цінних паперів, як облігації місцевих позик, похідні цінні папери й сертифікати фондів операцій з нерухомістю. Водночас у 2010 році порівняно з 2009 роком відбулося зростання обсягів акцій корпоративних інвестиційних фондів на 5,0 млрд грн, або більш ніж у 2,3 рази.

Протягом січня – серпня 2011 року зареєстровано 433 випуски акцій на суму 45,54 млрд грн. Порівняно з відповідним періодом 2010 року обсяг зареєстрованих ви-

пусків акцій збільшився на 22,55 млрд грн (майже у 2 рази), обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 18,77 млрд грн, зареєстровано 3 випуски опціонів на суму 2,91 млн грн, що порівняно з даними за аналогічний період 2010 року більше на 2,81 млн грн. Протягом зазначеного періоду Комісією зареєстровано 7 випусків облігацій місцевих позик на суму 485,00 млн грн, емітентами виступили такі органи самоврядування: Верховна Рада Автономної Республіки Крим на суму 400 млн грн; Запорізька міська рада – 25 млн грн; Черкаська міська рада – 60 млн грн [10].

Досліджуючи випуск цінних паперів в Україні, доцільно розглянути також структуру їх обсягу (табл. 3).

Таблиця 3

**Аналіз структури обсягу емісії цінних паперів в Україні, %**

Вид цінних паперів	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+, -) звітного періоду до	
				2008 року	2009 року
Акції	30,2	62,1	43,0	12,8	-19,1
Облігації підприємств	20,5	6,2	9,8	-10,7	3,6
Облігації місцевих позик	0,7	0,2	0,0	-0,7	-0,2
Похідні цінні папери	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів	42,7	29,0	38,0	-4,7	9,0
Акції корпоративних інвестиційних фондів	5,8	2,5	9,2	3,4	6,7
Сертифікати фондів операцій з нерухомістю	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0
Усього	100,0	100,0	100,0	x	x

Джерело: [9].

Наведені дані в табл. 3 свідчать, що у 2010 році найбільшу питому вагу в загальному обсязі емісії цінних паперів займали акції (43,0%), друге місце в структурі загального випуску займають інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів (38,0%). Облігації підприємств та акції корпоративних інвестиційних фондів у досліджуваному році в загальному обсязі емісії цінних паперів склали відповідно 9,8 та 9,2%.

У 2008 році найбільшу частку у випуску цінних паперів України займали інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів (42,7%), а питома вага акцій була 30,2% (друге місце). У 2009–2010 роках частка акцій у загальному обсязі емісії цінних паперів зросла (складала відповідно 62,1 та 43,0%) і вони зайняли вже перше місце в загальному обсязі цінних паперів. Аналізуючи структуру обсягів випуску цінних паперів в Україні за 2008–2010 роки, слід також зазначити, що нині зберігається тенденція щодо частки кожного з інших видів цінних паперів у загальних обсягах їх емісії [9]. Загальний обсяг випуску емісійних цінних паперів у першому півріччі 2011 році, зареєстрованих Комісією, продемонстрував зростання, і станом на 30.06.2011 цей показник становив 916,56 млрд грн [10].

Отже, проведений аналіз випуску й обігу цінних паперів в Україні за 2008–2010 роки та перше півріччя 2011 року дає можливість визначити напрями та характерні їх особливості в сучасних фінансово-економічних умовах. Незважаючи на позитивні тенденції торгівлі на фондовому ринку України, залишається ще ряд невирішених проблем, які стримують наближення цього сегмента ринку до світових стандартів, до них належать: низька ліквідність і капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, мізерна частка біржового сегмента ринку,

недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно-привабливих фінансових інструментів, які й потребують подальших наукових розробок у цьому напрямі. Для успішного вдосконалення фондового ринку необхідно:

- по-перше, підвищити довіру до ринку цінних паперів;
- по-друге, удосконалити законодавчо-правову базу;
- по-третє, потрібна така політика, яка б дозволила в короткі терміни завершити процес приватизації, оскільки з досвіду розвинених країн видно, що акції АТ виконують велику роль на ринку цінних паперів.

Доцільно також запропонувати комплекс заходів з реформування, які будуть спрямовані на подолання існуючих проблем розвитку вітчизняного фондового ринку та забезпечення його ефективного функціонування:

- підвищити капіталізацію та ліквідність організованого ринку цінних паперів шляхом використання фондових бірж у процесі приватизації через первинне публічне розміщення акцій;
- створити універсальну національну біржу, яка буде діяти на принципах регульованих ринків ЄС і здатна інтегруватися у світовий фінансовий простір;
- забезпечити поетапне створення єдиного центрального депозитарію України з урахуванням світового досвіду інтеграції обліково-фінансової інфраструктури;
- прийняти Закон України «Про похідні цінні папери»;
- підвищити прозорість операцій на фондовому ринку й інформації емітента щодо свого фінансового стану та результатів діяльності згідно з вимогами Міжнародної організації комісій із цінних паперів і Директивами Європейського Союзу;
- удосконалити інституційну структуру ринків капіталу з метою диверсифікації ресурсної бази та залучення збережень населення;
- узгодити вітчизняне законодавство з міжнародними стандартами й сучасними вимогами розвитку фінансових відносин; підвищити вимоги до корпоративного управління; чітко визначити права й обов'язки емітентів та інвесторів;
- створити в Україні державну й недержавну системи захисту інвесторів на ринку від утрат, пов'язаних із банкрутством інвестиційних інститутів;
- розробити ефективну систему державного регулювання ринків капіталу з метою контролю за дотриманням вимог законодавства, запобігання шахрайству тощо.

**Висновки.** Отже, незважаючи на позитивні тенденції торгівлі на фондовому ринку України, залишається ще ряд не вирішених проблем, які стримують наближення зазначеного сегмента ринку до світових стандартів. Реалізація Програми розвитку фондового ринку України на 2011–2015 рр. та проведення вищезазначених заходів щодо вирішення проблем вітчизняного фондового ринку дадуть можливість досягти таких результатів, як: суттєве розширення пропозиції цінних паперів з високими інвестиційними характеристиками; удосконалення засад функціонування боргового й іпотечного ринку; створення ринку похідних цінних паперів; активізація вторинного ринку цінних паперів; покращення інформаційної прозорості фондового ринку; залучення широкого кола інвесторів на фондовий ринок; створення консолідованої біржової системи; зосередження торгівлі цінними паперами та іншими фінансовими інструментами переважно на біржовому фондовому ринку; модернізація депозитарної системи відповідно до міжнародних стандартів; створення надійної системи клірингу й розрахунків; проінформованість населення щодо інвестиційних можливостей фондового ринку; удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань фондового ринку.

Перспективою подальших досліджень є розробка ефективних засобів забезпечення та використання фінансових інструментів на фондовому ринку.

1. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30 жовтня 1996 року № 51.
2. Возний О. Л. Фондовий ринок та його роль у формуванні інвестиційного капіталу України / О. Л. Возний // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 10. – С. 17–21.
3. Динаміка показників фондового ринку // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 8. – С. 43.
4. Рум'янцев С. І. Тенденції розвитку фондового ринку / С. І. Рум'янцев // Цінні папери України. – 2009. – № 45. – С. 28–29.
5. Галанов В. А. Рынок ценных бумаг : учебник / В. А. Галанов, А. И. Басов. – 2-е изд., перераб. и допол. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 448 с. : ил.
6. Савицька О. І. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / О. І. Савицька, А. А. Фурсова // Економіка і регіон. – 2010. – № 2. – С. 136–138.
7. Тимчишин Л. В. Основні проблеми розвитку фондового ринку в Україні / Л. В. Тимчишин // Економіка та держава. – 2009. – № 4. – С. 28–34.
8. Шкодін І. В. Динаміка розвитку фондового ринку України / І. В. Шкодін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 214–221.
9. Аналітичний огляд фондового ринку України за перший квартал 2009–2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua/documents/research/>.
10. Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку протягом I півріччя 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua/>.

**Рецензенти:**

Давидов Г.М. – доктор економічних наук, професор, декан факультету обліку та фінансів Кіровоградського національного технічного університету;

Пальчевич Г.Т. – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

**УДК 339.74: 336.74(477)**

**ББК У 65.262-18. Г89**

**Бех М.С., Кульчицька Н.Є.**

**ІНСТРУМЕНТАРІЙ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

Тернопільський національний економічний університет,  
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу,  
кафедра фінансів та банківської справи,  
48500, Тернопільська обл., м. Чортків,  
вул. С. Бандери, 46,  
тел.: 20849

**Анотація.** У статті оцінюється ефективність грошово-кредитної політики, її вплив на макроекономічну стабільність і зовнішньої економічної рівноваги країни.

**Ключові слова:** центральний банк, грошово-кредитна політика, інфляція, капітал, депозит.

**Annotation.** The article evaluates the effectiveness of monetary policy, the impact of monetary policy on macroeconomic stability and external economic balance of the country.

**Key words:** the Central Bank, monetary policy, inflation, the capital, deposit.

**Вступ.** Грошово-кредитна політика зумовлена особливостями економічних систем, завданнями й межами державного втручання в економіку. За ринкових умов господарювання грошово-кредитна політика перебуває в тісній взаємодії з бюджетно-фінансовою політикою. Основною метою грошово-кредитної політики в сучасних умовах є стабілізація економіки, забезпечення зайнятості та стримування інфляції. В окремих випадках як синонім грошово-кредитної політики вживається поняття “монетарна

політика”, яка базується на спроможності грошово-кредитної системи впливати на грошову пропозицію та, відповідно, на відсоткову ставку, а через неї – на інвестиції та реальний дохід.

Проблематикою, пов’язаною з грошово-кредитною системою і монетарною політикою держави, займалися такі зарубіжні вчені, як М.Вудфорд і В.Курдіа, фундаментальні дослідження у сфері режимів монетарної політики та їх взаємозв’язок з інфляційним таргетуванням проводили М.Фішер і Дж.П.Двайєр, взаємозв’язок стійкості поточного рахунку розвинених країн з монетарною та фіскальною політикою досліджували Ф.Дюльгер і З.А.Оздемір.

З українських учених, що займалися цією проблематикою, можна відзначити Є.А.Перепьолкіну, І.О.Лютого, Л.А.Кравченко, А.Г.Гончарук, А.П.Тапор, В.О.Шевчук.

**Постановка завдання.** Головною метою грошово-кредитної політики в рамках програми фінансової стабілізації є підтримання низьких поточних темпів інфляції і створення умов для зростання інвестицій, забезпечення сприятливої динаміки курсу національної валюти, що сприяє поліпшенню стану платіжного балансу.

Для досягнення цієї мети зусилля органів грошово-кредитного регулювання повинні бути зосереджені на вирішенні таких завдань, як:

- обмеження грошової маси обсягом, необхідним для здійснення економічної діяльності;
- оптимізація структури грошової маси та її розподілу між секторами й суб’єктами економіки;
- запобігання відтоку капіталу за кордон;
- підтримка на заданому рівні валютних резервів.

**Результати.** Грошово-кредитна політика має на меті регулювати сферу грошового обігу й кредитних відносин, а також стабілізувати макроекономічну ситуацію в країні. Грошово-кредитну політику доцільно визначити як сукупність заходів у сфері грошового обігу та кредитних відносин, які здійснює держава, з метою регулювання інфляції, забезпечення зайнятості й збалансування платіжного балансу. Вирішення цих завдань потребує здійснення комплексу перерахованих нижче заходів. Щоб добитися контролю за інфляцією та підтримувати динамічну стабільність курсу національної валюти, необхідно обмежити темпи зростання грошової маси й коливання рівня процентних ставок за кредитами та депозитами в економіці. Оперативне регулювання банківської ліквідності й ставок міжбанківського ринку дозволить забезпечити стабільність розрахунків, зменшить спекуляції на грошовому ринку.

Короткострокове кредитування касового розриву в доходах і видатках державного бюджету за допомогою купівлі державних короткострокових цінних паперів дозволить створити умови для оперативної підтримки держбюджету в ринкових формах, а також необхідне встановлення межі зростання грошової маси й чистих внутрішніх активів цінних паперів з метою обмеження зростання грошової маси – це гарантоване обмеження темпів інфляції і передбачуваність її зміни.

Важливим заходом грошово-кредитної сфери є встановлення облікової ставки НБУ на рівні, не нижчому від нормативу, який діє в суміжних державах, що, урешті-решт, повинно привести до зниження рівня інфляції, зростання інвестиційної активності, стабілізації виробництва.

Грошово-кредитна політика – діяльність держави, спрямована на забезпечення економіки повноцінною і стабільною національною валютою та регулювання грошового обігу відповідно до потреб економіки для стимулювання економічного зростання при низькому рівні інфляції і безробіття, вирівнювання платіжного балансу країни.

Процес урегулювання грошово-кредитної політики базується на ефективному застосуванні грошово-кредитних інструментів, що:

- справляє опосередкований і загальний вплив на економіку;
- характеризує державну економічну політику як монетаристську;
- передбачає розрив у часі між їх використанням та досягненням ефекту;
- є найдієвішим за умов надзвичайно погрозливої, “перегрітої” економіки.

Механізм застосування грошово-кредитних інструментів детально зображено на рис. 1.



Рис. 1. Схематичне зображення грошово-кредитного інструментарію

Виважені ін'єкції грошових коштів сприяють погрозвленню економіки; скорочення грошових ін'єкцій гальмує “перегрів” економіки, стримує зростання цін.

Емісія грошей – забезпечення економіки засобами обігу, платежу, нагромадження, а також покриття дефіциту державного бюджету.

Зміна облікової ставки має спрямовуватися на реалізацію цілей державного регулювання економіки. Так, стійка тенденція до зниження облікової ставки центрального банку для банків і підприємців означає:

- спрямування курсу економічної політики на стимулювання ділової активності;
- очікування інших інструментів у державному регулюванні економіки, які сприяють підвищенню ділової активності;
- необхідність коригування власних планів стосовно інвестицій, закупівель, збуту, зайнятості.

З підвищенням облікової ставки варто очікувати протилежних процесів.

Установлення розмірів обов'язкових резервів для банків передбачає збереження певної частини коштів банків (їхніх активів) у вигляді резервів на спеціальному рахунку в центральному банку країни. Мета цього заходу – захист інтересів кредиторів і вкладників (їхнє страхування), боротьба з інфляцією, контроль ціни національної грошової одиниці (шляхом штучного обмеження обсягів грошової маси).

Купуючи цінні папери в суб'єктів економіки, держава ніби надає їм кредит і таким чином збільшує кількість грошей в обороті, що стимулює економічну активність.

Зміна розмірів обов'язкових резервів – це потужний інструмент державного регулювання економіки та регулювання ризику ліквідності банківських операцій.

Продаж (випуск) цінних паперів, який здійснюється центральним банком через державні позики у фізичних чи юридичних осіб, обмежує вільні гроші (стримує економічну діяльність). У разі, коли держава викупує свої боргові зобов'язання, обсяг



грошей в обігу зростає. Таким чином держава регулює обсяги грошових засобів в обороті й економічну діяльність.

З 1994 року Україна використовує цей інструмент – випускає державні облигації внутрішньої державної позики (ОВДП).

Так само найважливішим інструментом удосконалення грошово-кредитної політики має стати вдосконалення системи рефінансування банків для стабілізації пропозиції грошей в економіці країни. Цього можна досягти за допомогою таких заходів:

- Забезпечення створення коридору базових ставок рефінансування банків на основі аукціонних і ломбардних кредитів, що дозволить перейти від кількісних до цінових методів регулювання банківської ліквідності і зниження ставок за кредитами в економіці.

- Удосконалення процедури швидкого реагування на зміну обсягів банківської ліквідності й коливання ставок міжбанківського ринку шляхом операцій на відкритому ринку забезпечить точне налаштування рівня ставок міжбанківського ринку в заданому коридорі базисних ставок рефінансування.

- Упорядкування процедур надання резервного кредиту окремим банкам, що зазнають короткочасний недолік ліквідності, забезпечить стабільність банківської системи при кризах ліквідності у великих банках, які впливають на економіку держави.

- Обмеження емісії короткострокових зобов'язань центрального банку в міру розширення емісії державних цінних паперів уряду дозволить заощадити державні кошти на цілі регулювання грошового ринку (30–40 млрд грн у рік). Останнім кроком удосконалення повинно стати вдосконалення систем резервних вимог до банків, що виражається в таких етапах:

- Диференціація систем обов'язкового резервування депозитів банків, спрямована на збільшення частки довгострокових депозитів як ресурсу для підвищення інвестиційної активності в країні, забезпечить підвищення банківської ліквідності, стимулювання зростання довгострокових депозитів та скорочення маси “гарячих грошей”, зростання інвестицій в економіку.

- Здійснення поетапного перегляду норм обов'язкового резервування в бік їх зниження в міру скорочення темпів інфляції і зростання попиту на кредитні ресурси для довгострокових інвестицій, наслідком цього має бути збалансованість ділової активності й грошової пропозиції в економіці, підвищення мобільності пропозиції грошей.

- Створення системи моніторингу кон'юнктури грошового ринку та ринку капіталів і на цій основі здійснення моделювання та прогнозування фінансових потоків в ув'язці з процесами макроекономічного розвитку країни; це сприяє підвищенню ефективності державного регулювання грошового ринку.

Регулювання діяльності банків (регулююча роль) НБУ передбачає:

- реєстрацію банків, видачу ліцензій на банківську діяльність;
- установлення єдиних правил проведення банківських операцій, ведення бухгалтерського обліку й статистичної звітності;
- визначення порядку формування обов'язкових резервних фондів;
- установлення обов'язкових економічних нормативів діяльності кредитних установ (мінімального розміру уставного капіталу, власних засобів, мінімального чи максимального розмірів ризику тощо).

Світова фінансово-економічна криза стала невеликим імпульсом до переоцінки діючої моделі соціально-економічного розвитку країни. Після світової фінансової кризи кон'юнктура світової економіки для України помітно покращилася. Девальвація гривні привела до поліпшення торгового балансу країни й поточного рахунку в цілому. Таким чином, перехід від моделі негативного поточного рахунку до моделі позитивного поточного рахунку стає більш імовірним, однак тут виникає проблема надлишкових ре-

зривів та їх ефективної стерилізації. Постійне збільшення міжнародних валютних резервів у країні може призвести до так званої “Голландської хвороби”, тобто негативного ефекту, що чиниться зміцненням реального курсу національної валюти на економічний розвиток у результаті буму в окремому секторі економіки країни. Реальне подорожчання національної валюти в умовах позитивного сальдо платіжного балансу знижує конкурентоспроможність відкритого сектора, що конкурує із зовнішніми виробниками. У результаті скорочуються випуск й експорт обробних галузей, що може призвести до зростання безробіття, збільшення імпорту, зниження чистого експорту і, зрештою, зменшення валового внутрішнього продукту.

Загальний обсяг придбаної центральним банком валюти з початку 2011 року склав на 21 вересня майже 6,46 млрд дол. А обсяг міжнародних резервів з початку року виріс на 22,4%, перевищивши 31,94 млрд дол.: цього достатньо для фінансування майбутнього імпорту товарів і послуг протягом більш ніж 5 місяців, однак цього в той самий час досить для зростання споживчих цін, яке в умовах відсутності контролю за рівнем інфляції призведе до зниження добробуту суспільства [3].

Прогнозний аналіз НБУ показує, що до кінця 2011 року очікується повернення сальдо платіжного балансу до позитивних значень – близько 1 млрд дол. (після його дефіциту у 2010 році на рівні 11,47 млрд дол.). У цьому разі теоретична загроза зростання грошової маси в умовах відсутності інфляційного таргетування призведе до практичного зростання рівня цін в Україні [3].

Однак така зміна сальдо платіжного балансу зумовлюється, головним чином, не завдяки значному поточному рахунку, а завдяки відновленню припливу капіталу по фінансовому рахунку, оскільки стабілізація ситуації на світових фінансових ринках значно поліпшила можливості українських банків і компаній із залучення зовнішніх ресурсів.

Збільшення фінансового рахунку відбувається в основному завдяки припливу інших інвестицій у країну, які, як й у 2007–2008 роках, можуть призвести до значного зростання споживчого кредитування і до інфляційного зростання сукупного попиту.

Що стосується поточного рахунку, то прогнозний аналіз НБУ показує, що його дефіцит до кінця 2011 року буде становити близько 1 млрд дол., або 0,7–0,8% ВВП у порівнянні з 1,8 млрд дол., або 1,5% ВВП у 2010 році. Головними факторами покращення стану поточного рахунку виступають поновлення зовнішнього попиту, зростання світових цін на чорні метали, великі обсяги надходжень від транзиту природного газу [2; 3].

**Висновки.** Хоч економічна ситуація в Україні в останні місяці більш-менш стабілізувалася і наша країна вийшла з гострої фази економічної та фінансової кризи й знаходиться на етапі посткризового відновлення, відбуваються в економічній і монетарній сферах зміни, які вимагають відповідного перегляду поточних завдань та пріоритетів грошово-кредитної політики.

Реальна грошово-кредитна політика розробляється шляхом вибору запропонованих альтернатив у межах можливостей сучасних концепцій. У період загострення кризи грошово-кредитна політика була спрямована на забезпечення своєчасності проведення банками розрахунків, припинення відтоку коштів з банківської системи, а також на відновлення балансу у валютному сегменті ринку. Нині ці завдання майже виконані.

З урахуванням нових макроекономічних реалій, основні завдання та пріоритети грошово-кредитної політики мають полягати в стримуванні інфляції через ефективне регулювання грошовою пропозицією, а також у стимулюванні кредитної активності банків. Крім того, необхідно продовжити роботу щодо запобігання ризиків і передумов, які призвели до виникнення фінансової кризи 2008–2009 років.

Важливими інструментами монетарної політики має бути таргетування рівня базової інфляції в межах однозначного числа у 2010 році й зниження загального індек-

су споживчих цін до рівня не вищого, наприклад, ніж 5–7% у середньостроковій перспективі, у довгостроковій – не вищого за 3–5%.

Регулятором інфляційних процесів НБУ має стати розвиток монетарного трансмісійного механізму з пріоритетним використанням процентної ставки як основного інструмента монетарної політики й забезпечення гнучкості обмінного курсу.

Грошові параметри, які закладені в програму stand-by, передбачали зростання монетарної бази у 2010 році на рівні 15,4%. Разом з тим у 2011 році урядом України припускається, що два транші програми stand-by можуть бути об'єднані, що дозволить поповнити валютні резерви Нацбанку України відразу приблизно на \$3 млрд [3].

Отже, необхідно посилити контроль за міжнародними валютними резервами країни, оскільки їх вплив на грошово-кредитну систему України дуже великий. Управління резервами країни має стати таким самим важливим пріоритетом макроекономічної політики, як таргетування інфляції і регулювання процентних ставок.

1. Міжнародний валютний фонд. Звіт про платіжний баланс України за 1993–2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imfstatistics.org/imf/>.
2. Міжнародний валютний фонд. Звіт про основні показники фінансової системи України за 1993–2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imfstatistics.org/imf/>.
3. Національний банк України. Звіт про платіжний баланс, міжнародну інвестиційну позицію, зовнішній борг і обмінний курс країни за перше півріччя 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/Statist/ses.htm>.
4. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика : підручник / В. О. Шевчук – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Знання, 2008. – 663 с.
5. Vasco Cúrdia and Michael Woodford “Conventional and Unconventional Monetary Policy” // Federal Reserve Bank of St. Louis Review, July/August 2010, 92(4). – P. 229–64.
6. Gerald P. Dwyer and Mark Fisher “Inflation and Monetary Regimes” / P. Gerald // Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper 2009-26. – September 2009.
7. Fikret Dülger and Zeynel Abidin Ozdemir “Current Account Sustainability in Seven Developed Countries” // Journal of Economic and Social Research. – 2010. – 7 (2). – P. 47–80.
8. Экономическая теория : учебное пособие / [Т. Г. Бродская, В. И. Видяпин, А. И. Добрынин и др.]. – М. : РИОР, 2008. – 208 с.

#### **Рецензенти:**

Десятнюк О.М. – доктор економічних наук, професор, в. о. завкафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ;

Вербицька І.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

**УДК 368.025.4: 336.748.8 (045)**

**ББК 65.27**

**Галушак В.В.**

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Чортківський інститут підприємництва і бізнесу ТНЕУ,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра фінансів та банківської справи,  
48500, м. Чортків, вул. С. Бандери, 46

**Анотація.** У статті визначено основні проблеми й тенденції розвитку страхового ринку України. Указано шляхи розв'язання проблемних питань становлення та розвитку страхового ринку.

**Ключові слова:** страховий ринок, страхові компанії, страхові відносини, страхові продукти, страхові виплати, страхові резерви.

**Annotation.** The main problems and tendencies of the Ukraine insurance market development are analyzed in this article. It is determined the ways of problematical questions decision of the insurance market formation and development.

**Key words:** insurance market, insurance companies, insurance relations, insurance products, insurance payment, insurance reserves.

**Вступ.** У сучасних умовах страхова галузь стає невід'ємною частиною діяльності для суміжних галузей бізнесу, своєрідним механізмом підтримки економічної рівноваги в країні та набуває стратегічного значення для зміцнення й розвитку національної економіки. Без розвинутого страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток країни, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, убезпечення різних сфер його життєдіяльності.

Проте сьогодні в Україні страховий ринок перебуває в стадії становлення, а його розвиток супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційно-методологічного, інформаційно-аналітичного, кадрового й технологічного характеру. Відчувається брак кваліфікованих фахівців страхової справи, а також ґрунтовних наукових досліджень із страхової проблематики, немає чіткого бачення стратегічного розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих складових. Науково-технічний прогрес, зростання виробництва товарів і надання послуг, приращення накопичуваного суспільного багатства, розширення переліку та збільшення ймовірності техногенних, економічних і соціальних ризиків, що загрожують його збереженню і примноженню, підвищення тяжкості їхніх наслідків, а також ринкова трансформація соціально-економічного розвитку потребують адекватного вдосконалення страхових відносин суспільства, створення масштабної і ефективної системи страхових фондів, формування конкурентоспроможних національних страхових ринків.

Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад становлення та розвитку страхового ринку зробили такі вчені, як В.Базилевич, К.Базилевич [1], О.Барановський [2], А.Завада [3], М.Мних [6], Л.Шірінян [11], С.Ярошенко, Л.Куделя [12] та ін. Проте й досі немає усталеного підходу до визначення природи страхування, його функцій і принципів організації, формування й використання страхового фонду, обґрунтування аналізу сутності та потреб страхового ринку, його сегментації й основних тенденцій розвитку. Мало досліджені стратегічні напрями розвитку страхового ринку та його державне регулювання. Проблеми забезпечення економічної і фінансової стійкості страхових компаній, їхньої конкурентоспроможності в новому економічному середовищі є також ще недостатньо вивченими. Саме тому порушена нами проблема є актуальною й потребує розв'язання в сучасних умовах.

**Постановка завдання.** Визначити проблемні питання щодо становлення та розвитку вітчизняного страхового ринку й обґрунтувати напрями їхнього розв'язання.

**Результати.** Розвиток ринку страхування перебуває під наростаючим тиском процесів глобалізації та міжнародної інтеграції. Концентрація в страховиків значних фінансових ресурсів перетворює страхування в найважливіший фактор інвестиційного процесу на макроекономічному рівні. Страхування забезпечує дієву систему захисту майнових прав та інтересів усіх громадян і підприємств, підтримання соціальної стабільності суспільства, економічної безпеки держави, а також є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки й потужним джерелом акумулювання коштів для їх подальшого довготермінового інвестування в народне господарство. Упродовж останніх років класичний страховий ринок демонстрував стабільні темпи зростання і залишився найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2011 становила 446, у тому числі СК "life" (страхові компанії, що здійснюють страхування життя) –

65 компаній, СК “non-life” (страхові компанії, що здійснюють страхування видів інших, ніж страхування життя) – 381 компанія (станом на 30.06.2010 – 441 компанія, у тому числі СК “life” – 68 компаній, СК “non-life” – 373 компанії) [10].

За перше півріччя 2011 р. на ринку страхування відбулося незначне “пожвавлення”, при цьому показники ще не досягли докризових значень. У порівнянні із цим самим періодом 2010 р. на 1 406,1 млн грн (14,6%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 2 024,0 млн грн (36,2%). Основним фактором зростання валових страхових премій у порівнянні з I півріччям 2010 р. стало збільшення обсягу валових страхових премій, зокрема, з таких видів страхування, як:

- обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) (збільшення валових страхових платежів на 338,1 млн грн (44,0%));

- страхування фінансових ризиків (збільшення валових страхових премій на 256,1 млн грн (23,4%));

- страхування життя (збільшення валових страхових премій на 200,5 млн грн (59,7%));

- страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових премій на 145,7 млн грн (31,9%)) [9].

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за I півріччя 2011 р. становила 68,9%, що на 10,9 в. п. більше в порівнянні з I півріччям 2010 р. За I півріччя 2011 р. відстежується тенденція зростання деяких показників страхової діяльності. Так, при зростанні на 36,2% обсягів чистих страхових премій, на 18,6% зросли обсяги сформованих страхових резервів. На 7,0% зріс обсяг активів, визначених законодавством для представлення коштів страхових резервів. У порівнянні з I півріччям 2010 р. на 5,3% зменшилися валові страхові виплати/відшкодування, обсяг чистих страхових виплат зменшився на 1,7%. На зменшення чистих страхових виплат, у першу чергу, вплинули такі зміни: на 161,3 млн грн (12,4%) зменшилися чисті страхові виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, “Зелена картка”); на 62,4 млн грн (85,8%) зменшилися виплати зі страхування кредитів; на 16,7 млн грн (22,1%) зменшилися виплати зі страхування майна [9].

Саме тому сучасний етап розвитку страхування в Україні зумовлюється низкою специфічних особливостей: страхування належить до фінансових інститутів національної економіки, що найдинамічніше розвиваються; під впливом розвитку ринкових відносин змінюється і характер страхової діяльності, що виявляється в появі нових і розвитку різних видів страхування, трансформації форм і методів організації страхової справи, збільшенні кількості стабільно функціонуючих страхових компаній; існує тенденція до прискореного процесу самоорганізації вітчизняного страхового бізнесу.

Однак нинішній рівень розвитку страхування є неприпустимо низьким для ринкових умов господарювання. Триває тенденція концентрації страхового капіталу й поділу ринку страхових послуг, вітчизняні страхові компанії характеризуються досі ще низькою фінансовою місткістю, а інституціональному середовищу вітчизняного страхового ринку притаманна нерозвиненість традицій. Саме тому однією з найсуттєвіших складових сутності страхового ринку є середовище, у якому він формується та функціонує. Сучасне економічне середовище дуже часто ставить страхові компанії в умови невизначеності, коли їхня діяльність перебуває під загрозою впливу різного роду кризових ситуацій, наслідком яких може стати зменшення їх фінансової стійкості, неплатоспроможність або навіть банкрутство. Основним фактором цього середовища виступає держава, оскільки саме вона визначає нормативно-правове, організаційне, економічне та соціальне поле, у якому існує ринок страхових послуг. Важливим є гармонійне поєд-

нання розумного державного втручання та вільного підприємництва у сфері страхової діяльності. Законодавче забезпечення формування національного страхового ринку має бути виділене як окрема галузь законодавства. Тому успішність процесу державного регулювання страхової діяльності прямо залежить від виконання всіма органами всіх гілок влади тільки тих функцій і повноважень, які передбачені законодавством України. А реалізація потенційних можливостей страхового ринку України значною мірою залежить від того, наскільки розвиток системи страхування буде сприйматись як комплексна проблема загальнодержавного значення [7].

У 2011 р. відбувається поступове відновлення зростання української економіки, що стимулює зростання страхового ринку. Основними “двигунами” зростання страхового ринку у 2011 р. є види страхування, які орієнтовані на фізичних осіб: страхування автотранспорту або інших засобів транспорту, страхування громадської відповідальності власників транспортних засобів, страхування майна фізичних осіб, страхування від нещасних випадків. Прогнозується, що страхування фізичних осіб зростатиме швидшими темпами в порівнянні зі страхуванням у корпоративному секторі, за винятком добровільного медичного страхування, а слабкі страхові компанії будуть в основному відсіяні, після чого здійсниться перерозподіл ринку між сильнішими й надійнішими страховиками. Разом з тим сьогодні ще не можна стверджувати, що в Україні склався повноцінний страховий ринок. Необхідне налагодження прозорих і зрозумілих відносин зі страхувальниками, розширення асортименту страхових послуг, збільшення фінансових ресурсів, виховання страхової культури, міжнародне співробітництво в цій сфері та багато іншого [10].

Найсуттєвішими проблемами, що стримують розвиток вітчизняного ринку страхових послуг, є:

- недосконалість нормативно-правового регулювання у сфері страхування;
- нерозвиненість ринку страхування життя та інших видів особистого страхування;
- низька платоспроможність потенційних споживачів страхових послуг та їх недовіра до інституту страхування;
- факти шахрайства та нехтування правами страхувальників з боку окремих страховиків.

В Україні до цього часу не створені законодавчі засади для впровадження інвестиційного й обов’язкового медичного та пенсійного страхування. Нерозвиненими залишаються такі сфери страхування, як аграрні, екологічні та катастрофічні ризики. Рівень капіталізації більшості страхових компаній є вкрай низьким. Страхові послуги продовжують використовуватися підприємцями з метою ухилення від податків. Існує недобросовісна конкуренція (демпінг), у тому числі щодо тарифікації окремих видів страхових послуг. Недосконалим залишається нормативно-правове врегулювання діяльності страхових посередників, актуаріїв та аварійних комісарів.

Слід зазначити, що потенційно страховий ринок України має значні можливості для розвитку та збільшення обсягів. Успішність розвитку буде залежати від вирішення питань стосовно збільшення вимог до організації страхової діяльності (рівня сплаченого статутного фонду, цін на ліцензії, установлення походження капіталу й осіб, які є власниками страхової компанії). Це відкриє можливості для запобігання виходу на ринок кептивних і схемних страхових компаній. До того ж слід запровадити практику заборони на відкриття власниками збанкрутілого страховика нових страхових компаній. Жорстке регулювання рівня ліквідності й справедливої вартості активів страхових компаній сприятиме збільшенню капіталізації вітчизняного страхового ринку. Збільшити можливості страхових компаній покривати значні за розмірами ризики надасть можливість політика самих страховиків та жорстке регулювання щодо розміщення

страхових резервів. Стратегічним завданням повинна стати зміна системи оподаткування страховиків і переведення їх на загальну систему стягування податків, що зупинить “схемне” страхування та методи оптимізації оподаткування.

Для страхових компаній велике значення має розвиток інституту брокерства в Україні, актуарна підготовка працівників страхових компаній. Передумовою успішного розвитку українського страхового ринку є співпраця суб’єктів страхового ринку з іншими учасниками ринку фінансових послуг та виконавчими й законодавчими органами влади. Це забезпечить всебічний контроль за страховими відносинами, надасть можливість страховим компаніям покращувати конкурентні переваги.

Одними з пріоритетних напрямів розбудови страхового ринку є розвиток особистого страхування, довгострокового страхування життя, у тому числі інвестиційного та пенсійного, активна участь страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення та запровадженні обов’язкового медичного страхування, а також сучасних технологій страхування аграрних ризиків.

Створення стабільного страхового ринку потребує об’єктивного інформування всіх його учасників про основні умови, вимоги та ризики в процесі їхньої діяльності. Для підвищення рівня страхової культури населення має забезпечуватися прозорість діяльності учасників страхового ринку та реалізовуватися програма інформування населення через засоби масової інформації про стан і перспективи страхового ринку, переваги отримання страхових послуг [7].

Інтеграція страхового ринку України до міжнародних ринків фінансових послуг вимагає підвищення конкурентоспроможності національних страховиків, поетапного впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. З метою захисту національного страхового ринку будуть здійснюватися заходи поетапного та зваженого допуску на ринок іноземних страховиків, створюватимуться умови для забезпечення взаємообміну інформацією між Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг та органами страхового нагляду інших країн про діяльність страховиків, їхніх філій, страхових посередників і страхових груп (страхових холдингів) на підставі багатосторонніх міжурядових угод.

Стимулювання розвитку страхового ринку буде забезпечуватися також шляхом удосконалення системи оподаткування страхової діяльності (перестраховання) і застосування податкових стимулів.

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування. Тому становлення страхового ринку в Україні, подальший його успішний розвиток залежать від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, розширення інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності страхових організацій, подальшої інтеграції України в міжнародні структури, співвідношення між обов’язковим і добровільним страхуванням, залучення ринку страхування до вирішення найважливіших питань соціального страхування. Основні зусилля страховиків також мають бути спрямовані на зниження ціни страхової послуги шляхом удосконалення структури страхових тарифів. Важливим технологічним напрямом роботи щодо розвитку страхування в Україні повинна бути консультативна діяльність страховиків, спрямована на усвідомлення підприємцями необхідності й вигідності страхування.

**Висновки.** Таким чином, можна констатувати, що страховий ринок України ще молодий і перебуває в стадії формування. Він не відображає достатньо інтереси страхувальників, не створює необхідних умов для соціального захисту населення. Проте за роки ринкових реформ удалося вивести ринок страхування на новий рівень, і з кожним днем

страхування в Україні стає важливим сегментом ринкових економічних відносин. Через механізм страхового захисту страхування зможе забезпечити безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві, а в перспективі стати серйозним механізмом перерозподілу інвестиційних ресурсів і механізмом вирішення питання зайнятості населення.

1. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – [4-те вид., перероб. і допов.]. – К. : Знання, 2005. – 351 с.
2. Барановський О. І. Предтечі фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3–22.
3. Завада А. Страховой рынок Украины и антикризисные мероприятия / А. Завада // Insurance Top. – 2009. – № 1. – С. 9–12.
4. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : <http://dfp.gov.ua>.
5. Кисельова О. М. Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності / О. М. Кисельова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 4 (69). – С. 76–81.
6. Мних М. В. Страхові компанії, їх роль та значення в системі ефективного забезпечення страхової діяльності / М. В. Мних // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 22–23.
7. РБК-Україна – інформаційне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/>.
8. Річні звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/>.
9. Страховой рынок Украины подвел итоги 1 квартала 2011 г. (18.06.2011). – Режим доступу : <http://www.forINSURER.com>.
10. Україна фінансова – інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufin.com.ua/>.
11. Шірінян Л. Метод раціоналізації формування статутного фонду страхових компаній України / Л. Шірінян // Економіка України. – 2006. – № 11. – С. 27–35.
12. Ярошенко С. Л. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку життя в Україні: економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності / С. Л. Ярошенко, Л. В. Куделя // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4 (83). – С. 86–93.

**Рецензенти:**

Десятнюк О.М. – доктор економічних наук, професор, в. о. завкафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ;

Кульчицька Н.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

**УДК 336.71**

**ББК 65.26**

**Костюк В.А.**

**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ**

Національний університет біоресурсів  
і природокористування України,  
Кабінет Міністрів України,  
03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 18,  
тел.: 0445278890

**Анотація.** Досліджено організаційну структуру управління банком і запропоновано шляхи підвищення її ефективності.

**Ключові слова:** структура управління банком, система аналізу та контролю, рівень пакетного обслуговування, система моніторингу, ефективність корпоративного обслуговування.

**Annotation.** Investigational organizational structure of management of bank and proposed the ways of increase of its efficiency.



**Key words:** structure of management of bank, system of analysis and control, level of package service, monitoring system, efficiency of corporate service.

**Вступ.** Сьогодні банки функціонують в умовах посилення конкурентної боротьби в банківському бізнесі, стрімкого розвитку науково-технічного прогресу, тобто в умовах, коли прийняття рішень пов'язане з підвищеною ризиковістю. Перед менеджером банку постає завдання мінімізувати ризики, забезпечуючи достатні прибутки для збереження коштів вкладників і підтримки життєдіяльності банку. Банківські менеджери повинні брати до уваги різноманітні фактори, будувати політику банку та приймати рішення, урахувавши інтереси клієнтів, розуміючи, що без врахування їх інтересів буде неможливо їх утримати й забезпечити зростання доходів і прибутку. У зв'язку із цим, виникає необхідність пошуку адекватних методів у сфері надання банківських послуг клієнтам банку й особливо корпоративним клієнтам, обслуговування яких приносить банку основну частину його доходів.

Також про це свідчать дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: О.Брегедда, А.В.Андреев, А.Н.Безлегкий, С.В.Онищенко, Ю.С.Масленченков, О.М.Гарасовець, В.О.Дружбинський, А.С.Криклій, Дж.Ф.Синки, П.С.Роуз.

Досить важливим питанням є також акцентування уваги на таких аспектах, як правове регулювання діяльності, зовнішнє середовище та підвищення якості існуючих послуг.

**Постановка завдання.** Дослідити структуру управління банком і запропонувати шляхи підвищення її ефективності.

**Результати.** При формуванні банківської політики велике значення має визначення перспектив змін кількісних, якісних і соціальних показників розвитку банку, обґрунтування принципів здійснення його діяльності, виділення пріоритетів і вибір методів організації роботи. Як зазначає І.Д.Мамонова, “за сучасних умов далеко не всі новостворені банки мають продуману політику своєї діяльності [1, с.111]. Так, багато з них не виробили критеріїв вибору клієнтів для кредитування, тобто, по суті, “підстроюються” під вимоги клієнтів при організації кредитного процесу”. Формування економічно обґрунтованої банківської політики вимагає розв'язку трьох важливих питань: організаційного, економічного, інформаційного.

Організаційне питання передбачає визначення підрозділу, що займається плануванням, починаючи з появи важливої ідеї й аж до її втілення в конкретні заходи й цифрові показники. У банках високорозвинутих країн з ринковою економікою плануванням займаються:

- плановий відділ, створений саме для цього;
- тимчасовий колектив – так званий мозковий центр, створений для вирішення якоїсь певної проблеми. До його складу входять творчі люди не із числа банківських службовців. До такої роботи можуть бути залучені вчені, юристи, фінансисти (бухгалтери) підприємств, організацій тощо.

Банківська політика, як і стратегічне планування в цілому, ґрунтується на глибокому аналізі кон'юнктури грошового ринку й можливостях самого банку.

Існує три види структур управління банком: однолінійна, багатолінійна та лінійно-штабна. Розглянемо кожен з них.

Однолінійна структура управління банком була розроблена А.Файоном. Вона ґрунтується на принципі одноосібного управління. Сутність її полягає в тому, що кожна інстанція нижчого рівня може одержувати розпорядження тільки від однієї вищої інстанції і, навпаки, кожна вища інстанція може віддавати розпорядження не всім інстанціям нижчого рівня, а тільки одній або декільком з них [1, с.113]. Перевагою такої структури управління є чіткий розподіл компетенції і відповідальності, її недоліком

є мала гнучкість, унаслідок тривалості проходження інформації по ланцюгу інстанцій. У зв'язку із цим, однолінійна структура управління застосовується тільки в дрібних банках.

Багатолінійна (штабна) структура управління належить до розробок Ф.У.Тейлора й ґрунтується на принципі прямого шляху, її сутність полягає в тому, що на верхніх щаблях управління відбувається поділ управлінських функцій між кількома інстанціями, що виступають як спеціалізовані штаби [1, с.115]. Наприклад, до таких інстанцій можуть бути віднесені заступники директора банку, кожний з яких має свою сферу компетенції, що знижує навантаження на директора. Відмінною рисою штабів у такій структурі управління є те, що вони мають право віддавати розпорядження прямо будь-якій інстанції нижчого рівня. В результаті кожний підрозділ нижчого рівня одержує розпорядження не від однієї, а від багатьох вищих інстанцій, перед якими і несе відповідальність за їх виконання. До переваг багатолінійної структури належать її більш висока гнучкість у порівнянні з однолінійною, що веде до скорочення часу руху інформації між інстанціями та у використанні переваг спеціалізованої управлінської праці, її недоліки випливають з можливого перетинання сфер компетенції штабів, невідповідності їх розпоряджень, внаслідок чого можуть виникати конфліктні ситуації. Як і в попередньому випадку, розглянута структура управління може використовуватися тільки для порівняно невеликих банків.

Лінійно-штабна структура управління являє собою спробу поєднати переваги обох видів структур, що були розглянуті вище, й одночасно подолати їхні недоліки.

Вона передбачає створення як лінійних інстанцій, що мають право віддавати розпорядження, так і спеціалізованих штабів, що можуть лише приймати розпорядження від лінійних інстанцій вищого рівня, але самі права віддавати розпорядження не мають. Таким чином, ці штаби істотно відрізняються від штабів у багатолінійній структурі управління, бо тут вони виступають тільки як консультативний орган, що надає допомогу лінійним інстанціям у підготовці прийняття рішень. Прикладом штабу такого виду є відділ кадрів, юридичний відділ, відділ маркетингу й інші. Лінійно-штабна структура управління банком найбільш часто застосовується на практиці, її перевагою є чітке розмежування повноважень і використання спеціалізації управлінської праці (як у багатолінійній). Недоліком її є те, що процес підготовки рішення і його затвердження чітко розділені. А оскільки штаби не можуть безпосередньо вплинути на ухвалення рішення лінійною інстанцією, це може призвести до зниження їх мотивації та відповідальності за висунуті пропозиції.

Будь-яка банківська організація передбачає створення в середині банку ряду підрозділів і визначення способів взаємин між ними. Основними блоками таких підрозділів є дирекція і система відділів.

Протягом довгих років у комерційних банках панувала (а в багатьох вітчизняних банках зберігається і до тепер) традиційна, або функціональна структура управління банком. Для неї було характерне існування трьох типів відділів, що відрізнялися один від іншого характером виконуваних задач: центральні відділи, що створюються при дирекції і безпосередньо їй підпорядковані: секретаріат, юридичний відділ, відділ кадрів, організаційний відділ, ревізійний відділ та інші; допоміжні (господарсько-управлінські) відділи, які виконують внутрішньобанківське керування та облік: бухгалтерія, обчислювальний центр, вузол зв'язку (телефонний комутатор, телетайп, телекс, телефакс), експедиція тощо; комерційні відділи, що відповідають за виробництво й збут послуг банківським клієнтам: кредитний відділ, відділ розрахунків, відділ депозитів, відділ з операцій із цінними паперами, відділ із збереження цінностей, міжнародний відділ, відділ з консультування клієнтів та інші [2, с.19].

Сучасна орієнтована на маркетинг банківська організація виходить з того, що питання збуту послуг мають пріоритет над питаннями їх виробництва. Це означає, що служба маркетингу висувається в банку на перший план і здійснює координацію діяльності всіх інших підрозділів.

Сьогодні існує чотири основних варіанти маркетинг-орієнтованої банківської організації: організація щодо груп послуг; організація щодо груп клієнтів; матрична організація; дивізійна організація. Організація щодо груп послуг певною мірою близька до традиційної системи управління банком. При ній зберігаються спеціалізовані відділи, але в кожному з них залежно від ступеня широти асортименту пропонованих послуг вводиться одна або кілька посад менеджерів з групи послуг. Кожний із цих менеджерів звільняється від рутинної діяльності й концентрує свої зусилля на обслуговуванні виробництва та збуту окремих послуг або на невеликих пакетах послуг.

Що ж стосується організаційної структури управління банком, то, на нашу думку, вона повинна включати необхідну систему підбору та підготовки кадрів для проведення обраної політики обслуговування і відносин з клієнтом, ефективну систему оплати та стимулювання праці й належну систему аналізу та контролю для оцінки ефективності обраної політики обслуговування і відносин з клієнтом.

Існує досить багато проблем, пов'язаних із соціальним управлінням персоналом, що передбачає їх поділ на три великі групи: перша група містить в собі питання аналізу, планування та прогнозування в області кадрів, визначення і формування джерел задоволення потреби в кадрах; друга група – питання підбору, розміщення, підготовки й підвищення кваліфікації кадрів; третя – питання організації та оцінки праці, формування стабільних колективів і зміцнення дисципліни [3, с.42].

Важливим джерелом поповнення кадрів банку є молоді фахівці з вищою освітою. Робота з молодими спеціалістами повинна проводитися в такий спосіб. На підставі укладених договорів з відповідними навчальними закладами начальники відділу кадрів разом з головними фахівцями проводять попередній добір майбутніх молодих фахівців у навчальних закладах. Одночасно з наказом про призначення на посаду кожному молодому фахівцю з вищою освітою призначається керівник стажування на термін до одного року. Наставники протягом року повинні працювати з молодими фахівцями, передаючи їм досвід професійної діяльності.

Тобто центральною ланкою кадрової роботи є підготовка кадрів з метою здійснення постійного професійного росту працівників. Підготовка кадрів банку має стратегічну й оперативну складову.

Стратегічні завдання підготовки кадрів: підняття престижу банку; дослідження атмосфери в колективі працівників банку; аналіз перспектив розвитку потенціалу робочої сили в регіоні; узагальнення і попередження причин звільнень з роботи тощо. Для цього провадиться постійне навчання і підвищення кваліфікації працівників шляхом навчання в процесі роботи, ротатії щодо посад, стажування, самоосвіти.

Отже, перебуваючи на даному етапі розвитку комерційним банкам необхідно докласти максимум зусиль для того, щоб проведені заходи дали відчутні результати. Повсякденна реалізація кадрової стратегії здійснюється в ході оперативного керування кадрами.

Виявлення видів і сфер системи аналізу та контролю для оцінки ефективності обраної політики обслуговування і відносин з клієнтами передбачає її розподіл, при якому кожному з видів контролінгу повинна відповідати певна його сфера та періодичність існування його функцій.

Основними функціями системи аналізу та контролю ефективності обраної політики обслуговування і відносин з клієнтом є:

- спостереження за ходом виконання завдань, установлених системою планових показників і нормативів;
- оцінка ступеня відхилення фактичних результатів від запланованих;
- діагностика щодо розмірів відхилень серйозних погіршень в економічному стані банку та суттєвого зниження темпів його розвитку;
- розробка оперативних управлінських рішень з нормалізації діяльності банку, згідно із запланованими цілями та показниками;
- коригування при необхідності окремих цілей та показників розвитку банку у зв'язку зі змінами в його зовнішньому та внутрішньому середовищах, кон'юнктури ринку та ін.

Формування системи показників, що контролюються, є центральним етапом побудови системи аналізу та контролю для оцінки ефективності обраної політики обслуговування і відносин з клієнтом у банку. Слід ще раз зазначити, що ця система повинна стати складовою частиною системи внутрішнього банківського контролю, а її показники є доповненням до показників, що використовуються для аналізу й контролю результатів банківської діяльності.

До такої системи показників пропонується включити показники:

- 1) кількість клієнтів банку;
- 2) приріст кількості клієнтів банку;
- 3) структура клієнтів банку;
- 4) кількість послуг на одного клієнта;
- 5) дохід та прибуток банку в розрахунку на одного клієнта;
- 6) кількість клієнтів, що обслуговуються в середньому одним працівником;
- 7) кількість клієнтів, що обслуговуються певним працівником за конкретний період;
- 8) кількість клієнтів, залучених певним працівником за конкретний період;
- 9) кількість послуг у розрахунку на одного клієнта (рівень пакетного обслуговування).

Окремо вкажемо, що для оцінки рівня пакетного обслуговування в цій роботі буде розраховуватися коефіцієнт пакетного обслуговування шляхом ділення загальної суми кількості клієнтів, що отримали різні види послуг, на загальну кількість корпоративних клієнтів банку. При цьому загальна кількість корпоративних клієнтів банку визначається за кількістю клієнтів із розрахунково-касового обслуговування, яке є основною банківською послугою для корпоративних клієнтів.

Наступним етапом є розробка системи кількісних стандартів контролю. Після того, як визначено перелік показників діяльності підприємства, які контролюються, виникає потреба встановлення кількісних стандартів щодо кожного з них. Такі стандарти можуть установлюватися як в абсолютних, так і у відносних показниках. Крім того, такі кількісні стандарти можуть мати стабільний чи рухомий характер. Стандартами виступають цільові стратегічні показники, показники поточних планів та оперативних планів.

Останнім етапом розбудови системи аналізу та контролю для оцінки ефективності обраної політики обслуговування і відносин з клієнтом у банку є побудова системи моніторингу показників, які включаються в систему аналізу та контролю. Система моніторингу складає основу системи аналізу та контролю для оцінки ефективності обраної політики обслуговування і відносин з клієнтом у банку та найактивнішу частину його механізму. Система моніторингу являє собою розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за контрольованими показниками діяльності банку, виявлення розмірів відхилень фактичних результатів від запланованих і виявлення причин цих відхилень.

Розроблена система моніторингу повинна коригуватися при зміні цілей і системи показників поточних та оперативних планів.

**Висновки.** Отже, виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що запровадження на підприємстві системи аналізу та контролю, а також використовуючи увесь наявний потенціал, кваліфікований персонал та нові ідеї дозволять суттєво підвищити ефективність усього процесу управління банком. Вагоме значення мають при цьому планування та прогнозування, які дають змогу передбачити приблизні результати проведення тих чи інших перетворень.

1. Васюренко О. В. Банківські операції : навчальний посібник / О. В. Васюренко. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2006. – 246 с.
2. Комарницька Р. Кредитна політика банків України та шляхи її вдосконалення / Р. Комарницька // Науковий вісник Чернівецького ун-ту. – 2006. – Вип. 54. – С. 16–21.
3. Пшик Б. Напрями діяльності українських банків у сфері корпоративного фінансування / Б. Пшик // Вісник НБУ. – 2005. – № 7. – С. 40–44.
4. Рисін В. В. Трансформаційна функція банків у процесі реалізації їх ресурсної політики / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2008. – № 1. – С. 139–146.

**Рецензенти:**

Збарський В.К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри аграрної економіки НУБіП України;

Мартиненко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів НУБіП України.

**УДК 330.131.7: 336.71/.77**

**ББК 65.26**

**Бурій К.П.**

**СКОРИНГОВІ СИСТЕМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОТИДІЇ ФІНАНСОВИМ РИЗИКАМ БАНКІВ ПРИ КРЕДИТУВАННІ**

Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
Кабінет Міністрів України,  
кафедра фінансів,  
03041, м. Київ,  
вул. Героїв Оборони, 11,  
навчальний корпус № 10,  
тел.: +380445278550,  
e-mail: Martynenko@nauu.kiev.ua

**Анотація.** У статті проаналізовані підходи до розуміння необхідності використання скорингових систем у практиці банківського кредитування і запропоновані рекомендації українським фінансовим установам щодо мінімізації фінансових ризиків шляхом використання таких систем.

**Ключові слова:** кредитний скоринг, скорингова система.

**Annotation.** This article analyzed approaches to understanding the necessity of using the scoring systems in the practice of bank crediting and offered recommendations to the Ukrainian financial institutions for minimization of financial risks through these systems.

**Key words:** credit scoring, scoring system.

**Вступ.** Унаслідок активного економічного розвитку України перед банківськими установами постала нагальна потреба у використанні ефективних систем ризик-мене-

джменту. Особливо гостро це питання стоїть у сфері кредитування, адже, як показала світова фінансова криза 2008-го року, багато міжнародних і більшість українських банків були не готові до таких економічних потрясінь, що призвели до негативних, а іноді й катастрофічних наслідків їх діяльності. На жаль, не завжди в банках налагоджена ефективно-діюча система ризик-менеджменту, дія якої дозволяє банківським установам працювати з мінімальними втратами й максимальними прибутками з оптимального кредитного портфеля.

Вивчення проблем кредитування і кредитного скорингу, зокрема, знайшли відображення в роботах таких українських і закордонних учених, як: О.І.Барановський, О.П.Бондар, В.М.Геєць, В.Г.Першин, Д.Велдон, А.Філдерс, Д.Мок та інші. Проте, на нашу думку, питання імплементації і використання скорингових систем українськими банками при роздрібному кредитуванні недостатньо висвітлені й вимагають більш глибокого вивчення з урахуванням національних особливостей банківської діяльності в Україні.

**Постановка завдання.** Аналіз міжнародної практики використання скорингових систем банками у сфері кредитування дозволить надати рекомендації доцільності їх розвитку та впровадження українськими банківськими установами.

**Результати.** Процес кредитування за своєю суттю вимагає проведення аналізу фінансових ризиків невиконання позичальником узятих на себе зобов'язань, тобто неповернення, невчасного повернення або повернення не в повному обсязі кредитних коштів. Історично такий аналіз кредитоспроможності позичальника проводився індивідуально й досить суб'єктивно – це так званий метод експертних оцінок, який має багато недоліків при масовому кредитуванні: поверхнева оцінка кредитоспроможності позичальника, низька швидкість видачі кредитів, недосконалість централізованої статистики щодо виданих кредитів і, як наслідок, потенційно високі фінансові ризики операцій кредитування.

Зважаючи на вищенаведені слабкі сторони методу суб'єктивного аналізу фінансових ризиків, після Другої світової війни в розвинених країнах з початком активного розвитку роздрібного кредитування почали формуватися підходи до автоматизації оцінювання потенційних позичальників на основі експертних припущень до поведінки клієнтів і статистичних даних за минулі періоди.

Такі системи оцінки кредитоспроможності особи, рівня її фінансових ризиків на основі аналізу різноманітних характеристик її життя і діяльності дістали назву скорингових систем або систем кредитного скорингу (від англ. *scoring* – бальна оцінка).

Як правило, системи скорингової оцінки використовуються в споживчому експрес-кредитуванні фізичних осіб на невеликі суми, при якому клієнтові для отримання кредиту необхідно надати інформацію, яка буде оцінена за бальною шкалою відповідно до алгоритмів обробки введених у систему даних. За результатами такої оцінки система надає рейтингову оцінку фінансових ризиків клієнта, згідно з якою банк приймає рішення про видачу, зміни умов видачі або не видачу кредиту.

Слід зауважити, що принцип роботи скорингової системи може використовуватися банками для аналізу платоспроможності клієнтів при оформленні всіх типів кредитних договорів (іпотечних, авто і т. д.). Але при цьому аналіз рівня фінансових ризиків клієнтів має бути проведений на більш глибокому рівні, пропорційно до розміру потенційних втрат.

Дані для скорингових систем виходять з імовірностей повернень кредитів окремими групами позичальників, отриманими з аналізу кредитних історій тисяч людей. Використання кредитного скорингу як оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника дозволяють підвищити ефективність систем роздрібного кредитування, зокрема:

- знизити вимоги до кваліфікації кредитних експертів;
- збільшити швидкість видачі кредитів (до 5 хв);

- відсіяти потенційних шахраїв і несумлінних клієнтів;
- залучити нових клієнтів завдяки здешевленню кредитів;
- знизити обсяги фінансових резервів під кредитні операції;
- покращити якість кредитного портфеля банку.

Щодо суті роботи скорингової системи, то її основною метою є прогнозування вірогідності повного виконання позичальником своїх кредитних зобов'язань. З іншого боку, кредитний скоринг спрямований на оцінку потенційного рівня фінансових ризиків щодо кожного кредиту для оптимізації кредитного портфеля з доходності й ризиковості, відповідно до внутрішньої кредитної політики банку.

Для оцінки кредитоспроможності позичальника за допомогою скорингової системи необхідно проаналізувати інформацію про клієнта, його соціальний та фінансовий стан. Такі дані позичальник зображає у вигляді заповненої анкети або висловлює у вигляді усних відповідей. Досить важливим додатковим етапом у процесі розгляду кредитної заявки в українських реаліях є верифікація наданої клієнтом інформації.

Кожному з факторів оцінки кредитоспроможності позичальника відповідає бальна оцінка. У результаті розрахунку суми всіх оцінок скорингова система подає фінальний бал надійності позичальника, який, як правило, є вирішальним при прийнятті кредитного рішення. У світовій практиці історично використовують 1 000-бальне оцінювання. Відповідно, позичальник має тим більше шансів на отримання кредиту, чим більше балів він отримує в скоринговій системі. Кожний банк індивідуально встановлює прийнятні мінімуми балів для різних груп клієнтів (переважно це 500–700 балів), що також залежить від кредитної політики банківської установи: агресивної – високоризикової або помірної – низькоризикової.

Щодо внутрішньої організації скорингової системи, то схематично її функціонування можна зобразити таким чином (рис. 1).

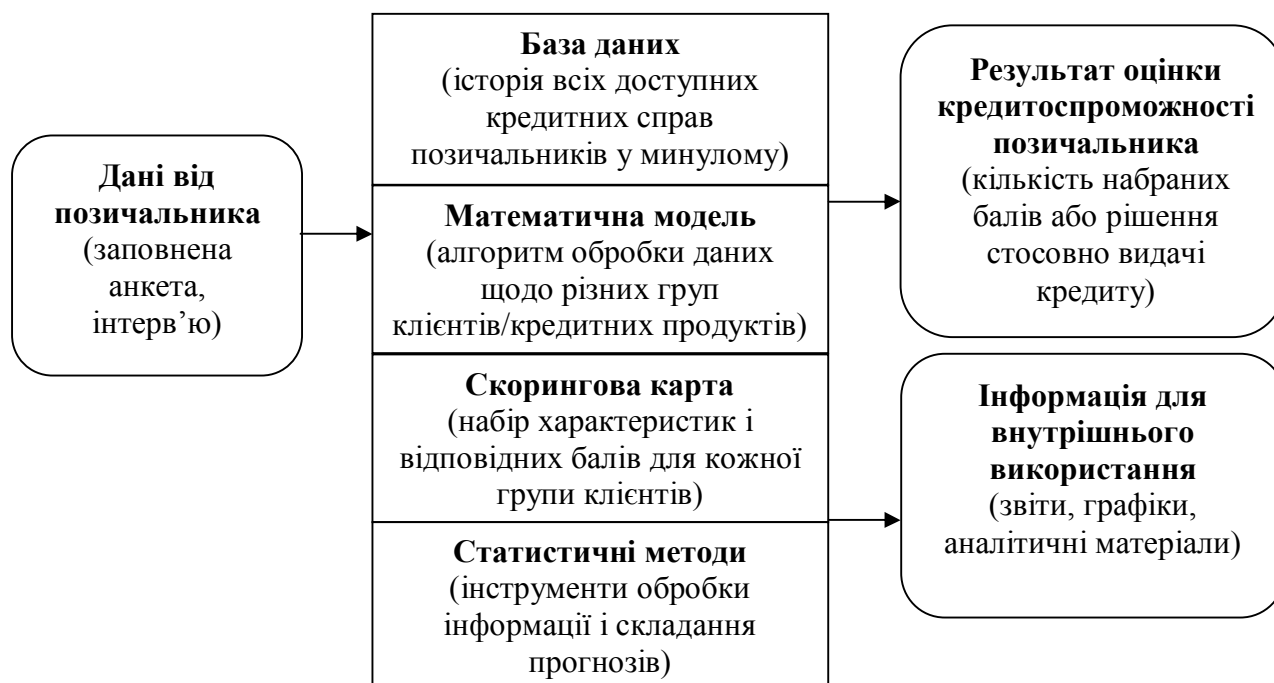


Рис. 1. Організаційна модель скорингової системи

У структурі модулів конкретної скорингової системи можливі варіації, зокрема, використання так званих "стоп-факторів", "чорних списків" та інших блокуючих характеристик, які обмежують можливість отримання кредиту окремим позичальником.

Результатом оцінки кредитоспроможності позичальника має бути позитивне або негативне рішення щодо видачі кредиту, а також зміна стандартних умов видачі кредиту (наприклад, зменшення суми кредиту при високому, але прийнятному для банку рівні ризику). Крім того, кредитний скоринг може оцінювати рівень фінансових ризиків, тобто ймовірність неповернення конкретного кредиту. За даними Національного банку України, рівень простроченої заборгованості з виданих кредитів на 01.10.2011 р. становив 10% [3], за неофіційними даними – у декілька разів більше.

Необхідною умовою функціонування скорингової системи є наявність бази даних кредитних справ за минулі періоди, тобто тієї основи, з якою порівнюється кожний новий позичальник банку. Практика показує, що для формування такої аналітичної бази (тисячі кредитних справ) може знадобитися декілька років, залежно від кредитної активності банку (у разі, якщо банк використовує лише власні джерела інформації). Проте у світовій банківській практиці досить часто застосовується інформація із зовнішніх джерел, як правило, це так звані “бюро кредитних історій”, які містять дані про кредитні справи багатьох осіб. Щодо обміну інформацією про позичальників між банками, як альтернативі централізованим незалежним структурам, то, як показує практика, вітчизняні фінансові установи намагаються не розкривати дані про своїх клієнтів. Тому можемо говорити про проблему недосконалості баз даних про позичальників в українських банках.

Стосовно практичної реалізації системи кредитного скорингу в банку, то існує два альтернативних рішення:

- розробка скорингу всередині банку – це найбільш популярна реалізація в українських банках, переважно така система створюється засобами Microsoft Excel. Звісно, вона обмежується мінімальним функціоналом, незначними можливостями, рядом незручностей для користування;
- розробка скорингу спеціалізованою компанією – такий варіант реалізації більш поширений у банках розвинених країн. Мова йде про створення повноцінної системи оцінки фінансових ризиків, їх аналізу, побудови статистичних звітів, відображення трендів шляхом використання засобів математичного й статистичного апарату, методів глибокого аналізу даних, зокрема, лінійну та логістичну регресії, нейронні мережі, генетичний алгоритм, дерева рішень та інших інструментів “data mining”.

Світова практика ризик-менеджменту довела переваги використання потужних систем кредитного скорингу, які характеризуються такими сильними сторонами, як гнучкість, легка інтеграція з іншими банківськими системами, масштабність, продуктивність, широкі можливості підсистеми аналітичної звітності.

Слід зауважити, що, з іншого боку, вартість запуску сучасної системи скорингу може становити десятки й сотні тисяч доларів США. Найбільш відомими розробниками таких систем є західні компанії – SAS, EGAR, Experian, KXEN, а також компанії країн СНД – BNS, Basegroup Labs, Scorto [1]. Як показує практика використання цих систем банками країн СНД, саме локальні розробки є більш адаптованими до особливостей роздрібного кредитування в пострадянських країнах. Незважаючи на високу складність і вартість упровадження подібних систем, їх використання має оптимізувати кредитний портфель банку шляхом зменшення частки “проблемних” кредитів і зростання обсягів кредитування. Тому додаткові прибутки, отримані завдяки введенню системи кредитного скорингу, мають покрити затрати на її імплементацію за декілька років.

**Висновки.** Отже, у результаті аналізу необхідності використання систем кредитного скорингу українськими банками при роздрібному кредитуванні нами було запропоновано рекомендації, які базуються на вивченні світового досвіду для ґрунтовного підходу до реалізації подібних систем на якісному рівні. Зокрема, можемо виділити такі:



- відповідально підійти до вибору й реалізації системи кредитного скорингу залежно від потреб і можливостей банку;
- максимально автоматизувати процес прийняття рішень щодо видачі роздрібних кредитів фізичним особам;
- звернути увагу на розробки інструментів кредитного скорингу пострадянських компаній, які більше пристосовані до специфіки українського банківського сектора;
- приймати рішення стосовно використання скорингових систем у перспективі на основі аналізу тенденцій розвитку кредитного ринку;
- намагатися досягти поставлених цілей щодо мінімізації проблемних кредитів при максимізації загального обсягу кредитування.

Отже, упровадження й активне використання потужних систем кредитного скорингу дозволить вирішити ряд проблем у сфері кредитування, покращити якість кредитних портфелів українських банків і знизити рівні фінансових ризиків.

Такий підхід до оптимізації систем ризик-менеджменту банків може бути використаний ними для практичної імплементації сучасних систем кредитного скорингу.

1. Банковское кредитование. Скоринговые системы как компонент риск-менеджмента [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nnov.sobinbank.ru/ru/about\\_bank/news\\_bank\\_new/news\\_bank/27710/](http://nnov.sobinbank.ru/ru/about_bank/news_bank_new/news_bank/27710/).
2. Комплексное скоринговое решение [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.basegroup.ru>.
3. Прострочена заборгованість за кредитами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

**Рецензенти:**

Мартиненко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Жук Н.Л. – кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник ННЦ “Інститут аграрної економіки” НААН.

УДК 338.27: 519

ББК 65.9 (4 Укр)

Царенко О.В.

ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ  
ПРОСТОРОВИХ СИСТЕМ

Академія муніципального управління,  
01032, м. Київ, вул. Фрунзе, 164,  
тел.: 0503415718,  
e-mail: tsarenko28@rambler.ru

**Анотація.** У статті запропоновано методичний підхід до оцінювання ефективності управління економічною безпекою на засадах реалізації концепції ідентифікації загальноекономічного прискорення та інтерполяційної моделі результативності узагальненого показника-індикатора економічної безпеки, що уможливорює врахувати закономірності соціально-економічного зростання просторових систем. Обґрунтовано склад дієвого інструментарію відповідного стратегічного напрямку регіональної економічної політики шляхом групування системоутворюючих регуляторів для забезпечення результативності регулювання розвитку просторових систем.

**Ключові слова:** економічна безпека, індикатори, просторові системи, інструментарій, регіональна політика, концепція, ідентифікація, загальноекономічне прискорення, регулятори.

**Annotation.** In the article the methodical going is offered near the evaluation of efficiency of management economic security on principles of realization of conception of authentication of загальноекономічного acceleration and interpolation model of effectiveness of the generalized index-indicator of economic security which does possible to take into account conformities to the law of socio-economic growth of the spatial systems. Grounded composition of effective tool of the proper strategic direction of regional economic policy is by grouping to systems form regulators for providing of effectiveness of adjusting of development of the spatial systems.

**Key words:** economic security, indicators, spatial systems, tool, regional policy, conception, authentication, general economic acceleration, regulators.

**Вступ.** Слід зазначити, що в ринкових умовах з урахуванням темпів транснаціоналізації світогосподарської системи, а також зниження стратегічного потенціалу, на тлі світової кризи потребує вдосконалення система управління економічною безпекою на різних рівнях, при якій забезпечується ефективне функціонування виробничо-економічних систем незалежно від зміни навколишнього середовища. Актуальність нашого дослідження зумовлена необхідністю в розробленні комплексу заходів із концентрації зусиль для реалізації загальноекономічного прискорення та стабілізації функціонування промисловості, насичення вітчизняних ринків товарами національних соціально спрямованих галузей, зниження загроз системі господарських зв'язків тощо. Теоретичним аспектам узагальнення проблем економічної безпеки регіонів, удосконаленню процесів менеджменту економічного регулювання розвитку регіональних промислових комплексів присвячені праці зарубіжних авторів, зокрема, Л.Абалкіна, І.Ансоффа, Д.Медоуз, І.Шумпетера. Вивченню питань, пов'язаних з економічною безпекою виробничо-економічних систем та управління стійкістю, збалансованістю просторових систем до загроз, присвячені праці вітчизняних учених З.Варналія, В.Геєця, Я.Жаліла, С.Покропивного, Т.Уманець та інших. Зусиллями багатьох учених були розроблені економічні, правові й інституційні засади економічної безпеки виробничо-економічних систем, окреслено головні принципи та напрями її вдосконалення. Але поза увагою залишилися питання щодо розробки та впровадження механізму управління економічною безпекою просто-

рових систем. Нині ще не існує чітких критеріїв, індикаторів оцінки й управління економічною безпекою просторових систем. При цьому необхідні: розроблення формалізації опису параметрів надійності функціонування промислового комплексу в умовах нестійкого економічного середовища й ресурсних обмежень, обґрунтування параметрів якісної поведінки певної просторової системи.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення розроблення технологій, пріоритетних регуляторів і прикладного інструментарію системи управління економічної безпеки просторових систем з урахуванням можливості його використання в умовах ресурсних обмежень. Для досягнення поставленої мети в статті використані загальнонаукові та спеціальні методи пізнання й опису економічних явищ. Серед них: абстрактно-логічний – для формулювання ієрархії завдань й адаптивного управління якісною поведінкою просторових систем; деталізації та синтезу – для виокремлення найвагоміших регресорів на якісну поведінку регіонів; економетричні – для обчислення темпів економічної динаміки та визначення цільових орієнтирів розвитку промислових комплексів регіону; економіко-математичного моделювання – для побудови моделі розвитку просторових систем; синергійний – для визначення ефективної політики економічного регулювання розвитку промисловості в контексті менеджменту економічних систем регіону.

**Результати.** Новітні форми й методи управління на загальнодержавному рівні та на рівні регіону не сприяють раціональному використанню наявного потенціалу й ефективному розвитку продуктивних сил. Саме для недопущення кризового стану в реальному секторі економіки і слід сформулювати відповідну систему управління забезпечення економічної безпеки просторових систем (регіонів), яка певним чином породить здатність виробничо-економічних систем до ефективного функціонування в умовах підвищеного ризику та загроз.

Наголошено, що найважливішою якісною характеристикою розвитку певної просторової системи є визначення її здатності підтримувати нормальні умови життєдіяльності, стійке забезпечення ресурсами розвитку та достатній рівень економічної безпеки. Видатний економіст Л.І.Абалкін стверджував (деталізовано й тлумачиться в науковій праці [1]) таке: “Економічна безпека – це стан регіональної економічної системи, що дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно й вирішувати соціальні задачі та при якому держава має можливість виробляти та проводити в життя незалежну економічну політику”.

Визначено, що гарантування достатнього рівня економічної безпеки просторових систем є важливою передумовою її розвитку. Несвочасне усунення проблем у функціонуванні однієї з ланок, тобто регіонального промислового комплексу, з точки зору забезпечення його економічної безпеки здатне спричинити негативні наслідки в масштабах економіки всієї країни. Незалежність, стійкість, здатність до саморозвитку й прогресу – це ті якості, що характеризують одночасно розвиток регіону, промислового комплексу та їх економічну безпеку [8].

Наголошено, що за значенням показника економічної безпеки можна визначити як рівень захищеності всіх підсистем при здійсненні господарської діяльності, так і конкурентоспроможність у цілому по регіону.

Тому забезпечення економічної безпеки передбачає також урегулювання таких аспектів: 1) фінансової безпеки; 2) безпеки праці; 3) силової безпеки; 4) безпеки інформації та прийняття рішень; 5) безпеки менеджменту й кадрів; 6) соціальної безпеки й культури управління; 7) техніко-технологічної безпеки; 8) юридичної безпеки; 9) ресурсно-сировинної безпеки; 10) енергетичної безпеки; 11) екологічної безпеки.

Так, наприклад, серед сфер виробничо-господарської діяльності підприємства, що забезпечують достатній рівень її економічної безпеки, слід визначити техніко-еконо-

мічну, ресурсну, фінансову, інтелектуальну та кадрову складові, інформаційну безпеку й соціальну. Автором наведено загальну схему головних складових економічної безпеки (рис. 1).

Пошук шляхів мобілізації резервів забезпечення достатнього рівня економічної безпеки, розроблення системи моніторингу, побудова достовірного прогнозу основних економічних показників і розробка методичного забезпечення для оцінювання та прогнозування рівня економічної безпеки й зумовлюють актуальність нашого дослідження.



Рис. 1. Основні компоненти системи економічної безпеки просторової системи

Тому, відповідно до поставленої мети, це зумовило авторів розробити теоретико-методологічні засади вдосконалення системи управління економічною безпекою в промисловості просторових систем й оцінювання її ефективності, а також практичних рекомендацій щодо прогнозування резистентності виробничо-економічних регіонів систем до загроз і ризиків в умовах ресурсних обмежень.

Для досягнення поставленого ключового завдання було вирішено ряд завдань:

а) розкрити проблеми управління та вдосконалити базові положення теорії економічної безпеки на основі оригінальної еволюційно-генетичної парадигми ідентифікації ендегенно спрямованого економічного зростання;

б) обґрунтувати доцільність і розробити концепцію ідентифікації загальноекономічного прискорення з послідовністю реалізації її етапів;

в) розробити методичні рекомендації для комплексного оцінювання й прогнозування рівня економічної безпеки;

г) провести діагностику стійкості як окремих підприємств до загроз, так і оцінити ефективність існуючої системи управління економічною безпекою на макрорівні;

д) обґрунтувати концепції моделювання індивідуальної надійності функціонування виробничо-економічних систем як пріоритетної компоненти економічної безпеки;

е) запропонувати організаційно-економічні підходи до моніторингу рівня економічної безпеки із застосуванням прикладного інструментарію дослідження й прогнозування.

Невирішеність цих проблем спричинило за 1990–2009 рр. таке: виробництво найважливіших видів промислової продукції скоротилось у 20 разів проти 1990 р., частка соціально спрямованих галузей у загальному виробництві продукції в Україні зменшилася в 10 разів; утрачено понад 2 255 тис. робочих місць. Класифікація основних факторів впливу на рівень економічної безпеки промисловості просторових систем дозволила:

1) установити склад цільових підсистем економічної безпеки просторової системи (як об'єкта управління);

2) деталізувати схему реалізації технологій адаптивного управління економічною безпекою;

3) визначити послідовність етапів виконання програми дослідження.

Пошук методів і напрямів удосконалення управління економічною безпекою просторових систем зумовив упровадження аналізу регіональних промислових комплексів за п'ятьма самостійними ознаками з приведенням їх до єдиного економічного змісту.

Тобто автором оцінку й порівняння запропоновано провадити з використанням відносних показників (коефіцієнтів) у взаємозв'язку ланок "ризиків й загрози – інвестиції – частка оновленої продукції – ефективність управління – модернізація виробництва".

Відтак швидкісне забезпечення резистентності просторових систем до загроз передбачає, відповідно до концепції ідентифікації, застосування таких циклів: "вимоги та єдиний критерій оцінки – ідентифікація загроз – моделі оцінки й прогнозування – інтегральні показники – узагальнений показник – прогноз параметрів економічної безпеки – скореговані вимоги до управління економічною безпекою" (наведено автором на рис. 2).

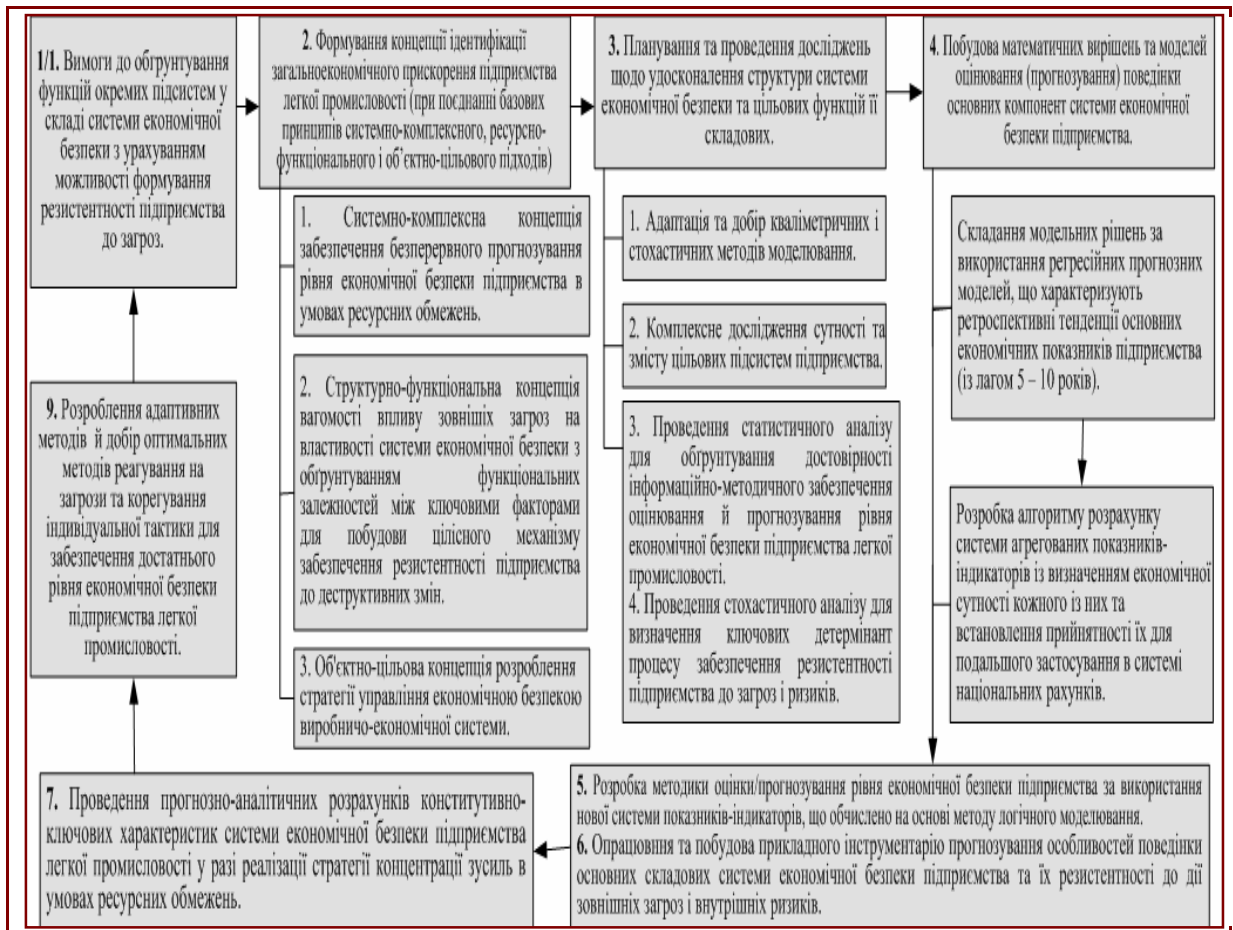


Рис. 2. Удосконалення управління економічною безпекою просторових систем на засадах реалізації концепції ідентифікації загальноекономічного прискорення

Отже, в узагальненому вигляді схему управління економічною безпекою з використанням методики комплексного оцінювання-прогнозування можна реалізувати в такій послідовності:

- 1) обґрунтування вихідних даних для побудови економіко-математичних моделей – п'яти ключових факторів впливу на рівень економічної безпеки;
- 2) переведення даних з абсолютних одиниць у відносні;

- 3) побудова сімейства модельних рішень;
- 4) обчислення коефіцієнтів ефективності управління економічною безпекою;
- 5) розрахунок інтегральних та узагальненого інтегрального показника ефективності управління економічною безпекою;
- 6) визначення рівня економічної безпеки та побудова зустрічного прогнозу на основі упередження.

Сутність запропонованої методики полягає у визначенні узагальненого показника-індикатора економічної безпеки для будь-якого виду економічної діяльності просторових систем на основі економіко-математичних моделей (індексним методом з урахуванням вагових коефіцієнтів за значеннями t-статистик) [4]. Запропонована методика дозволяє порівняно просто оцінити вплив заміни технологій на показник економічної безпеки просторової системи або запровадження нововведень чи зниження сприйнятливості виробничо-економічної системи до загроз і ризиків. Результати моделювання розвитку системи управління економічною безпекою дозволили встановити межі показника-індикатора економічної безпеки, які змінюються від 0,50 до 2,65. Відтак за результатами дослідження встановлено, що рівень економічної безпеки є: 1) низьким, коли змінюється від 0,50 – 0,68 до 0,93; 2) середнім – від 0,94 до 1,10; 3) високим – від 1,11 до 2,65.

Експериментальна перевірка розробленого комплексу модельних вирішень за використання трирівневої системи показників-індикаторів дозволила:

- 1) оцінити сучасну систему управління економічною безпекою в промисловому комплексі просторових систем;
- 2) установити, що значення показників-індикаторів економічної безпеки в переважній більшості для підприємств регіонального промислового комплексу знаходяться на найнижчому рівні з ознаками ненадійності функціонування системи управління;
- 3) побудувати варіанти прогнозу рівня економічної безпеки для промисловості, національного господарства в цілому та для окремих галузей промисловості до 2010–2020 рр.;
- 4) обґрунтувати, що протягом 2000–2010 рр. найбільш сприйнятливими до загроз є і будуть такі цільові підсистеми економічної безпеки просторових систем: інформаційна, інтелектуальна, соціальна, екологічна, етична, фінансова безпека, а також інноваційна складова економічної безпеки;
- 5) визначення основних регресорів економічної безпеки просторових систем дозволяє розробити стратегію локалізації зусиль, що в умовах ресурсних обмежень скорочує терміни добору оптимальних заходів і техніко-технологічних рішень.

Аналіз розвитку системи управління економічною безпекою в контексті забезпечення якісної поведінки складних економічних систем дає змогу обґрунтувати склад дієвого інструментарію, який, на нашу думку, саме і є найбільш імовірнісним до застосування в межах використання технологій управління економічною безпекою просторових систем на засадах реалізації концепції ідентифікації загальноекономічного прискорення.

Підкреслимо, що зазначені заходи й процедури автор вважав за доцільне згрупувати за сімома напрямками формування системоутворюючих регуляторів: державної регуляторної політики; технічного регулювання діяльності регіональних промислових комплексів; податкового регулювання; регулювання зовнішньо- та внутрішньоторгівельної діяльності; регулювання економічної конкуренції; фінансового регулювання; екологічного регулювання (табл. 1).

**Обґрунтування складу пріоритетних регуляторів і важелів впливу задля забезпечення якісної поведінки просторових систем\***

Засоби й напрями	Інструментарій забезпечення результативності економічного регулювання розвитку просторових систем
1	2
<p>Державна регуляторна політика (ДРП) (принципи ДРП попередньо поширювалися лише на нормативне регулювання підприємницької діяльності, а регіональна промислова випала з їхнього поля зору)</p>	<p>Вимагається здійснення управлінських процедур із:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• планування діяльності з підготовки найпріоритетніших проектів регуляторних актів у контексті розвитку просторових систем;</li> <li>• підготовки аналізу регуляторного впливу;</li> <li>• оприлюднення проекту регуляторного акта з метою отримання зауважень і пропозицій;</li> <li>• відстеження результативності регуляторного акта;</li> <li>• перегляду регуляторного акта;</li> <li>• оптимізації структури промислового комплексу просторових систем.</li> </ul> <p>Зазначені процедури й управлінські вирішення відповідають принципам реалізації державної регуляторної політики та їх поширення засобами нормативного регулювання господарських й адміністративних відносин між регуляторними органами й суб'єктами державного регулювання економіки, з одного боку, і суб'єктами господарювання – з іншого [9].</p>
<p>Технічне регулювання діяльності регіональних промислових комплексів просторових систем</p>	<p>Результати відстеження результативності технічного регуляторного акта слід викладати в спеціальному звіті. При цьому вони мають бути проаналізовані органом, який прийняв цей акт (або іншим органом), і, у разі потреби, ці результати є першорядною підставою для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• перегляду регуляторного акта органом, що його видав;</li> <li>• прийняття рішень із дерегулювання та коригування регуляторного акта уповноваженим на те державним органом.</li> </ul>
<p>Податкове регулювання</p>	<p>Нагальним завданням у цьому аспекті є:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• розроблення єдиної стратегії податкової реформи, унаслідок чого податковий тягар: 1) зменшуватиметься; 2) перерозподілятиметься за різними видами економічної діяльності відповідно до пріоритетів промислового зростання, проголошених у державі та на рівні певної РЕС;</li> <li>• спрощення системи податкового адміністрування;</li> <li>• забезпечення прозорості прийняття та стабільності положень податкового законодавства.</li> </ul> <p>Досягти цього можна лише за результатами внесення відповідних змін до положень Податкового кодексу України [5].</p> <p>Водночас, зважаючи на наявність у цьому нормативно-правовому акті великої кількості суперечливих положень, на нашу думку, позитивним кроком було б внесення до ЗУ такої норми, яка б дозволила усунути всі сумніви щодо їхнього тлумачення (проте забезпечувала користь для платників податку);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• визначення правових засад списання і реалізації застарілих і надлишкових засобів виробництва на підприємствах вітчизняного машинобудування для продовольчого комплексу в цілому та його регіональних компонент зокрема;</li> <li>• створення сприятливих умов для стабільного розвитку промислового виробництва й збільшення обсягів наукоємної продукції, зокрема, продукції переробної промисловості;</li> <li>• дозволити відшкодування ВДВ через зарахування належних сум у рахунок податкових зобов'язань з інших податків, у тому числі податку на прибуток для промислових наукоємних підприємств; для базових</li> </ul>

1	2
	<p>виробництв, що впроваджують енергоефективне обладнання чи перманентно здійснюють енерго- й технологічний аудит своєї діяльності в контексті забезпечення високої енергоефективності) [2];</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• відшкодування податку на додану вартість через зарахування в зменшення податкових зобов'язань наступних податкових періодів;</li> <li>• формування та реалізація чіткої державної політики щодо надання пільг зі сплати податку на додану вартість і проведення “інвентаризації” наявних пільг для окремих РПК просторових систем.</li> </ul>
Регулювання зовнішньо- та внутрішньо-торгівельної діяльності	<p>Для забезпечення ефективності реалізації функції регулювання нагальними завданнями є:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• урахувати відповідні вимоги банків країн – членів FATF щодо прозорості операцій українських банків;</li> <li>• зважати на рішення Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF);</li> <li>• створити належні організаційні, фінансові й матеріально-технічні умови для функціонування господарських судів і суддів, органів суддівського самоврядування.</li> </ul> <p>Крім зазначеного, доцільним вбачається здійснення вдосконалення суддівської системи для вирішення господарських і адміністративних спорів на різних рівнях, а саме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• формування цілісної системи кадрового забезпечення судової системи, висококваліфікованого суддівського корпусу, кадрового резерву;</li> <li>• інформаційне, нормативно-правове та наукове забезпечення діяльності судової системи з урахуванням положень міжнародного законодавства;</li> <li>• формування і становлення системи адміністративних судів, найголовнішою функцією яких є захист прав громадян, порушених діями або бездіяльністю посадових осіб, органів державної влади й органів місцевого самоврядування [6];</li> <li>• залучення та повне освоєння стратегічного потенціалу промислового комплексу регіону в контексті поширення впливу на внутрішні та зовнішні ринки промислової продукції.</li> </ul>
Регулювання економічної конкуренції	<p>Запровадження в практику господарювання дієвого інструментарію щодо забезпечення якісних параметрів поведінки просторових систем:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• згідно з концепцією регіонального розвитку, має бути деталізоване, виходячи з принципів процесуального законодавства, порядку провадження в заявах і справах про надання дозволу на узгоджені дії та концентрацію виробництва, а також про порушення вимог українського законодавства про захист економічної конкуренції;</li> <li>• щодо виправлення вже відсутнього дисбалансу між правами й обов'язками органів Антимонопольного комітету України та суб'єктів господарювання в реальному секторі економіки;</li> <li>• забезпечення раціонального перерозподілу власності в межах певної просторової системи в контексті оптимізації положень корпоративного управління розвитком певного промислового комплексу;</li> <li>• досягнення рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин; підвищення фінансової прозорості виробничо-господарської діяльності промислового комплексу регіонів [3];</li> <li>• установа правил раціонального менеджменту та належного контролювання, оскільки корпоративне управління є важливою сферою для держави, що зумовлюється його впливом на темпи соціально-економічного розвитку регіону шляхом урахування інтересів широкого кола зацікавлених осіб у контексті забезпечення промислового й економічного зростання.</li> </ul>



1	2
Фінансове регулювання	<p>До складу технологій управління розвитком просторових систем обов'язково слід включити заходи щодо:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• реалізації завдань єдиної державної регіональної політики запровадження електронного документообігу;</li> <li>• забезпечення прав і законних інтересів суб'єктів електронного документообігу на рівні певних регіональних економічних систем;</li> <li>• нормативно-правового забезпечення технології обробки, створення, передавання, отримання, зберігання, використання і знищення електронних документів, за якими буде ідентифіковано якісні параметри поведінки певного промислового комплексу просторової системи;</li> <li>• створення і широкого застосування в регіонах України різних платіжних систем, які оптимізують комунікаційну структуру управління певного промислового комплексу регіону;</li> <li>• упровадження електронної комерції, електронних цінних паперів задля скорочення термінів і спрощення звітності в межах певної просторової системи;</li> <li>• спрощення та прискорення документообігу між промисловими підприємствами, що входять до складу певної просторової системи.</li> </ul>
Екологічне регулювання	<p>Комплекс заходів, сформованих відповідно до розробленого в межах дослідження механізму формування та реалізації політики економічного регулювання розвитку просторових систем, інструментарію забезпечення економічної рівноваги, який опрацьовано на засадах реалізації концепції ідентифікації загальноекономічного прискорення за шкоду, нанесену навколишньому природному середовищу держави.</p>

\*Джерело: сформульовано, обґрунтовано та запропоновано автором, що опубліковано [7].

Таким чином, обґрунтовано науково-методичний підхід до формування системи управління економічною безпекою просторових систем, що враховує базові положення теорії систем і програмно-цільовий, синергетичний підхід до визначення якісної поведінки виробничо-економічних систем задля забезпечення її адаптивності до існуючих умов загальноекономічного прискорення регіонів.

**Висновки.** Зазначене дозволило обґрунтувати інструментарій системи управління економічної безпеки просторових систем як комплексної процедури управління у вигляді структурно-функціональної системи, що включає наявність цільових підсистем економічної безпеки: інформаційної, інноваційної, інтелектуальної, соціальної, екологічної, етичної, фінансової безпеки. Удосконалення управління економічною безпекою просторових систем на засадах реалізації концепції ідентифікації загальноекономічного прискорення наведено у вигляді логістичного відображення властивостей регіону, аксіологічно пов'язаних із позиціонуванням стану економіки господарської системи регіону на основі оцінки регіональних процесів розвитку у взаємозв'язку ланок “ідентифікація ризиків і загроз – інвестиції – частка оновленої продукції – ефективність управління – модернізація виробництва – прогнозування параметрів економічної безпеки”.

1. Абалкин Л. И. За комплексный подход в социально-экономических исследованиях [Текст] / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 2003. – № 9.
2. Варналій З. М. Регіональний розвиток України : проблеми та пріоритети [Текст] / З. М. Варналій // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 24–28.
3. Герасимов В. Г. Экономическая система : генезис, структура, развитие науки [Текст] / В. Г. Герасимов. – Мн., 2001. – 159 с.
4. Грюниг Р. Методи ідентифікації стратегічних факторів успіху / Р. Грюниг, Ф. Зенкер, А. Цойс // Теорія та практика управління. – 1996. – № 6. – С. 84–93.

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 13–14, 15–16, 17. – С. 112.
6. Покропивний С. Ф. Регулювання територіального розвитку : стратегія і ефективність / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2003. – 352 с.
7. Царенко О. В. Адаптивне моделювання процесу інкорпорації стратегічного потенціалу промислових комплексів у єдину макроекономічну систему / О. В. Царенко // Економіка та держава. – 2010. – № 7. – С. 40–44.
8. Уманець Т. В. Регіональний економічний розвиток України : теоретичні основи управління, інтегральна оцінка, діагностика : [монографія] / Т. В. Уманець. – Донецьк : ВІК, 2007. – 340 с.
9. Яременко Ю. В. Особливості промислової політики у трансформаційній економіці : [монографія] / Ю. В. Яременко. – Х. : Вид-во “Арт-ПРАД”, 2004. – 286 с.

УДК 330.322.2

ББК 65.05

Малютін О.К.

## ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сумський національний аграрний університет,  
Міністерство аграрної політики та  
продовольства України,  
кафедра менеджменту ЗЕД та євроінтеграції,  
40021, м. Суми, вул. Кірова, 160,  
тел.: 0542222448, 627816, 787422, 787421,  
e-mail: admin@sau.sumy.ua

**Анотація.** У статті запропоновано принципово нову класифікацію інвестицій залежно від виду й обсягу економічної загрози. Побудовано концептуальну модель інвестиційної складової економічної безпеки з виокремленням основних її компонентів.

**Ключові слова:** інвестиції, економічна загроза, економічна безпека, інвестиційна безпека.

**Annotation.** Principle new classification of investments depending on a kind and volume of economic threat is offered in the article. The conceptual model of investment constituent of economic safety is built with the selection of its basic constituents.

**Key words:** investments, economic threat, economic safety, investment safety.

**Вступ.** Головним фактором економічної безпеки країни виступають інвестиції, які спрямовуються в основні засоби та в людський капітал, дають можливість їх відтворення, піддержують конкурентоспроможність економіки, гарантують стійке економічне зростання при утриманні на безпечному рівні різносторонніх параметрів, що характеризують економічну систему країни.

Можна стверджувати про причинно-наслідкову взаємозалежність економічної безпеки й інвестиційного процесу. Збільшення рівня економічної безпеки негативно впливає на економічну активність, а це гальмує нарощення виробничої ефективності. Наслідком цього є перерозподіл ресурсів економічної системи, що формує нові інвестиції у відповідних галузях економіки й приводить до циклічності інвестиційного процесу.

Таким чином, найважливішою складовою економічної безпеки є інвестиційна безпека, що забезпечується при дотриманні граничної норми інвестування. Організація інвестиційного процесу в країні повинна виступати основою забезпечення економічної безпеки країни в цілому.

Проблемою збереження інвестиційної безпеки країни займаються такі вітчизняні науковці, як О.Білорус, О.Власюк, В.Геєць, Б.Губський, Я.Жаліло, В.Кириленко, В.Мунтіян, Г.Пастернак-Таранушенко, С.Пирожков, А.Сухоруков. Аналіз наукових досліджень дозволив виокремити підходи, які сформувалися в сучасній вітчизняній науці щодо визначення категорії “інвестиційна безпека”. Так, окремі автори вважають, що інвестиційна безпека – це рівень інвестування економіки, що здатний забезпечити її розширене відтворення, реструктуризацію та переозброєння. Інші розуміють під інвестиційною безпекою можливість (або сукупність сприятливих умов) накопичення ресурсів чи капіталовкладень, що при належному їх рівні сприяє підвищенню капіталовіддачі функціонування секторів економіки.

Але спільним є незаперечність впливу інвестиційної складової економічної безпеки через інвестиційну сферу на стан економіки, при якому вона набуває стійкого розвитку в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз.

**Постановка завдання.** Між інвестиціями та економічними загрозами на практиці виникають прямі й обернені зв'язки. Виникнення економічних загроз в економічній сфері, з одного боку, стримує потік інвестицій, який туди спрямовується, а з іншого, – сприяє інтенсифікації нових капіталовкладень, що здатні нейтралізувати даний вид економічної загрози. У цьому сенсі актуальності набуває зіставлення класифікаційних ознак економічних загроз та інвестицій в економічну безпеку, а також необхідність розробки концептуальної моделі інвестиційної складової економічної безпеки.

**Результати.** Сутність інвестиційної безпеки в сучасній вітчизняній науці трактується з різних точок зору. Першочергової уваги заслуговує визначення, відображене в Наказі Міністерства економіки України, де під інвестиційною безпекою розуміється “оптимальне співвідношення рівня національних та іноземних інвестицій, яке здатне забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів” [1].

Схоже визначення було наведене раніше в працях О.І.Барановського, який одним з перших зробив спробу формулювання системи для кількісної та якісної оцінки інвестиційної безпеки країни [2, с.24].

Загалом поняття “інвестиційна безпека” можна трансформувати в поняття “сприятливість інвестиційного клімату”. А інвестиційний клімат, у свою чергу, залежить на пряму від інвестиційного потенціалу й інвестиційних ризиків (загроз), а також характеризує зв'язки в національній інвестиційній підсистемі, що зумовлюють масштаб інвестування та інвестиційний результат.

Незважаючи на різноманіття методів і підходів у сучасному процесі формування інвестиційної безпеки, існує проблема встановлення оптимального рівня економічної загрози. У цьому випадку суть інвестиційної складової економічної безпеки повинна зводитися до визначення мінімального рівня економічної загрози й сприятливого інвестиційного клімату. У зв'язку із цим, питанню встановлення взаємозв'язку між рівнем інвестиційного ризику (загрози) й обсягом інвестицій в економіку та в окремі її сектори приділяється велика увага в сучасній науці.

Як показують практика й досягнення реальних наукових досліджень у сфері економічної безпеки та її інвестиційної складової, необхідний не односторонній підхід при врахуванні параметрів інвестиційної безпеки економічної системи, а багатофакторний аналіз, що дозволить максимально близько підійти до формування оптимального рівня безпеки країни у сфері інвестування.

Вивчення інвестиційної безпеки з позиції сприятливості інвестиційного клімату надає можливість запропонувати нову класифікацію інвестицій залежно від виду й обсягу економічної загрози для окремої галузі економіки.

Спроба такої класифікації була зроблена С.І.Басалаєм [3]. Ця класифікація має право на існування, але, на наш погляд, інвестиції в забезпечення економічної безпеки галузі повинні бути більш тісно пов'язані з класифікаційними ознаками економічних загроз.

Ретельний аналіз класифікацій економічних загроз, представлених у наукових працях вітчизняних та іноземних науковців, дозволив нам виокремити вісім класифікаційних ознак, за допомогою яких надамо класифікацію інвестиціям в економічну безпеку окремого сектора економіки (табл. 1).

Таблиця 1

**Зіставлення класифікаційних ознак економічних загроз та інвестицій в економічну безпеку**

<b>Економічні загрози</b>	<b>Інвестиції</b>
За рівнем наслідків економічної загрози	
– Катастрофічні – Значні – Незначні	– Інтенсивні – Динамічні – Рівномірні
За ступенем імовірності економічної загрози	
– Реальні – Потенційні	– Оздоровчі – Профілактичні
За часовим моментом економічної загрози	
– Оптимальні – Докризові – Кризові	– Попередні – Поточні – Ліквідаційні
Залежно від необхідності нівелювання	
– Актуальні – Перспективні	– Операційні – Майбутні
Залежно від періодичності виникнення	
– Регулярні – Спорадичні	– Інтервальні – Моментні
Залежно від масштабу	
– Загальні – Локальні	– Національні – Галузеві
Щодо дії інших загроз	
– Неопосередковані – Опосередковані	– Цілеспрямовані – Масштабні
За характером виникнення	
– Стихійні – Цілеспрямовано створені	– Непередбачені – Прогнозовані

*Джерело:* розроблено автором.

Розмежування економічних загроз за рівнем наслідків на катастрофічні, що завдають збитків економіці, який може бути подоланий тільки в довгостроковій перспективі, викликає необхідність здійснення інтенсивних інвестицій, які будуть відображати високий ступінь насиченості інвестиційного процесу з метою стабілізації діяльності економіки. Значні економічні загрози, які вчиняють шкоду у середньостроковій перспективі, будуть потребувати динамічних інвестиційних капіталовкладень, що визначаються активно спрямованою формою прояву. Невеликі економічні загрози характеризують

стабільність економічної системи, яка є запорукою рівномірних інвестиційних капіталовкладень відповідно до плану розвитку економічного сектора.

Ступінь імовірності виникнення економічної загрози дозволяє виокремити реальні економічні загрози (з високим рівнем вірогідності настання), що потребують оздоровчих інвестицій, потрібних для усунення наслідків загрози. Потенційні економічні загрози характеризуються профілактичними інвестиціями, які здійснюються з метою зменшення достовірності, настання даної загрози.

Розподілення економічних загроз за часовим проміжком виражається капіталовкладеннями, які здійснюються в різний момент часу. Так, ліквідаційні інвестиції вкладаються в момент кризового стану економіки для виведення її зі стану стагнації. Поточні інвестиції робляться в час, коли з'являється небезпека деструктивних змін економічних процесів, а попередні інвестиції – у час, коли економічна загроза знаходиться на мінімальному рівні.

Необхідність нівелювання економічної загрози дозволяє нам характеризувати інвестиції в економічну безпеку з двох сторін: по-перше, як операційні інвестиції, які проявляються при актуальних загрозах, що потребують скорішого вирішення (наприклад, підтримка для подолання науково-технічного відставання); по-друге, як інвестиції, що будуть здійснені в майбутньому й визначаються перспективними економічними загрозами (наприклад, виснаження природних ресурсів).

Класифікаційні ознаки, визначені періодичністю виникнення економічних загроз, відмічаються такими чинниками, як рівномірність (наприклад, інфляційні процеси) і випадковість (непередбачені економічні ситуації внаслідок різноманітних чинників). Це дозволяє поділити інвестиції на інтервальні, що володіють властивістю динамічної адитивності, і моментні – дають кількісну характеристику економічної загрози на певний момент часу.

Масштабність впливу економічних загроз можлива загальна, що потребує вкладення інвестицій на національному рівні, а також локальна, яка визначає галузеві капіталовкладення залежно від місця виникнення економічної загрози.

Економічні загрози також можна класифікувати за ознакою “відношення до дії інших загроз”. Вони поділяються на неопосередковані (торкаються якоїсь однієї сфери економічного життя) та опосередковані (викликані впливом з боку інших загроз). У такому разі необхідні цілеспрямовані та масштабні інвестиції відповідно.

За характером виникнення інвестиційні капіталовкладення в економічну безпеку можна поділити на непередбачені, що формуються під впливом стихійних економічних загроз, і прогнозовані (створюються свідомо під впливом цілеспрямовано створених економічних загроз, серед яких можна назвати тінізацію української економіки).

Проведене дослідження надає можливість побудувати концептуальну модель інвестиційної складової економічної безпеки (табл. 2).

Процес реалізації зазначеної концептуальної моделі на практиці потребує детального аналізу інвестиційного розвитку країни. Існування єдиного державного органу з інвестицій, яким є Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, сприяє створенню бази інвестиційних проектів та спрямуванню фінансових ресурсів на реалізацію інвестиційних програм. Агентство є відповідальним за інвестиційну реформу, яка покликана: радикально змінити процедури адміністрування державних видатків розвитку; забезпечити необхідну інфраструктуру для залучення інвестицій; створити умови для радикального збільшення притоку інвестицій [4].

**Концептуальна модель інвестиційної складової економічної безпеки**

Завдання	<ul style="list-style-type: none"> <li>розробка й реалізація планів інвестування із захисту національних інтересів в економічній сфері;</li> <li>формування та розвиток заходів забезпечення економічної безпеки у сфері інвестування;</li> <li>нейтралізація деформації економічних процесів унаслідок інвестиційного ризику</li> </ul>
Мета	<ul style="list-style-type: none"> <li>досягнення стійкого динамічного розвитку інвестиційного процесу та запобігання інвестиційним загрозам</li> </ul>
Об'єкт	<ul style="list-style-type: none"> <li>інвестиційний процес і його якість</li> </ul>
Вимоги	<ul style="list-style-type: none"> <li>індикатори та порогові значення індикаторів інвестиційної безпеки країни;</li> <li>нормативно-правова база регулювання інвестиційного процесу в країні</li> </ul>
Масштаб	<ul style="list-style-type: none"> <li>рівень країни;</li> <li>рівень галузі;</li> <li>рівень регіону</li> </ul>
Методи	<ul style="list-style-type: none"> <li>багатофакторний аналіз показників економічного розвитку</li> </ul>
Механізм забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> <li>обробка інформації;</li> <li>визначення рівня інвестиційної безпеки відповідно до нормативів;</li> <li>розрахунок прогнозованих значень індикаторів інвестиційної безпеки;</li> <li>визначення пріоритетних альтернатив;</li> <li>системне збалансування інтересів суб'єктів господарювання;</li> <li>оцінка результатів реалізації інвестиційної складової економічної безпеки;</li> <li>розробка заходів з нейтралізації інвестиційних загроз економічній безпеці</li> </ul>
Виконавець	<ul style="list-style-type: none"> <li>Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України</li> </ul>

*Джерело:* розроблено автором.

**Висновки.** Як показують практика й досягнення реальних наукових досліджень у сфері економічної безпеки та її інвестиційної складової, необхідний не однобічний підхід при врахуванні параметрів інвестиційної безпеки економічної системи, а багатофакторний аналіз, що дозволить максимально близько підійти до формування оптимального рівня безпеки країни у сфері інвестування.

На наш погляд, саме ризик (загроза) повинен знаходити відображення в методиках визначення інвестиційної безпеки економічної системи. У цьому сенсі актуальності і значимості набуває необхідність визначення можливо допустимих і найбільш прийнятливих нормативів інвестиційного ризику окремого сектора економіки.

Вивчення інвестиційної безпеки з позиції сприятливості інвестиційного клімату надає можливість запропонувати нову класифікацію інвестицій залежно від виду й обсягу економічної загрози для окремої галузі економіки. Запропонована класифікація інвестицій дозволить більш чітко підходити до оцінки інвестиційної складової економічної безпеки окремого сектора економіки.

Побудована концептуальна модель інвестиційної складової економічної безпеки дає підстави стверджувати про важливість удосконалення методологічного апарату оцінки рівня інвестиційної безпеки економічної системи, про необхідність формування індикативної бази показників для визначення інвестиційної безпеки окремої галузі господарства та регіону з побудовою шкали інвестиційної привабливості економічної системи у визначений період часу, про важливість функціонування ефективної нормативно-правової бази регулювання інвестиційного процесу.

Для ефективного управління інвестиційною складовою економічної безпеки потрібно вирішити протиріччя між необхідністю рівномірного ступеня інвестиційної безпеки регіонів та галузей і суттєвою диференціацією їх розвитку; між необхідністю підтримання незалежності економіки й доцільністю залучення іноземного капіталу; між швидкістю виникнення інвестиційного ризику та оперативністю його нейтралізації. Їх реалізація дозволить змінити ситуацію в інвестування і сформувати оптимальний рівень інвестиційної безпеки.

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу до матер. : <http://www.me.gov.ua>.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Басалай С. І. Инвестиционное обеспечение экономической безопасности отрасли национальной экономики [Електронний ресурс] / С. І. Басалай // Транспортное дело России. – 2009. – № 2. – Режим доступу до матер. : <http://morvesti.ru>.
4. Інвестиційна реформа в Україні [Електронний ресурс] / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами. – Режим доступу до матер. : <http://www.ukrproject.gov.ua>.

**Рецензенти:**

Соколов М.О. – доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародної діяльності Сумського національного аграрного університету;

Макаренко М.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”, м. Суми.

**УДК 658: 65.012.8**

**ББК 65.29 (4 Укр)116.3**

**Живко З.Б.,<sup>1</sup> Блюк Н.В.,<sup>1</sup> Живко М.О.<sup>2</sup>**

**КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА  
ЯК ЧИННИК УБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

<sup>1</sup> Львівський державний університет внутрішніх справ,  
кафедра менеджменту,

79005, м. Львів, вул. Городоцька, 26;

<sup>2</sup> Національний університет харчових технологій,  
заочний факультет у м. Львів,  
79008, м. Львів, вул. Бортнянського, 33

**Анотація.** У статті розглянуто основні аспекти створення комплексної системи економічної безпеки підприємства як одного з факторів забезпечення економічної безпеки підприємництва та держави загалом. Охарактеризовані головні принципи й елементи економічної безпеки, вимоги до неї і запропоновано шляхи забезпечення підприємництва в системі економічної безпеки держави.

**Ключові слова:** економічна безпека, принципи, елементи економічної безпеки, комплексна система економічної безпеки підприємства.

**Annotation.** In the article reviews the main aspects of the complex system system of economic security as one of the factors ensuring the economic security of business and government in general. Described the basic principles and elements of economic security, the requirements for her and suggested ways of securing business in the system of economic security.

**Key words:** economic security, principles, elements of economic security, a comprehensive system of economic security.

**Вступ.** Формування ринкової економіки в Україні змінило умови діяльності підприємств: стали іншими форми й методи державного регулювання, посилюється вплив зовнішнього середовища на підприємницьку діяльність, зріс рівень відповідальності керівників підприємства за прийняття самостійних управлінських рішень, розширилися зв'язки та географія партнерських відносин, набрали обертів такі явища, як недобросовісна конкуренція і рейдерство. Усе це спричинило появу в діяльності підприємств абсолютно нових проблем, які вимагають теоретичного вивчення і розроблення практичних рекомендацій щодо їх вирішення, зокрема, проблеми забезпечення підприємництва.

**Постановка завдання.** Підприємницький сектор України сьогодні переживає складний період з непрогнозованими й недосконалими шляхами свого розвитку, тому питання забезпечення підприємницької діяльності в ринкових умовах є досить актуальним. Вплив світових економічних криз суттєво позначився на економічних процесах, соціальній і політичній ситуації в Україні, на її внутрішніх та міжнародних відносинах.

Забезпечення і проблеми безпеки економічного розвитку суспільства, життєдіяльності окремої особи безпосередньо пов'язані із завданнями виробничої діяльності, надання послуг, загалом підприємництва. Тому політика владних структур країни спрямована на стабілізацію виробництва, єдність, дієздатність і безпеку нашого суспільства, економічний розвиток і реструктуризацію основних галузей народного господарства, відродження села, реформи у сфері освіти та медицини, реформування правоохоронних та судових органів, про що свідчить низка законодавчих і нормативно-правових актів, прийнятих за останні роки. Зокрема, передбачається значне зменшення регулюючого тиску на підприємства малого бізнесу, створення більш сприятливих умов для підприємств малого та середнього бізнесу щодо реєстрації, ліцензування, сертифікації, проведення перевірок, отримання дозволу митного оформлення вантажів тощо [1]. Однак суттєвих змін у розвитку підприємництва в Україні останнім часом не відбулося. Скасування пільг за останні роки, відсутність державної підтримки, надмірне втручання в економічну діяльність підприємств з боку держави та інші негативні фактори призвели до скорочення темпів зростання кількості зареєстрованих малих підприємств. Становлення ринкової економіки України поставило перед вітчизняним підприємництвом низку проблемних питань щодо забезпечення стабільності й безпеки, які можуть бути вирішені лише нарівні із завданнями внутрішньої і зовнішньої політики держави [2, с.68–70].

**Мета** статті – дослідити основні аспекти забезпечення підприємницької діяльності через створення комплексної системи економічної безпеки бізнесу.

**Результати.** Становлення і початковий етап у розвитку України характеризується бурхливим розвитком підприємництва: пройдено шлях від дрібних кооперативів до гігантських концернів і корпорацій; громадяни України активно включаються в середовище підприємництва через відкриття власних підприємств або отримання статусу підприємця, акціонера. Відсутність базових економічних знань і практичного досвіду роботи в якості підприємців або керівників самостійно функціонуючих господарюючих одиниць призвело до того, що поряд зі зростанням підприємництва бурхливо почало розвиватися шахрайство, недобросовісна конкуренція, рейдерство тощо. Від неправомірних і шахрайських дій постраждали як підприємці, так і прості громадяни. Зокрема,



відомі фінансові “піраміди”, що будувалися на отриманні від населення кошти й безслідно зникали; фіктивні угоди й нечіткість у розрахунках, що спричинювали банкрутство; приватизація підприємств, яка завдала збитків колишнім країнам СНД і його народам.

Проблемі дослідження безпеки бізнесу присвячені роботи таких науковців, як В.Ортинський, І.Керницький, З.Живко, І.Ніколаюк, А.Берлач, В.Ярочкін, А.Соснін, М.Зубок, Є.Позднишев, С.Яременко, С.Шкарлет, В.Крутов, Ю.Крегул, Ю.Когут та інших. Однак питання створення комплексної системи економічної безпеки підприємства ще достатньо не досліджені.

Економічна безпека держави – це дослідження національних економічних інтересів і загроз економічній безпеці України, здатності держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, а також можливості національної економіки зберігати й поновлювати процес суспільного відтворення і достатній оборонний потенціал у кризових ситуаціях. Розглядаючи економічну й національну безпеку держави як частину та ціле, можна стверджувати, що формування системи національної безпеки повинно здійснюватися, виходячи із цілей і принципів забезпечення саме економічної безпеки, шляхом розроблення правових норм, які регулюють відносини у сфері економіки, створення органів державної влади й управління в цій сфері, визначення основних напрямів їхньої діяльності, а також налагодження відповідних механізмів контролю за діяльністю цих органів [3]. Адже без економічних важелів безпеки неможливо ставити питання щодо військової, політичної, технологічної, екологічної безпеки держави. У свою чергу економічна безпека держави базується на економічній безпеці окремих галузей, сфер, напрямів діяльності, що за ланцюговою реакцією залежать від забезпечення підприємництва, окремих суб’єктів господарювання та особи (рис. 1).

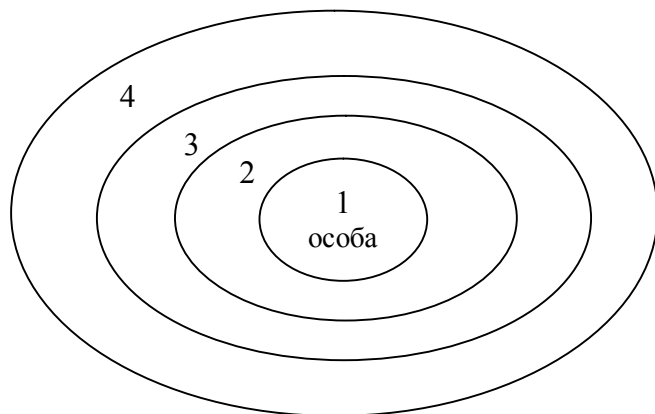


Рис. 1. Взаємозалежність безпеки особи, підприємництва й держави:

1 – безпека особи; 2 – безпека суб’єкта господарювання; 3 – безпека підприємництва;  
4 – безпека держави

Забезпечення економічної безпеки має здійснюватися з урахуванням таких принципів, як:

1) законність – розроблення системи безпеки на основі та згідно із чинним законодавством України й нормативними актами з безпеки;

2) самостійність і відповідальність – діяльність підрозділу безпеки повинна в повному обсязі забезпечити захист, і відповідальність за належне забезпечення безпеки лежить на ньому;

3) економічна доцільність – ефективність роботи системи безпеки має перевищувати витрати на її створення;

4) обґрунтованість – усі заходи з безпеки повинні проводитися з використанням досягнень науки й техніки, забезпечувати надійний захист на заданому рівні безпеки;

5) комплексність – забезпечення взаємозалежної системи безпеки всіх ресурсів (інформаційні, людські, матеріальні та ін.) і здатність системи до розвитку та вдосконалення;

6) своєчасність – усі дії системи безпеки повинні мати превентивний характер, а постановлені завдання із забезпечення безпеки мають проводитися на ранніх стадіях розробки системи безпеки на підставі аналізу загроз, конкурентів, зовнішнього та внутрішнього середовища, об'єктів захисту;

7) безперервність – головний принцип безпеки, що має на увазі перелік заходів упродовж усього часу функціонування системи безпеки;

8) активність – реалізація активних заходів захисту власних інтересів з використанням нестандартних форм і способів захисту;

9) координація та взаємодія – організація взаємодії між усіма підрозділами підприємства й здійснення єдиного керівництва процесом безпеки підприємства, організація взаємодії з державними та правоохоронними органами;

10) спеціалізація – використання для забезпечення безпеки спеціалізованих організацій, що мають відповідні ліцензії та досвід практичної роботи з даного напрямку;

11) централізація управління – керівництво безпекою має перебувати в руках першого керівника, а функціонування системи безпеки повинно відбуватися на основі функціональних та методологічних принципів.

Реалізація принципів системи безпеки дозволяє забезпечити виконання її мети та реалізацію поставлених завдань.

Мета системи забезпечення економічної безпеки полягає в підтриманні нормального функціонування економіки; виявленні загроз; застосуванні адекватних заходів щодо їх відвернення та нейтралізації; захисті економічних інтересів особи, суспільства, сім'ї, держави; здійсненні соціально-спрямованої економічної політики.

Система забезпечення економічної безпеки повинна відповідати таким основним вимогам: функціонування в межах, визначених законом; забезпечення надійного захисту національних інтересів; прогнозування і своєчасне відвернення загроз економічній безпеці; ефективне функціонування як у звичайних, так і в надзвичайних умовах; наявність чіткої структури й функціональне розмежування органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади; відкритість і гласність у необхідних межах щодо діяльності відповідних органів, що входять у зазначену систему [3].

Система забезпечення економічної безпеки держави повинна складатися з органів законодавчої, виконавчої і судової гілок влади, підприємств, організацій, громадян та об'єднань громадян. Вона має функціонувати в таких режимах: повсякденному, підвищеної готовності, глобального застосування, локального застосування.

Елементами економічної безпеки є: забезпечення економічної безпеки й стабільної діяльності держави та її громадян; проведення роботи з виявлення існуючих і потенційних загроз, посягань на репутацію, імідж і власність держави; реалізація програм, спрямованих на локалізацію та усунення загроз, розробка планів щодо зменшення втрат від їх наслідків; проведення роботи з персоналом і формування "фірмового" патріотизму; розробка стратегії виживання в конкурентному середовищі; віднесення інформації до категорій доступу (встановлення ступеня обмеженості доступу до інформації) [4].

Сьогодні практично не викликає заперечень ідея про обов'язкове створення на будь-якому середньому й великому підприємстві системи забезпечення економічної

безпеки. Одночасно в науковій літературі та в практичній діяльності склалися різні підходи до трактування системи забезпечення економічної безпеки підприємства загалом та окремо взятого підприємства. Так, В.П.Мак-Мак стверджує, що система безпеки підприємства – це сукупність таких структурних елементів, як: наукова теорія безпеки, політика й стратегія безпеки, засоби та методи забезпечення безпеки, концепція безпеки [5, с.6]. В.І.Ярочкін визначає систему безпеки як “організовану сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів і заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз” [6, с.9]. У цих визначеннях системи безпеки не вказано на необхідність комплексного підходу до управління у даній сфері. Необхідність комплексного підходу зумовлена тим, що об’єкт захисту є складним і багатоаспектним явищем. Комплексний підхід передбачає врахування в управлінні об’єктом усіх основних його аспектів і всі елементи керованої системи розглядаються лише в сукупності, цілісності та єдності. Цей висновок у повному обсязі відноситься до системи забезпечення економічної безпеки підприємства [7]. Тому, погоджуючись з автором [7] щодо необхідності введення поняття “комплексна система забезпечення економічної безпеки підприємства”, пропонуємо впровадження аналогічного поняття “комплексна система економічної безпеки підприємницької діяльності”, яке в себе включає сукупність взаємопов’язаних заходів організаційно-економічного й правового характеру, що здійснюються з метою захисту діяльності підприємств, організацій та установ незалежно від форм власності та сфер діяльності, від реальних чи потенційних дій фізичних або юридичних осіб, які спричиняють економічні втрати, призводять до краху підприємства.

Отже, комплексна система економічної безпеки підприємства – це механізм забезпечення стану стабільної життєдіяльності всіх суб’єктів господарювання, що створює умови для реалізації основних його цілей та інтересів, що захищає від внутрішніх причин (витік інформації, халатність персоналу, відсутність контролю, недосконалість обліку тощо), зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників (неправомірні дії самої держави, ділових партнерів і конкурентів, недосконале законодавство, корупція).

З метою забезпечення економічної безпеки підприємства потрібні чітка координація діяльності всіх державних контролюючих органів та проведення економіко-кримінологічного моніторингу діяльності суб’єктів господарювання в Україні. Економіко-кримінологічний моніторинг – це система знань про економіко-кримінологічні, математичні, статистичні, логічні, структурні, технологічні, правові та інші методи ретроспективного та поточного спостереження, аналізу оцінки, прогнозування і відстеження змін криміногенного потенціалу [8, с.390–393].

Важливе місце в системі економічної безпеки підприємства займає організація внутрішнього контролю в державі як цілісної системи з виділенням підсистеми контролінгу як елемента забезпечення економічної безпеки держави та досягнення мети створення і функціонування економічної безпеки підприємства.

Не менш значима роль інформаційної безпеки в системі економічної безпеки підприємства, її інформаційної структури (рис. 2). Інформація – тільки корисні відомості, певним чином оброблені, що являють цікавість як для внутрішнього використання, так і для зовнішніх користувачів.

Інформація не однорідна за своєю значимістю і може бути підрозділена на інформацію загального доступу й інформацію з обмеженим доступом, що являє секрети держави. З метою створення і підтримки іміджу держави частина інформації підлягає розголосу через засоби масової інформації у вигляді зведень, звітів, статей або реклами, що, урешті-решт, позитивно впливає на всі сторони діяльності державних органів. Установлено, що чинним законодавством чітко регламентовано віднесення інформації, що становить державну та банківську таємницю, до інформації, яка становить комер-

ційну таємницю. Аналіз правової бази України, що регулює доступ до комерційної таємниці, дозволяє стверджувати, що в цьому напрямі є безліч прогалин як законодавчого, так й організаційно-економічного характеру.



Рис. 2. Структура інформаційних взаємовідносин підприємства

Однак комерційну таємницю можна й потрібно зберігати. Система захисту комерційної таємниці має бути багатовступним механізмом, у складі якого слід виділити такі елементи:

1. Нормативно-правові, що базуються на чинному законодавстві, нормах міжнародного права, доповнювані системою нормативних документів підприємства (Статутом, Правилами внутрішнього розпорядку, Інструкціями тощо).
2. Організаційні, що регламентують виробничу діяльність і взаємини між співробітниками, унеможливаючи нанесення збитку (кадрові й адміністративні заходи).
3. Інженерно-технічні – використання всіляких технічних пристроїв і систем (грати, замки, система сигналізації тощо), технологій захисту.

Фахівці науково-технічних, виробничих, економічних та інших служб підприємства повинні навчитися правильно й конкретно (у вартісній формі) оцінювати передбачувані та реальні втрати фірми, унаслідок витоку інформації, відносять до категорії комерційної таємниці.

У найбільш загальному вигляді втрати підприємства від недотримання умов конфіденційності зводяться до того, що [6]: знижуються можливості продажу ліцензій на власні наукові розробки, втрачається пріоритет в освоєних сферах науково-технічного прогресу, ростуть витрати на переорієнтації діяльності дослідних підрозділів; з'являються (або штучно створюються конкурентами) труднощі в закупівлі сировини, технології, обладнання та інших компонентів нормальної виробничої діяльності; обмежується співпраця підприємства з діловими партнерами, знижується ймовірність укладення вигідних контрактів, виникають проблеми у виконанні договірних зобов'язань; зростають витрати підприємства на створення нової ринкової стратегії, зміну структури маркетингових досліджень та ін.; виникає реальна загроза застосування економічних санкцій до винних у розголошенні комерційної таємниці.

Точний вартісний розрахунок сукупної величини всіх втрат досить складний, трудомісткий, а іноді й неможливий через відсутність достовірних вихідних даних. Тому в більшості випадків досить укрупненої експертної оцінки втрат підприємства, зумовлених недотриманням вимог захисту інформації. Компенсація перерахованих вище втрат підприємства нерідко вимагає значних додаткових витрат, що знижує ефективність виробництва в цілому та можливість успіху в конкурентній боротьбі. Саме тому питанням захисту комерційної таємниці нині приділяється все більше уваги.

Для створення діючої системи економічної безпеки підприємництва потрібно провести економіко-правовий аналіз підприємницької діяльності, що знаходиться на перетині економічних, юридичних, математичних, кібернетичних наук, інтегрує і координує їх та представляє одну з функцій управління, що забезпечує науковість прийняття рішень. У спеціальній літературі виділено три форми організації економіко-правового аналізу: створення спеціальних служб; розподіл робіт з аналізу між службами управління державою; використання послуг сторонніх інституцій. Підтримуємо думку автора, що найбільш доцільним є використання першої форми [8, с.390–393].

Для забезпечення підприємницької діяльності треба здійснювати аналіз фінансової стійкості підприємств як фактора забезпечення економічної безпеки, розробляючи систему показників його проведення, синтезовану на основі поширених критеріїв оцінки; організувати в державі аналітичні служби; планувати аналітичну роботу; використовувати комплексний підхід до оцінки фінансової стійкості.

**Висновки.** Зародження ринкової економіки й поява підприємництва зажадали появи нового, раніше не відомого радянському праву, інституту регулювання та захисту комерційної таємниці. Таким чином, очевидно, що в Україні вже давно назріла необхідність у прийнятті закону про комерційну таємницю, який зміг би ефективно врегулювати потрібні відносини в цій сфері й, крім цього, усунув би правові прогалини й колізії. Але при віднесенні тієї чи іншої інформації до категорії комерційної таємниці, слід урахувувати, що під приводом охорони комерційної таємниці не повинні приховуватися документи, що свідчать про факти зловживань, а також те, що надмірне засекречування інформації може бути економічно неефективним.

В Україні сьогодні відсутній законодавчий захист комерційної таємниці, не практикується широке застосування заходів економічної відповідальності при вирішенні цієї проблеми, не напрацьована відповідна судова практика. Саме тому процвітає явне й таємне безоплатне запозичення інтелектуальної власності та комерційної інформації конкурентів, недобросовісна конкуренція й рейдерство.

Отже, організація комплексної системи економічної безпеки підприємництва – це складний і багатосторонній процес, що вимагає наукового підходу до його організації.

Форми та методи побудови комплексної системи безпеки в усіх випадках є різними, але її мета, націлена на вироблення й обґрунтування напрямів і підходів до організації процесу забезпечення економічної безпеки держави, підприємництва чи окремо взятого підприємства, єдина й ще потребує наукового опрацювання.

1. Іванець В. А. Щодо проблем забезпечення економічної безпеки підприємництва в сучасних умовах / В. А. Іванець // Вісник МНТУ. Серія “Економіка”. – № 1. – С. 104–111.
2. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання : навчальний посібник / [Л. І. Воротіна, В. С. Воротін, Л. А. Мартинюк, Т. В. Черняк] ; за ред. Л. І. Воротіної. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 308 с. – Бібліогр.: С. 299–303.
3. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с. – (Серія “Національна безпека”; вип. 2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/rozdil/rozd20.htm>.
4. Система економічної безпеки: організаційно-методичні аспекти контролю і аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.com/Fsebweb.at.ua%2FStatyi%2Fst.24.doc&ei=PPinTqTJN>.
5. Мак-Мак В. П. Служба безпеки підприємства (організаційно-управлінські та правові аспекти діяльності) / В. П. Мак-Мак. – М. : Світ безпеки, 1999. – С. 6.
6. Ярочкін В. І. Комерційна інформація фірми / В. І. Ярочкін. – М. : Ось–89, 1997. – С. 9.
7. Молдаванцев О. О. Комплексна система забезпечення економічної безпеки підприємства / Олексій Олександрович Молдаванцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.82531-Kompleksnaya\\_sistema\\_obespecheniya.html](http://www.82531-Kompleksnaya_sistema_obespecheniya.html).
8. Попович В. М. Тінюва економіка як предмет економічної кримінології / В. М. Попович. – К. : Правові джерела, 1998. – 477 с.

**Рецензенти:**

Тринько Р.І. – завідувач кафедри менеджменту Львівського державного університету внутрішніх справ, доктор економічних наук, професор, академік ААН України;

Чухрай Н.І. – завідувач кафедри менеджменту організацій Національного університету “Львівська політехніка”, доктор економічних наук, професор.

**УДК 519.86+331.45**

**ББК 65.3**

**Загорняк В.Б.**

**СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПРАЦІ**

ПВНЗ Інститут управління природними ресурсами  
Університету економіки та права “КРОК”,  
кафедра менеджменту та туризму,  
78200, Івано-Франківська обл.,  
м. Коломия, вул. Тютюнника, 11А,  
тел.: 0343334457

**Анотація.** Описано сучасний стан виробничого травматизму в Україні. Розглянуто системний підхід до управління промисловою безпекою на підприємствах.

**Ключові слова:** промислова безпека, управління, системний підхід, охорона праці.

**Annotation.** It is described the modern condition of productive traumatism in Ukraine. It is regarded the systematic approach for management industrial safety at the enterprises.

**Key words:** industrial safety, management, systematic approach, labour protection.

**Вступ.** В Україні протягом 9 місяців 2011 року зареєстровано 167 надзвичайних ситуацій [1]. Відповідно до національного “Класифікатора надзвичайних ситуацій

ДК 019:2010», вони розподілилися так: техногенного характеру – 97; природного характеру – 62; соціального характеру – 8. Кількість ситуацій техногенного характеру в аналогічному періоді 2010 року була майже така ж – 99. Головними причинами їх виникнення останнім часом є: недотримання правил дорожнього руху; недотримання правил пожежної безпеки; порушення вимог технологічних процесів; застарілість та фізична зношеність обладнання, комунікацій тощо. За орієнтовними розрахунками матеріальні збитки у 2011 році, унаслідок надзвичайних ситуацій техногенного характеру, перевищили 20 млн грн. Це в десять разів менше порівняно з минулим роком і зумовлене в основному відносно сприятливими погодними умовами. Проте ризики техногенного характеру на виробництві не суттєво зменшені. Тому актуальним залишається питання формування ефективної системи управління промисловою безпекою праці на виробництві. Дослідження цієї проблеми проводили Г.Гогіташвілі, М.Долішний, А.Вейнберг, Г.Лесенко, І.Зварич, О.Брюханов, А.Мнухін [2–7] та інші.

**Постановка завдання.** Неefективність менеджменту промислової безпеки – основна причина аварійності й виробничого травматизму, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства. Тому системний підхід до управління безпекою – це необхідне доповнення до постійного процесу виробничого вдосконалення і стійкого розвитку підприємства.

**Результати.** Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 15 липня 2005 р. № 590 в Україні створений Державний департамент промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду (Держгірпромнагляд), що є спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з промислової безпеки, охорони праці, державного гірничого нагляду та державного регулювання у сфері безпечного поводження з вибуховими матеріалами промислового призначення. Посилення державного нагляду на пріоритетних напрямках діяльності підприємств країни посприяло зниженню рівня їх аварійності та травматизму, суттєвому підвищенню промислової безпеки на виробництві. За даними Держгірпромнагляду, в Україні триває тенденція до зниження рівня виробничого травматизму [8]: за роки незалежності кількість травмованих на виробництві зменшилася в 10 разів, а травматизм зі смертельним наслідком – майже в 4 рази. Одночасно і рівень виробничого травматизму, з розрахунку на 100 тисяч працюючих, зменшився в 7,5 рази, тобто із 600 майже до 80 осіб.

У 2011 році в Україні було смертельно травмовано 684 особи, що на 40 осіб, або 6%, більше порівняно з 2010 роком [8]. Зменшилася кількість випадків загибелі працівників у таких галузях, як енергетика, машинобудування, металургійна, хімічна, деревообробна, легка та текстильна промисловості, у соціально-культурній сфері та торгівлі (табл. 1 [8]). Водночас і далі високий ризик травмонебезпеки у вугільній галузі.

Практика показує, що системне управління промисловою безпекою на всіх рівнях є найefективнішим інструментом посилення дієвості вимог, програм, заходів і конкретних практичних дій.

Позитивно впливає на стан промислової безпеки на підприємствах проведення технічної модернізації виробництва, впровадження прогресивних технологій та сучасного обладнання. Складовою соціальної компоненти сучасної системи промислової безпеки на виробництві є підсистема управління охороною праці, яка спрямована не тільки на створення оптимальних умов праці, але й на підвищення її продуктивності, використання резервів виробництва та значне покращання якості продукції.

Для обміну досвідом управління системою охорони праці в певній галузі в деяких регіонах країни з фахівців служб охорони праці відповідних галузевих підприємств створено колегіальні консультативні ради. Наприклад, у Дніпропетровській та Полтавській областях є ради в галузі металургії та машинобудування. Спільна робота Держгір-

промнагляду, Міністерства енергетики та вугільної промисловості України сприяла зменшенню кількості нещасних випадків в енергетиці.

Таблиця 1

**Стан виробничого травматизму зі смертельними наслідками  
за галузями**

<b>За перші 11 місяців року</b>			
<b>Галузі нагляду</b>	<b>2011 рік</b>	<b>2010 рік</b>	<b>Відхилення, %</b>
Вугільна	155	117	32,5
Гірничорудна та нерудна	15	14	7,1
Нафтогазовидобувна та геологорозвідка	2	2	0
Енергетика	19	29	-34,5
Будівництво	68	62	9,7
Котлонагляд, підйомні споруди	9	9	0
Машинобудування	25	29	-13,8
Металургійна	22	25	-12
Хімічна	13	19	-31,6
Транспорт	67	64	4,7
Зв'язок	3	3	0
Газова промисловість	3	3	0
Житлокомунгосп	21	9	133
Агропромисловий комплекс	111	94	18
Деревообробна промисловість	5	9	-44,4
Легка та текстильна промисловість	1	3	-67,7
Соціально-культурна сфера та торгівля	79	89	-11,2
<b>РАЗОМ за 11 місяців</b>	<b>618</b>	<b>580</b>	<b>6,6</b>
<b>У грудні</b>	<b>66</b>	<b>64</b>	<b>3,1</b>
<b>РАЗОМ за рік</b>	<b>684</b>	<b>644</b>	<b>6,2</b>

Джерело: [8].

З метою реалізації державної політики щодо охорони праці та промислової безпеки у 2011 році урядом прийнято Програму підвищення безпеки праці на вугледобувних та шахтобудівних підприємствах. Головним завданням Програми є реалізація заходів із забезпечення безпеки експлуатації машин, обладнання, технологічних комплексів шляхом впровадження та модернізації на вугільних шахтах уніфікованих телекомунікаційних систем диспетчерського контролю та автоматизованого керування гірничими машинами й технологічними комплексами (УТАС). У кінці 2011 року на трьох підприємствах Донецької та Луганської областей систему УТАС введено в експлуатацію в керуючому режимі. У першому півріччі поточного року ще на трьох вугільних шахтах Донецької області запрацює зазначена система.

Головним критерієм оцінки ефективності системи промислової безпеки є кількість збережених людських життів. Та основним напрямом подальших дій була й залишається профілактика травматизму. Для цього в сучасній системі управління безпекою праці доцільно прийняти таку структуру професійного ризику, у якій домінуючу роль відіграє прихована складова, яка виявляє загальне погіршення здоров'я працюючих, зумовлене несприятливими чинниками виробничого середовища, і має обґрунтовану кількісну оцінку.



Підвищення рівня промислової безпеки праці на підприємствах є практичною реалізацією принципів державної політики в галузі охорони праці, сформульованих у Законі України від 14 жовтня 1992 року “Про охорону праці” [9], основні з яких: пріоритет життя і здоров’я працівників, повна відповідальність роботодавця за створення належних, безпечних і здорових умов праці; підвищення рівня промислової безпеки шляхом забезпечення суцільного технічного контролю за станом виробництв, технологій та продукції, а також сприяння підприємствам у створенні безпечних і нешкідливих умов праці; соціальний захист працівників, повне відшкодування збитків особам, які потерпіли від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; використання економічних методів управління охороною праці, участь держави у фінансуванні заходів із цих питань, залучення на такі цілі добровільних внесків та інших надходжень, отримання яких не суперечить законодавству; використання світового досвіду організації роботи з поліпшення умов і підвищення безпеки праці на основі міжнародного співробітництва.

Стратегічними заходами для вирішення проблем забезпечення промислової безпеки праці на підприємствах є: ідентифікація виробничих ризиків й оцінка їх впливу на виробничий травматизм та професійні захворювання; планування системних заходів щодо належного забезпечення промислової та пожежної безпеки, поліпшення умов і охорони праці та захисту працюючих від надзвичайних ситуацій на всіх рівнях; реалізація заходів промислової безпеки на робочих місцях, включаючи медичне обслуговування, профілактику захворюваності; проведення періодичної атестації робочих місць, систематичного аудиту промислової безпеки й охорони праці; забезпечення захисту від шкідливих чинників; безперервне комплексне вдосконалення промислової, пожежної безпеки та охорони праці; періодичне оцінювання результатів впровадження заходів; здійснення постійного моніторингу поточних результатів і вже здійснених у цьому плані заходів; приведення нормативної документації підприємств згідно з вимогами міжнародних стандартів; забезпечення відповідної кваліфікації працівників, постійне її підвищення.

Комплексний план поліпшення стану умов та безпеки праці має бути складовою плану соціально-економічного розвитку підприємства. Поточний (річний) план заходів з охорони праці включають у розділ “Охорона праці” колективного договору. До структурних підрозділів доводять оперативний (квартальний, місячний) план заходів. У всіх цих планах повинні міститися питання щодо підвищення або підтримання існуючого рівня стану умов та безпеки праці. За такою ієрархічною схемою має здійснюватися перспективне планування заходів з промислової безпеки на підприємстві.

Сучасна модель забезпечення управління промислової безпеки праці будується на принципах менеджменту соціально-економічних систем. Вона повинна враховувати технологічні аспекти виробництва, стан умов праці, оцінки травмобезпеки й передбачати функції управління безпекою праці.

Нині Держгірпромнагляд приділяє особливу увагу реалізації законодавчих ініціатив, спрямованих на формування вертикалі управління промисловою безпекою й особливо підсистемою охорони праці на місцях, запровадження економічних важелів впливу на роботодавців, створення безпечних умов праці, підвищення адміністративної та кримінальної відповідальності порушників.

З метою вдосконалення процедури проведення розслідувань нещасних випадків та аварій на виробництві, для визначення обставин, причин їх виникнення та подальшого запобігання аналогічним випадкам Держгірпромнаглядом України спільно із соціальними партнерами підготовлено проект постанови Кабінету Міністрів України “Деякі питання розслідування та обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві”, яку затверджено 30 листопада 2011 року за № 1232.

**Висновки.** Перспективним завданням для Держгірпромнагляду має і надалі бути зниження рівня виробничого травматизму в Україні до рівня розвинених країн світу. А для кожного підприємства пріоритетним напрямом його соціальної політики повинна стати організація ефективного менеджменту промислової безпеки й налагодження стабільної та результативної системи охорони праці робітників.

1. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.mns.gov.ua/>.
2. Гогіташвілі Г. Г. Системи управління охороною праці / Г. Г. Гогіташвілі. – Львів : Афіша, 2002. – 320 с.
3. Лесенко Г. Розробка та впровадження СУОП на підприємстві / Г. Лесенко // Охорона праці. – 2003. – № 6. – С. 36–38.
4. Методические рекомендации по разработке и внедрению стандартов предприятий и системы управления безопасностью труда / [Г. Г. Гогиташвили, Г. В. Лесенко, В. Н. Петров и др.]. – Л. : Облсовпроф, 1976. – 56 с.
5. Совершенствование условий труда на промышленных предприятиях / [М. И. Долишний, А. М. Вейнберг, Г. Г. Гогиташвили и др.]. – К. : Наукова думка, 1979. – 236 с.
6. Брюханов О. Управління безпекою праці в гірничій промисловості / О. Брюханов, А. Мнухін // Охорона праці. – 2007. – № 10. – С. 29–31.
7. Романчук А. Нові форми управління охороною праці / А. Романчук // Охорона праці. – 2005. – № 11. – С. 17–18.
8. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.dnopr.kiev.ua/>.
9. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

**Рецензенти:**

Артюшок В.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту, заступник директора з навчально-методичної та наукової роботи, Рівненська філія ПВНЗ “Європейський університет”;

Івануса А.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту деревообробних підприємств, Національний лісотехнічний університет МОНМС України.

**УДК 33.001.25: 336.71**

**ББК 65.26**

**Євенко Т.І.**

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ**

Національний університет біоресурсів і  
природокористування України,  
кафедра фінансів,  
03041, м. Київ,  
вул. Героїв Оборони, 15,  
тел.: 0445278890,  
e-mail: kafedfin@ukr.net

**Анотація.** У статті досліджено вплив зовнішньої заборгованості на економічну безпеку банківської системи України, визначено основні причини накопичення зовнішніх боргів, указано шляхи мінімізації ризиків, пов'язаних з надмірним рівнем зовнішньої заборгованості банків.

**Ключові слова:** банківська система, зовнішня заборгованість, інструменти зовнішніх запозичень, фінансові ризики.

**Annotation.** The article is investigated influence of external debt on economic security of the banking system of Ukraine, certainly principal reasons of accumulation of external debts, the ways of minimization of risks are indicated, connected with the surplus level of external debt of banks.

**Key words:** banking system, external debt, external instruments of borrowing, financial risks.

**Вступ.** В умовах широкомасштабної фінансової кризи, яка охопила банківську систему України, гостро постає питання забезпечення економічної безпеки банківської системи нашої держави. Зазначена проблема має серйозний макроекономічний, соціальний та стратегічний підтексти.

Одним із найважливіших чинників економічної безпеки банківської системи України сьогодні є стан зовнішньої корпоративної заборгованості банків, що в умовах нестабільності курсу національної валюти створює значні ризики для всієї фінансової системи й економіки в цілому.

У період з 2006 до 2008 рр. у банківській системі відбувалися два ключові взаємозв'язані процеси. По-перше, це збільшення частки іноземного капіталу на банківському ринку України. По-друге, це інтенсивне здійснення зовнішніх запозичень для фінансування активних операцій кредитування на внутрішньому ринку. Лише за три роки зовнішня заборгованість банків України, деномінована в іноземних валютах (переважно в доларах США), збільшилася майже в сім разів.

Таке стрімке збільшення зовнішнього боргового тягаря на українську банківську систему було зумовлене зростанням внутрішнього ринку кредитних послуг, зокрема, розвитком іпотечного та споживчого кредитування, а також інтенсифікації кредитування інвестиційних потреб великого бізнесу.

Дослідження показало, що фінансово-економічна криза, яка дійшла до України восени 2008 року, спричинила стрімке нагромадження зовнішніх кредитів, велика частина яких являли собою внутрішні трансферти від транснаціональних банків своїм філіям в Україні, не мали під собою достатніх економічних підстав і не супроводжувалися ретельним фінансовим плануванням. Переважання в активних операціях банків спекулятивної складової ґрунтувалося на можливості майбутнього рефінансування власних позик та на оптимістичних прогнозах зростання ринку банківських послуг України.

Це призвело до того, що після закриття зовнішніх джерел фінансування українські банки виявилися не в змозі ні погашати власні кредити, ані рефінансувати їх, навіть під збільшені відсотки. Ті фінансові установи, які активно залучали зовнішні кредити, опинилися на межі дефолту.

Масштабність і системний характер процесів, спричинених надмірним нагромадженням зовнішньої заборгованості банків, визначають необхідність дослідження впливу зовнішніх боргів банків на їх економічну безпеку. Адже усунення негативних ефектів зовнішнього боргового тягаря відкріє можливість відновити банківський ринок і тим самим забезпечить вітчизняну економіку кредитними ресурсами, яких вона так гостро потребує.

Зовнішні запозичення банків та загалом корпоративного сектора України досліджували Н.М.Шелудько [4; 16], Т.П.Вахненко [7; 6], О.І.Береславська [4], В.В.Зимовець [4]. Тенденції фінансового ринку України в контексті економічної безпеки розглядали О.І.Барановський [3], О.Е.Баженова [1], А.І.Мокій [14], М.І.Флейчук [14]. Організацію та управління економічною безпекою на підприємстві аналізували О.І.Захаров [9], П.Я.Пригунов [9]. Методологічні основи фінансової та економічної безпеки підприємств реального сектора економіки та банків досліджували В.В.Коваленко [13], О.А.Кириченко [12; 15], О.І.Барановський [3].

**Постановка завдання.** Метою статті є проведення аналізу банківської системи України з метою розробки заходів щодо забезпечення фінансової безпеки.

**Результати.** Під поняттям “економічна безпека банків” учені розуміють сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційних банків дії чи обставини, попереджені або зведені до такого рівня, при якому вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банківської системи, збереженню

й відтворенню її майна та інфраструктури й перешкодити досягненням банками статутних цілей [3].

О.І.Захаров розглядає економічну безпеку банку як стан, за якого забезпечуються стабільність його функціонування, фінансова рівновага й регулярне одержання прибутку, можливість виконання поставлених цілей і завдань, здатність до подальшого розвитку й удосконалення [9].

На нашу думку, забезпечення економічної безпеки банківської системи України являє собою цілеспрямовану, постійно здійснювану діяльність кожним суб'єктом банківської системи із захисту життєво важливих інтересів цієї системи.

Важливе значення в діяльності банківських установ має фінансова безпека – це стан захищеності фінансових інтересів банку, його фінансової стійкості, а також середовища, у якому він функціонує.

Фінансова безпека банку зумовлена рівнем підтримання ліквідності, впровадженням фінансових інновацій, охороною інформації, збереженням активів, забезпеченням прибутковості.

Умовно можна виділити фінансову безпеку двох типів [12]:

- відсутність небезпеки, тобто наявності потенційних загроз для функціонування банку;
- реальна захищеність від небезпек унаслідок дії економічних та фінансових механізмів, які нейтралізують негативний вплив загроз.

Аналіз наукової літератури, де досліджується фінансова й економічна безпека банку [3; 9; 12; 13; 14; 15], дає змогу виділити такі фактори, які впливають на економічну безпеку:

- рівень ліквідності;
- ступінь впровадження інновацій;
- збереження активів;
- забезпечення прибутковості;
- охорона інформації;
- забезпечення високої винагороди персоналу;
- кваліфікація співробітників;
- організаційна система банків тощо.

Крім того, визначимо основні показники економічної безпеки та їх порогові значення (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні показники економічної безпеки банківської системи України та їх порогові значення**

Показник	Порогове значення
Грошова маса, % від ВВП	50
Обсяг готівки, % від ВВП	4
Обсяг кредитування банками реального сектора економіки, % від ВВП	не менше 30
Максимальна ставка відсотка за кредитом	10
Мінімальний прибуток на середньорічний капітал, %	15
Мінімальний прибуток на середньорічні активи, %	3
Рівень сумнівної заборгованості в кредитному портфелі, %	не більше 10
Адекватність капіталу, %	не менше 15
Максимальна частка іноземних пасивів, деномінованих в одній валюті, %	50

Як бачимо, важливою складовою економічної безпеки банків та банківської системи України в цілому є її фінансовий стан. З розгортанням потужної фінансово-економічної кризи в Україні восени 2008 року стало очевидним, що фінансовий стан банків України значною мірою зумовлюється зовнішнім борговим тягарем, що утворився внаслідок експансивного розвитку минулих років. Цей процес необхідно розглянути детальніше.

Протягом 2006–2008 рр. банківський ринок України переживав бурхливе зростання, зумовлене різким збільшенням попиту населення на споживчі кредити та підприємств – на кредити для інвестування в розширення, модернізацію, купівлю бізнесу.

Відсутність значного досвіду у фінансовому плануванні, а також низка інституційних факторів, як-от: практика видання кредиту за схемою “відкату”, призвели до безконтрольного та дуже інтенсивного кредитування резидентів української економіки. Оскільки внутрішніх ресурсів для задоволення внутрішнього попиту на кредити виявилось замало, банки стали активно залучати зовнішні фінансові ресурси, які могли бути навіть дешевшими за внутрішні.

Ці тенденції можна простежити в табл. 2, яка сформована за даними Національного банку України [8].

Таблиця 2

**Динаміка заборгованості банківського сектора України в розрізі фінансових інструментів, млрд дол. США**

	Станом на дату			
	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.10.2008
Боргові цінні папери	1,2	3,3	6,5	6,9
Кредити	3,1	8,9	16,6	28,7
Валюта та депозити	1,3	1,8	2,7	6,5

З 01.01.2006 до 01.10.2008 рр. тільки обсяг зовнішніх кредитів зріс більш ніж у 9 разів. Стрімко зростала також заборгованість за емітованими цінними паперами, валютою і депозитами, отриманими з-за кордону.

Таке стрімке нарощування зовнішнього боргу відбувалося на основі неявного припущення українських банківських менеджерів про можливість постійного рефінансування власних зовнішніх зобов'язань. Тобто в більшості вони розраховували у фінансових планах банків на постійні процентні виплати плюс виплати поточної частини довгострокового зовнішнього боргу. Необхідність виплати всієї суми боргу, а не лише його поточної частини, не закладалася у фінансові плани більшості українських банків.

При розгортанні світової фінансової кризи іноземні джерела кредитування різко закрилися, що поставило всі українські банки в загрозове становище, оскільки рефінансувати власні кредити стало неможливо. Цю ситуацію можна було передбачити заздалегідь, адже у світі криза розпочалася на рік раніше, ніж в Україні. Проте активне нарощування зовнішнього боргу українськими банками відбувалося протягом 3 кварталів 2008 року аж до моменту, коли зовнішні кредитори покинули український банківський ринок.

За даними Національного банку України [8], станом на кінець третього кварталу 2008 р. зовнішній борг банківського сектора зріс на 11,1 млрд дол. США і досяг 42,1 млрд дол. США (39,9% від валового зовнішнього боргу та 22,5% від ВВП), що в 1,4 раза більше, ніж на початок 2008 р. Заборгованість банків за звітний період зроста

головним чином за рахунок зростання зобов'язань за: кредитами – на 8,3 млрд дол. США (на 40,4%); депозитами та залишками коштів на лоро-рахунках нерезидентів в українських банках – на 3 млрд дол. США (на 85,2%).

Протягом 2008 р. продовжувалася тенденція зростання частки довгострокових зовнішніх зобов'язань сектора, яка збільшилась у порівнянні з початком року з 62,1 до 69,4%. Для банківського сектора найпоширенішим фінансовим інструментом зовнішніх запозичень залишаються кредити, валюта й депозити, частка яких зросла за звітний період з 11,3 до 15,4%.

Зазначена тенденція мала позитивний ефект у 2009 р., зменшивши загрозу дефолту фінансових установ. Проте необхідно взяти до уваги, що частина довгострокових зобов'язань, строк яких спливає у 2010 р., була висунута кредиторами українським банкам для погашення.

Крім того, існує загроза, яку несе в собі збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі України: таке збільшення призводить до різкого зростання зовнішніх зобов'язань, що в умовах нестабільності курсу є вкрай небажаним [6; 7].

Від'ємна зовнішня фінансова позиція українських банків свідчить про ризики для капіталу, за рахунок якого такий дефіцит може перекриватися. Для деяких банків капітал може стати від'ємним, що автоматично означає їх банкрутство.

Посилення кризових явищ у банківській системі України призвело до необхідності ввести тимчасову адміністрацію від НБУ до фінустанов, які не здатні самостійно забезпечити власну платоспроможність.

Банки України, у яких було введено тимчасову адміністрацію від НБУ:

- ТОВ “Укрпромбанк”;
- АКБ “Національний кредит”;
- АКБ “Київ”;
- ВАТ КБ “Надра” та інші.

Утім цим переліком не вичерпується кількість банків, які відчувають проблеми з ліквідністю та платоспроможністю. До них також треба віднести банк “Фінанси та кредит”, який до початку червня був одним із претендентів на рекапіталізацію. Цей банк протягом 2006–2008 рр. активно залучав синдіковані кредити та випускав єврооблігації. Основними організаторами синдікованих кредитів були “Standard Bank Plc”, “Bayेरische Landesbank”, “Banco Finantia” та ін. Синдіковані кредити залучалися за плаваючою ставкою LIBOR, причому якщо надбавка за ризик у 2006–2007 рр. становила 2,1–2,95%, то у 2008 – усього 1,95%. Загальний обсяг залучених синдікованих кредитів склав близько 300 млн дол., у той час як номінальна вартість випущених єврооблігацій – 100 млн дол. Хоча на початку 2009 р. перспективи виплати зовнішніх боргів банком “Фінанси та кредит” мали сумнівний вигляд, покращення фінансового становища клієнтів банку влітку 2009 р. призвело до того, що банк суттєво відновив власну зовнішню платоспроможність.

Деяка інша ситуація з банком ВАТ КБ “Надра”. Обсяги зовнішньої заборгованості цієї фінустанови оцінюються приблизно в 1 млрд дол., з яких уже у 2009 р. банк мав виплатити близько 480 млн дол. При цьому банк ВАТ КБ “Надра” зіткнувся зі значними проблемами з ліквідністю, які підвели його до необхідності отримати кошти в держави через механізм рекапіталізації. Проте однією з основних умов рекапіталізації є реструктуризація зовнішнього боргу. У травні 2009 року із цього приводу були проведені переговори з найбільшими зовнішніми кредиторами банку, серед яких Fidelity, MetLife, Bankinvest та Schrodgers. Проте механізм реструктуризації, запропонований менеджментом банку (конвертація боргових зобов'язань у капітал) не влаштував кредиторів, оскільки оцінка вартості банку “Надра” виявилася завищеною, і навіть 100-процентна конвертація боргів в акції не змогла б забезпечити покриття заборгованості [8].

Значних проблем зазнають й інші претенденти на рекапіталізацію – АКБ “Київ” і ТОВ “Укрпромбанк”. Зазначені фінустанови станом на 01.06.2009 р. мали від’ємний капітал, що робить перспективи їх відродження вельми сумнівними. Особливо це стосується ТОВ “Укрпромбанку”, який до того ж має катастрофічну частку проблемних кредитів у загальному портфелі – близько 40%. При цьому загальна зовнішня заборгованість даної фінустанови становить близько 120 млн дол. Зовнішні запозичення представлені в основному синдикованими кредитами, організаторами яких були “Landesbank” і “Standard Bank Plc”. У рамках підготовки до рекапіталізації з боку держави ТОВ “Укрпромбанк” та банк АКБ “Київ” зменшили власні статутні капітали в сотні разів, привівши їх у відповідність до розміру регулятивних капіталів і полегшивши державі процес входження до структури їх власності. Разом з тим станом на кінець червня проблема реструктуризації зовнішньої заборгованості цих фінустанов вирішена не була, що створює додаткові ризики для держави як для нового їх власника.

Проблеми з виплатою зовнішніх боргів, які активно накопичувалися в минулому, мають банк ВАТ “Родовід” та ВАТ АБ “Укргазбанк”. ВАТ “Родовід Банк” активно залучав як синдиковані кредити (кредиторами, окрім інших, виступали “Nederlandse Financierings-Maatschappij Voor Ontwikkelingslanden N.V.” та “Deutsche Investitions – UND Entwicklungsgesellschaft MBH”) за високими процентними ставками (LIBOR+ 3,95%), так і фінансування за рахунок розміщення облігацій (близько 500 млн грн) під 13,5% річних. ВАТ АБ “Укргазбанк” протягом 2006–2008 років залучив три синдиковані кредити загальною вартістю близько 89 млн дол. за ставкою LIBOR та премією від 2,7 до 3,25%. Головним організатором синдикатного кредиту був лондонський “Standard Bank Plc”, а також “WestLB AG”. Крім того, фінустановою був розміщений випуск облігацій на суму близько 100 млн грн.

Як бачимо, основним інструментом залучення кредитів “проблемними” банками було синдиковане кредитування, яке доповнювалося випусками облігацій. При цьому головними організаторами синдикатів були декілька основних західних фінустанов, зокрема, “Standard Bank Plc” і “Landesbank”. Саме з ними український уряд та менеджмент банків має вести переговори з приводу реструктуризації зовнішньої заборгованості.

Для підбиття підсумків аналізу фінансового становища найбільш “проблемних” банків України наведемо деякі показники з їхньої звітності, опубліковані на офіційному сайті НБУ (табл. 3).

Таблиця 3

**Фінансові показники найбільш “проблемних” банків України станом на 01.01.2010, тис. грн**

	Назва банку	Усього зобов’язання	Боргові цінні папери	Інша заборгованість	Частка проблемних кредитів	Прибуток поточного року	Усього власний капітал
1	ВАТ КБ “Надра”	26 792 554	254	4 582 304	7,4%	-557 535	1 280 933
2	ВАТ “Фінанси і кредит”	15 839 688	–	518 411	4,6%	224	2 476 646
3	ТОВ “Укрпромбанк”	12 345 743	20 566	1 126 699	39,8%	-4 441 364	-2 515 597
4	ВАТ АБ “Укргазбанк”	11 039 865	255 112	181 720	4,9%	4 162	1 456 011
5	ВАТ “РОДОВІД БАНК”	9 750 080	92 566	85 381	3,2%	1 529	1 237 712
6	АКБ “Київ”	4 053 980	–	–	13,0%	-382 009	207 999

З табл. 3 видно, що основна сума боргу може бути “захована” у рядок звітності під назвою “Інша заборгованість”. Сюди теоретично могли потрапити синдикувані кредити, залучені “проблемними” банками. Крім того, одразу стає помітним, що частка проблемних кредитів у даних банків є дуже високою – у той час, коли в середньому по ринку станом на 01.10.2010 р. вона становила близько 4%, то для “проблемних” банків розрахована нами середньозважена на активи частка проблемних кредитів становить 9,9%. При цьому зазначений показник розраховувався на основі бухгалтерських даних, які можуть суттєво занижувати реальну частку сумнівних кредитів.

Державні заходи щодо врегулювання зовнішньої заборгованості “проблемних” банків повинні враховувати поточні кризові умови функціонування фінансової системи в цілому, а саме:

- обмежені можливості рефінансування зовнішніх кредитів та відсутність попиту зовнішніх інвесторів на акції українських банків;
- стійкий дефіцит платіжного балансу України;
- обмежені можливості використання золотовалютних резервів НБУ внаслідок обмежень, накладених МВФ, і фінансових проблем зарубіжних фінансових установ, на рахунках яких ці резерви розміщені;
- високий курс долара та євро, у якому деномінована більшість зовнішніх кредитів українських банків стосовно національної валюти;
- розбалансованість державного бюджету;
- падіння довіри населення до банківської системи;
- внутрішні ризики “проблемних” банків, спричинені масовим відтоком депозитів, розміщених у цих банках вітчизняними вкладниками;
- недосконала система ризик-менеджменту “проблемних” банків та низька інформативність їхньої фінансової звітності;
- можливість недобросовісної поведінки власників “проблемних” банків, які бажають зафіксувати власну поточну фінансову позицію та вийти з бізнесу за мінімальних втрат.

**Висновки.** Ураховуючи вищевикладене, можна сформулювати такі рекомендації відносно державних заходів щодо розв’язання проблеми зовнішньої заборгованості “проблемних” банків:

1. Оптимізація валютної політики Національного банку України. Національному банку України необхідно здійснювати управління валютним курсом з урахуванням обсягів та строків виплати комерційними банками України зовнішніх боргів. Незважаючи на те, що в довго- та середньостроковій перспективі управління валютним курсом має здійснюватися, передусім, з урахуванням макроекономічних показників економічного розвитку та тренду зміни попиту й пропозиції на іноземну валюту на внутрішньому фінансовому ринку, оперативне управління валютним курсом за умов ризиків зовнішніх дефолтів окремих комерційних банків повинна враховувати необхідність оптимізації вартості виплат за зовнішнім боргом, які мають бути здійснені даними фінансовими установами.

2. Оптимізація монетарної політики. Подолання кризових явищ, пов’язаних з погашенням “проблемними” банками зовнішніх кредитів, потребує переорієнтації монетарної політики. Зниження ризику технічних дефолтів таких банків значною мірою залежить від підтримки, яку їм може надати внутрішній ринок. Перебіг кризи в Україні яскраво продемонстрував, що залучення депозитів на внутрішньому ринку в короткостроковій перспективі в умовах тотального падіння довіри населення до банківської системи можливе лише шляхом проведення політики “дорогих грошей”. При здійсненні економічного вибору між вкладенням вільних коштів до комерційних банків та утриманням цих коштів поза банківським обігом економічні агенти враховують змен-



шення вартості цих коштів із часом. Забезпечення Національним банком України високих процентних ставок підвищує привабливість депозитів для потенційних вкладників. Крім того, така політика чинить тиск на інфляцію, приводячи її до економічно оптимального рівня. У цих умовах створюється додатковий тиск на обсяг інвестицій, які здійснюються підприємствами, проте падіння сукупного внутрішнього попиту та, відповідно, виробництва дозволяє більшості підприємств у короткостроковій перспективі нарощувати виробництво на базі наявних основних фондів, не здійснюючи великих капітальних вкладень. Утім при досягненні докризового рівня виробництва політика “дорогих грошей” пригнічуватиме зростання ВВП і має бути скоригована з урахуванням збільшення потреб підприємств у дешевих кредитах.

3. Зміна підходів до рефінансування “проблемних” банків. Значні обсяги виплат за зовнішніми кредитами українських банків зумовлюють необхідність розроблення короткострокової тактики рефінансування, яке надається Національним банком України. Так, рефінансування має стати цільовим і надаватися в основному під погашення зовнішніх боргів. Крім того, рефінансування пропонується здійснювати в гривнях задля уникнення спекуляцій з боку “проблемних” банків на різниці між валютним курсом, за яким надається рефінансування, і ринковим валютним курсом. Це дасть можливість Національному банку України отримувати виплати за наданим рефінансуванням відповідно до умов ринку без преференцій окремим банкам, які його отримали.

4. Посилення контролю за діяльністю тимчасових адміністраторів. Національному банку України необхідно посилити відповідальність тимчасових адміністраторів за результати власної роботи. Це знизить ризик недобросовісної поведінки таких посадовців у тому разі, якщо вони є інсайдерами щодо банку, оперативне управління яким вони здійснюють. Крім того, пропонується запровадити прозору процедуру визначення тимчасових адміністраторів з метою недопущення призначення на цю посаду осіб, які мають ділові або інші стосунки з власниками банків і можуть бути запідозрені в сприянні останнім у виведенні їх капіталу з банку, переведенню коштів банку в офшорні зони тощо. Рекомендується запровадити рамкову схему, за якою тимчасові адміністратори мають формувати пріоритетність виплат за внутрішніми та зовнішніми боргами й здійснювати моніторинг дотримання останніми даної схеми.

5. Покращання якості фінансової звітності комерційних банків та розкриття іншої суттєвої інформації. Національному банку України бажано вжити заходів для забезпечення більшої прозорості звітності банків, передусім тих, які є “проблемними” і фінансова звітність яких не підтверджена міжнародною аудиторською фірмою із солідною репутацією. Крім того, Національному банку України рекомендується вжити жорстких заходів для спонування “проблемних” банків до розкриття правдивої інформації про своїх кінцевих власників. Верховній Раді України доречно було б розглянути можливість внесення змін до законодавства, які б зобов’язували комерційні банки надавати таку інформацію.

6. Покращання якості кредитного портфеля банків та підвищення довіри до банківської системи в середньо- та довгостроковій перспективі. На наш погляд, Верховній Раді України потрібно внести зміни до чинних нормативно-правових актів, які б унеможливили обмеження для комерційних банків у використанні застави за наданими кредитами для їх погашення. “Проблемні” банки, які протягом 2007–2010 років активно нарощували портфель низькоякісних кредитів, потребують даного кроку для підвищення коефіцієнта повернення наданих кредитів і, відповідно, покращання власної ліквідності. Це, у свою чергу, вивільнить частину коштів, необхідних для погашення зовнішніх позик.

1. Баженова О. Е. Економічна безпека України: сучасний етап / О. Е. Баженова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 52–61.
2. Банки нарешті почали віддавати валютні борги. Стаття із сайта Express.ua <http://www.express.ua/articles/2009/01/30/30882/>.
3. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О. І. Барановський. – К. : Нац. торг.-екоп. ун-т, 2004. – 759 с.
4. Береславська О. І. Доларизація кредитного ринку в Україні: причини і наслідки / О. І. Береславська, В. В. Зимовець, Н. М. Шелудько // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 117–130.
5. Бюлетень Національного банку України за лютий 2009 року.
6. Вахненко Т. П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин / Т. П. Вахненко. – К. : Фенікс, 2006. – 536 с.
7. Вахненко Т. П. Зовнішні корпоративні запозичення та ризики для фінансової стабільності / Т. П. Вахненко // Дзеркало тижня. – 2008. – № 6. – 22 лютого.
8. Довідка щодо зовнішнього боргу України : матеріали з офіційного сайта Національного банку України. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
9. Захаров О. І. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності : навчальний посібник / О. І. Захаров, П. Я. Пригунов. – К., 2008. – 257 с.
10. Зовнішній борг і безпека країни : стаття. – Режим доступу : [http://www.epravda.com.ua/news/478e6d613ebd8/view\\_print/](http://www.epravda.com.ua/news/478e6d613ebd8/view_print/).
11. Зовнішній борг України : матеріали з офіційного сайта Національного банку України. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
12. Кириченко О. А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / О. А. Кириченко, Ю. Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12.
13. Коваленко В. В. Науково-методологічні основи фінансової стабільності банківської системи та індикатори її оцінки / В. В. Коваленко // Фінанси України. – 2008. – № 7.
14. Мокій А. І. Зміцнення економічної безпеки держави у процесі поглиблення євроінтеграції (валютно-кредитні та фінансові аспекти) / А. І. Мокій, М. І. Флейчук ; Нац. ін.-т стратегічних досліджень, 2008.
15. Кириченко О. А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / Кириченко О. А., Сідак В. С. – К. : Ун-т “Крок”, 2008. – 403 с.
16. Шелудько Н. М. Зовнішні запозичення банків України: проблеми та перспективи / Н. М. Шелудько. – Режим доступу : [http://www.ief.org.ua/Arjiv\\_EP/Sheludko107.pdf](http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Sheludko107.pdf).

**Рецензенти:**

Мартиненко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Дем'яненко І.В. – кандидат економічних наук, доцент Національного університету харчових технологій.

УДК 336(075): 332.01

ББК 65.26

Пена Т.В.

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ  
ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ**

Чернігівський державний технологічний університет,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра менеджменту та державного управління,  
14027, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95,  
тел.: 04621952094

**Анотація.** У статті обґрунтовано базові положення формування системи фінансового забезпечення сталого просторового розвитку продуктивних сил України. Розкрито сутність цього процесу, зміст, функції фінансового капіталу, аргументовано напрями вдосконалення формування та використання фінансових ресурсів регіональних господарських систем з вектором на економічне зростання.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, фінансовий капітал, просторовий розвиток, регіон, продуктивні сили.

**Annotation.** The article substantiates basic conditions for establishing the system of financial support for the sustainable territorial development of the productive forces of Ukraine. The essence of this process is detailed along with its substance and functions of the financial capital, ways of improving the forming and usage of financial resources in the regional economic system through the prism of the economic growth have been developed.

**Key words:** financial resources, financial capital, territorial development, region, productive forces.

**Вступ.** Трансформаційні процеси в Україні спричиняють структурні зміни в усіх сферах діяльності регіональних господарських систем, що потребує пошуку та впровадження в практику прогресивних форм господарювання на регіональному рівні, розробки й застосування нових методів управління сталим просторовим розвитком. Формування ринкових умов господарювання та зміцнення ринкового механізму зумовлює переорієнтацію об'єктивних чинників управління розвитком регіонів, розширення їх правової й економічної самостійності, активізацію горизонтальних зв'язків і появу господарюючих суб'єктів різних форм власності.

Принципово нові підходи до регіонального управління, що формують його прогресивну модель, передбачають реорганізацію структури управління саме на рівні регіонів, спричинену зростанням їх ролі в стабілізації соціально-економічного розвитку й перенесенням центру ваги у вирішенні питання забезпечення сталого розвитку на регіональний рівень. Стабільний пропорційно-збалансований розвиток регіонів значною мірою залежить від фінансового забезпечення трансформаційних зрушень їх економіки.

**Постановка проблеми.** Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів, дотримання вимог регіональних економічних систем до повноти й регуляторності надходжень фінансових ресурсів до економічних об'єктів і подальшого їх перерозподілу є ключовою проблемою економічної політики на державному й регіональному рівнях. Актуалізують ці питання наявність нерівномірного територіального розміщення природних ресурсів, ступеня розвитку й використання економічного потенціалу, просторової дислокації продуктивних сил регіонів, спричиняючи значні

відмінності в їх фінансовій базі. Загострюють ці питання, зумовлюючи необхідність їх вирішення, як недостатньо ефективного використання державних важелів впливу, що виражається в незбалансованості фінансової політики, так і нераціональне поєднання державних і ринкових механізмів у практиці господарювання, особливо в період трансформації економіки.

Дослідженню різних аспектів фінансового забезпечення розвитку продуктивних сил регіонів присвячено багато наукових праць, зокрема, роботи А.Амоші, С.Дорогунцова, А.Мазура, І.О.Петровської, М.Чумаченка та ін. При ґрунтовності й важливості наявних розробок залишаються не вирішеними питання системного аналізу й оцінки всієї сукупності регіональних фінансових ресурсів, їх розподілу залежно від повноважень кожного рівня влади та розробки механізмів і джерел формування цих ресурсів для забезпечення сталого просторового розвитку продуктивних сил територій. Саме цим питанням і присвячена стаття.

**Результати.** Фінансове забезпечення загалом це – сукупність специфічних відносин у сфері розподілу й обігу, які виникають між державою, організаціями, підприємствами та громадянами при формуванні, розподілі й перерозподілі фінансових ресурсів для задоволення потреб розширеного відтворення суспільного виробництва. Це – система утворення та використання фінансових ресурсів для задоволення суспільних потреб. У системі структурних зрушень економіки країни та її регіонів фінансове забезпечення є вагомим важелем, використання якого сприяє збалансованому, комплексному розвитку продуктивних сил країни та її регіонів, пом'якшуючи диференціацію регіональних господарських систем і дезінтеграцію регіонального розвитку.

Фінансове забезпечення характеризує фінансові потоки між суб'єктами фінансових відносин, обсяги, характер і спрямованість яких відображають практичну фінансову діяльність. У той самий час фінансове забезпечення відображає рух вартостей у валовому регіональному продукті – обміні й розподілі відносин у процесі реалізації вартостей товарів і послуг з формуванням заробітної плати, прибутку. Звідси виходить, що учасниками фінансової діяльності в регіоні є практично всі фізичні та юридичні особи. Фінансова діяльність базується на наявності: суб'єктів регулювання фінансового забезпечення й управління ним; системи, де відбувається фінансова діяльність; каналів руху фінансового потенціалу; точок, центрів, мереж і каналів накопичення фінансових ресурсів.

Рівень, характер фінансового забезпечення розвитку продуктивних сил регіонів залежать від масштабу й концентрації фінансового капіталу. Із загальноекономічної точки зору це – поєднання банківського та виробничого капіталу. У практичній площині стосовно просторового розвитку він являє собою ресурсно-фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку й розглядається як сукупність регіональних фінансових ресурсів розвитку продуктивних сил усіх галузей суспільного виробництва. У фінансово-галузевому розрізі фінансовий капітал регіону відображає сукупність фінансових ресурсів, сконцентрованих у місцевих бюджетах, банках установ, інвестиційних і страхових фондах, пенсійних фондах, кредитних спілках і населення, та складає ресурсний потенціал регіону.

Цільовою функцією фінансового капіталу є забезпечення об'єктів господарювання поточними фінансовими ресурсами розвитку, значна його роль також у подальшому ефективному перерозподілі форм власності в регіоні. Основне завдання заходів щодо розвитку галузі та формування регіональних ринків фінансових ресурсів це – створення і розвиток ринків капіталів, виконання властивої їм обслуговуючої і організуючої ролі у сфері збуту та в загальноекономічних перетвореннях. У свою чергу регіональні ринки фінансового капіталу сприяють удосконаленню корпоративного управління, забезпечуючи контроль за менеджерами й активним продажем акцій.

Формування системи фінансового забезпечення просторового соціально-економічного розвитку регіонів залежить від вектора та цільових орієнтирів національної економіки й державної регіональної політики, ступеня використання природного й економічного потенціалу та масштабів і напрямів трансформаційних процесів з метою реалізації моделі, спрямованої на економічне зростання. Фінансові ресурси як основа фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку продуктивних сил зосереджуються на таких рівнях, як мікрорівень, макрорівень і світовий рівень. Щодо регіонального розвитку й регіональної політики, то більш важливим є мікро- та макроекономічні рівні концентрації ресурсів при врахуванні безпосередньо світогосподарського рівня. Якщо рівень мікроекономіки включає: фінанси підприємств, які займаються комерційною діяльністю; фінансові ресурси організацій та установ, які функціонують на некомерційній основі; фінансові ресурси громадських організацій, політичних партій, спілок й асоціацій некомерційного характеру, різні фонди, фінансові ресурси населення, то рівень макроекономіки поділяється на: бюджетні ресурси – державний і місцевий; фінансові ресурси фондів цільового призначення; фінансові ресурси державного сектора національної економіки.

На мікрорівні загальний обсяг фінансових ресурсів регіону складається з двох частин: 1) фінансових ресурсів, що створюються на території регіону підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання, які розташовані на території області, а саме: прибутку суб'єктів підприємницької діяльності; платежів суб'єктів господарювання до бюджету області; відрахувань суб'єктів господарювання до регіональних позабюджетних фондів; довгострокових кредитів банків, що надаються суб'єктам господарювання та населенню регіону; вільних коштів населення; 2) надходження фінансових ресурсів до регіону з: Державного бюджету України; Пенсійного фонду України; Фонду зайнятості; Фонду соціального страхування; Фонду страхування від нещасних випадків на виробництві; видатки державного бюджету на території області – утримання працівників бюджетних установ, що фінансуються централізовано. Якщо на другу частину фінансових джерел місцеві органи влади мають дуже опосередкований вплив, то на першу частину – ресурси, що створюються на території регіону підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання регіону, вони можуть і повинні активно впливати.

Фінансове забезпечення як процес розподілу, відповідно до інтересів учасників господарсько-фінансових відносин, тісно пов'язане з фінансовими потребами, фінансовою зацікавленістю в їх взаємозв'язку, а також з фінансовими ризиками, які мають суттєвий вплив на рівень й ефективність фінансового забезпечення, а, одночасно, і на трансформаційну динаміку та структурні зрушення. Звідси доцільність і необхідність аналізу їх стану, а також державних важелів регулювання, зокрема фінансової, грошової і регіональної політики та відповідних механізмів їх реалізації, формування фінансових підприємств, дієвості міжбюджетних відносин, кредитного забезпечення, визначення механізму та складових фінансового забезпечення комплексного сталого розвитку продуктивних сил регіонів. Критерієм визначення дієвості впливу державних регулюючих важелів на економічні процеси є їх цільове спрямування, ураховуючи те, що за своїми змістовними характеристиками й сутнісними ознаками вони виконують двояку роль, а саме: забезпечують регулюючий та стимулюючий вплив на розвиток економіки регіонів і країни в цілому; формують джерело поповнення державного та регіональних бюджетів. Необхідним у розвитку ресурсно-фінансового забезпечення розвитку регіонів є єдність регіональної фінансово-економічної політики й господарської діяльності. Умовою його ефективного розвитку є оптимальний рівень керованості з боку владних структур різного рівня, оптимальне поєднання дій уряду й регіональної влади, а також гармонійне сполучення важелів адміністративного управління і підприємницької ініціативи.

Діяльність фінансового механізму в країні та її регіонах поки що не відповідає вимогам сьогодення, не сприяє реалізації визначених завдань, незважаючи на певні зрушення. Хоча протягом 2000–2007 років спостерігалися деякі помітні позитивні зміни в цій сфері, то в період фінансово-економічної кризи (2008–2009 роки) ситуація надзвичайно ускладнилася. Так, за період з 2000 до 2007 років обсяг прибутку з галузей економіки збільшився в 9,8 раза (з 13,9 до 135,9 млрд грн), що свідчило про достатньо високі позитивні темпи збільшення ресурсів, які значною мірою формували інвестиційний потенціал господарства. А вже протягом 2008–2009 років спостерігалось різке зменшення прибутковості підприємств – у 2008 році прибуток від звичайної діяльності до оподаткування щодо галузей господарства склав лише 9,0 млрд грн, у 2009 р. зафіксовано збиток у розмірі 42,4 млрд грн, але вже у 2010 р. прибуток склав 54,4 млрд грн.

Варто вказати що фінансово-економічна криза вплинула й на тенденцію зміни частки збиткових підприємств. Так, якщо у 2000 році їх питома вага складала 37,7% і поступово зменшувалась у 2005 р. – до 34,2%, а у 2007 р. – до 32,5%, то, починаючи з 2008 року, вона почала зростати: 2008 р. – 37,2%, 2009 р. – 39,9, 2010 р. – 41,0% [1].

Фінансово-економічна криза значно не вплинула на обсяг оборотних активів підприємств й організації, які збільшувалися протягом усього періоду 2000–2010 років. Однак у 2008–2009 роках дещо погіршилась їх структура, що виразилось у зростанні частки дебіторської заборгованості у 2008 році до 61,4%, а у 2009 – до 64,3%. У 2010 році ситуація дещо стабілізувалась, і питома вага дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів знизилася до рівня 61,7%.

Головним складником сукупності фінансових ресурсів мікрорівня є ресурси організацій та установ, які функціонують на некомерційній основі – структури, що надають послуги, – освіти, охорони здоров'я, культури. Вони начебто фінансуються з державного та місцевих бюджетів, але при обмеженості бюджетних ресурсів ці заклади повинні самостійно заробляти кошти, надаючи платні послуги. Організація розпорядженням фінансовими ресурсами підприємств і організацій цієї сфери діяльності характеризується самостійністю в їх формуванні й використанні. Аналіз свідчить, що при зростанні фінансування із зведеного бюджету країни соціально-культурних сфер протягом усього періоду 2000–2009 років, навіть не зважаючи на кризові тенденції. Так, у період з 2000 до 2007 років приріст видатків зведеного бюджету на ці напрями склав 6,9 раза, з 2008 до 2009 – 1,1 раза, що позитивно вплинуло на зростання обсягів реалізованих послуг цих сфер: освіти – у понад 3,5 раза, охорони здоров'я та наданні соціальної допомоги – близько в 5 разів. Важко виокремити рівень поточного фінансування і розрахувати необхідний обсяг для повноцінного їх функціонування як і виявити їх роль у трансформації економіки, хоча наявність певних їх коштів дає їм можливість брати участь у структурній перебудові економіки країни та її регіонів.

Щодо фінансових ресурсів громадських організацій, політичних партій, спілок й асоціацій некомерційного характеру та різних фондів, яких у 2009 р. нараховувалася значна кількість (лише зареєстрованих релігійних організацій 33,4 тис. од. та 1,8 тис. од. незареєстрованих, 3,3 тис. од. легалізованих об'єднань громадян), то відсутність статистичних даних не дозволяє зробити висновок про їх обсяг, хоча ці структури, як свідчить світовий досвід, беруть участь в організації соціальної діяльності країн.

Складовою ресурсів мікрорівня є фінансові ресурси населення, які формуються з коштів, що знаходяться на банківських рахунках, і готівки. Структура грошових доходів населення має тенденцію до змін, а різномірність її складових компонентів ускладнює порівняння в динаміці.

Стосовно грошової маси, яка склала кошти фізичних осіб, то в період з 2000 до 2008 років вона мала тенденцію до зростання, про що свідчить збільшення всіх грошових агрегатів: M0 – у 12,1 раза, M1 – у 10,8 раза, M2 – у 16,2 раза, M3 – у 16,0 ра-

зів. Однак зростання питомої ваги депозитів у національній та іноземних валютах було характерним лише в період з 2001 до 2007 років, коли їх частка зросла з 56,9 до 71,6%, що свідчило про збільшення ресурсів, спрямованих на заощадження. Кризовий період 2008–2009 років негативно вплинув якраз на цей показник, що свідчить помітне його зменшення до 67,6% у 2009 році. Слід зазначити, що в абсолютному вимірі тенденцію до зростання протягом усього досліджуваного періоду мали агрегати М0 та М1. Більш детальний аналіз цієї ситуації свідчить, що такий стан був зумовлений переважно за рахунок зростання готівкової маси та стрімкого зростання депозитів в іноземній валюті, загальна сума яких у 2009 році перевищила депозитні банківські зобов'язання в гривні.

Складовою фінансових ресурсів, які забезпечують саме комплексний розвиток продуктивних сил регіонів у період трансформації економіки, є державні фінансові ресурси в складі бюджетних ресурсів державного та місцевого бюджетів, фінансових ресурсів державного сектора національної економіки.

Головним завданням сьогодення у вдосконаленні міжбюджетних відносин є здійснення ефективної децентралізації бюджетної системи з урахуванням підвищення вагомості регіональної складової державної економічної політики та дотримання загальнодержавних інтересів. Ця проблема, з одного боку, пов'язана з відсутністю збалансованої регіональної фінансової політики, яка визначає сукупність державних фондів щодо забезпечення достатніми фінансовими ресурсами регіональних органів управління територіями та місцевого самоврядування, з іншого, – з територіальними диспропорціями національної економіки, які призвели до значних регіональних відмінностей у формуванні фінансових ресурсів регіонів.

Бюджетні ресурси в процесі фінансового забезпечення є сукупністю коштів, що акумулюються в бюджетах усіх рівнів (державного, місцевих), що складає зведений бюджет України. За період 2000–2009 рр. доходи зведеного балансу зросли в 5,5 раза (з 49,2 до 273,0 млрд грн), тобто збільшилися фінансові ресурси. Пожвавлення ділової діяльності суб'єктів підприємництва, підвищення їх доходів забезпечили зростання частки податкових надходжень у бюджет до 76,2% у 2009 році, яка формує доходну його частину. У структурі доходів зведеного бюджету найбільш стабільною складовою є податок на додану вартість, питома вага якого має стійку тенденцію до зростання (майже 31,0% у 2009 р.). Податки з доходів фізичних осіб і з прибутку підприємств зростали протягом 2000–2008 років (у 2009 році спостерігалось зменшення), однак це не вплинуло на зміну їх питомої ваги в структурі доходів зведеного бюджету, яка характеризувалася незначними коливаннями в межах 15–17% з кожного з джерел (за незначними винятками).

Місцеві бюджети, як свідчать статистичні дані, у період з 2000 до 2008 років в абсолютному вимірі поступово нарощували обсяги своїх доходів, однак темпи цього процесу можна оцінити як незадовільні. Про це свідчить коливання питомої ваги місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету. Так, найбільше зменшення частки доходів місцевих бюджетів відбувалось у період з 2001 до 2005 років, коли цей показник знизився з 32,3 до 22,6%. Починаючи з 2006 року, ситуація дещо стабілізувалась і у 2009 році зазначений показник досяг рівня 26%. Така ситуація свідчить про зменшення ролі місцевих бюджетів у бюджетній системі й в економіці країни, зниження фінансової можливості місцевих органів влади у фінансовому забезпеченні розвитку регіонів, що не підвищує їх самостійності при декларуванні їх пріоритетної ролі в розвитку соціальної сфери місцевого рівня. Тобто задекларовані державою соціальні зобов'язання не забезпечуються реальними фінансовими ресурсами. Маємо достатньо високий рівень дотаційності місцевих бюджетів і недостатній рівень власної дохідної їх бази. Тому необхідно в процесі реформуючої діяльності щодо місцевих бюджетів забезпечити підвищення частки загального фонду місцевих бюджетів у зведеному бюджеті

країни, розширення повноважень органів місцевого самоврядування, зокрема, розширення інвестиційно-інноваційної діяльності за рахунок удосконалення системи капітальних інвестицій, активізації організаційно-правових перетворень.

Як свідчить практика, у багатьох країнах економічне зростання відбувається разом із підвищенням ролі регіонального фактора, фінансів місцевих органів влади в розв'язанні соціально-економічних завдань розвитку територій. У сучасному світі все більший вплив набувають місцеві податки, їх види та розміри. Адже розмір місцевих фінансових ресурсів у регіональному бюджеті за європейськими стандартами має складати 40–60% у консолідованому бюджеті країни.

Місцеві бюджети більшості регіонів потребують надання центральним урядом міжбюджетних трансферів, величина яких має постійну тенденцію до збільшення при наявності значної територіальної диференціації. Найбільші трансферти на душу населення мали місце у Волинській та Закарпатській областях, відповідно, 1 927,6 і 1 946,4 грн [3], що обмежує повноваження і рівень автономності органів місцевого самоврядування у визначенні пріоритетів їх бюджетних видатків. Переорієнтацію цього процесу забезпечить децентралізація бюджетів. Вона як одне з першочергових завдань повинна сприяти узгодженню видатків місцевих органів влади з потребами певних регіонів і місцевих громад, які обумовлені покладеними на них державою функціями щодо соціально-економічного розвитку територій. Ці процеси в системі бюджетних відносин потребують подальшої розробки ґрунтового науково-методичного й нормативного забезпечення процесу децентралізації.

Щодо фінансових ресурсних фондів цільового призначення як складової державних фінансових ресурсів (пенсійний фонд, фонди соціального страхування), то їх обсяг поки що не забезпечує перехід до накопичувальної системи соціального й пенсійного забезпечення і потребує розробки та впровадження комплексу необхідних заходів.

В економічному розвитку більшості країн світу зростають територіальна компонента й роль фінансів місцевих органів влади в розв'язанні соціально-економічних завдань розвитку регіонів, що свідчить про переміщення важелів впливу на фінансову базу переміщується на регіональний рівень. Зміцнення ринкового механізму господарювання зумовили загострення проблем фінансового забезпечення розвитку регіонів, поглиблення диференціації регіонів країни стосовно рівня фінансового забезпечення, зростання регіональної асиметрії у формуванні фінансових ресурсів регіону. Недосконалою є і законодавча база та неузгодженість окремих законодавчих актів, не вирішені питання щодо розмежування повноважень, відповідальності та ресурсів між центральним бюджетом, регіональними бюджетами й бюджетами місцевого самоврядування, що негативно впливає на регулювання міжбюджетних відносин, призводить до розпорошення фінансових ресурсів і зниження контролю за їх використанням.

Вирішення проблеми покращення фінансового становища на регіональному рівні потребує як створення ефективної фінансової політики, так і розв'язання питань фінансового вирівнювання соціально-економічного розвитку територіальних одиниць шляхом застосування фінансових інструментів. Фінансова політика як вагома складова регіональної політики повинна визначати сукупність державних фінансових заходів із забезпечення ресурсами управління території.

Сталий і збалансований розвиток продуктивних сил регіонів значною мірою пов'язаний з упровадженням дієвої грошово-кредитної політики, формуванням ефективної банківської системи та відповідних механізмів їх реалізації. Отже, вирішення проблеми фінансового забезпечення розвитку регіонів потребує вдосконалення фінансово-кредитної політики й формування ефективного фінансового механізму впливу на господарську діяльність, реалізації його на відповідних етапах.



**Висновки.** Для забезпечення ефективного впливу фінансових важелів на регіональний розвиток поряд із заходами суто економічного характеру – розвиток активної конкуренції за допомогою структурної перебудови, забезпечення ефективної політики у сфері інновацій, зростання обсягів інвестицій в економічно привабливі галузі, створення ефективної виробничої і ринкової інфраструктури варто: удосконалити фінансову, зокрема податкову, політику та забезпечити створення ефективних механізмів її реалізації; раціоналізувати розподіл фінансових ресурсів на державному, регіональному й місцевому рівнях і забезпечити захист бази надходжень; сприяти податковій системі накопичення та створення сприятливого інвестиційного клімату з урахуванням галузевих відмінностей; забезпечити захист вітчизняного товаровиробника й надходжень до бюджету; реформувати місцеві податки та збори; удосконалити систему державної підтримки, підвищити її ефективність і цілеспрямованість. У сфері бюджетної політики й міжбюджетних відносин вони повинні бути спрямовані на забезпечення: формування ефективних місцевих бюджетів та регулювання їх дохідної частини; подальшої децентралізації в системі міжбюджетних відносин у напрямі створення в регіонах власних стабільних джерел надходжень для можливості маневру розвитку їх господарських комплексів; фінансового вирівнювання наявних диспропорцій регіонів шляхом визначення єдиного науково обґрунтованого рівня соціальних послуг, підвищення ефективності територіального розподілу коштів, удосконалення фінансового забезпечення соціальної сфери шляхом раціоналізації використання всіх джерел.

Стосовно кредитної політики щодо сприяння регіональному розвитку доцільно: загалом розширити види й розміри кредитування, підвищити доступність банківських кредитів для реального сектора економіки; переорієнтувати спрямування кредитів з посередницьких структур у сферу виробництва; надавати цільові довгострокові кредити на реконструкцію і модернізацію; здійснювати довгострокове кредитування інвестиційних потреб; ширше впроваджувати пільгове оподаткування інноваційних й експортноорієнтованих проєктів, створити належну законодавчу базу. Важливо: визначити й забезпечити фінансову підтримку пріоритетних напрямів розвитку економіки країни та її регіонів; сприяти розвитку активного конкурентного середовища шляхом реалізації нових пріоритетів у податковій і кредитній політиці; забезпечити інноваційний характер економіки на основі впровадження нових технологій; посилити фінансову й інституційну спроможність місцевих органів влади; удосконалити систему міжбюджетних трансфертів; посилити соціальну орієнтацію економіки. Варто забезпечити сприяння розвитку ринкової кон'юнктури, підвищення міжнародної конкурентоспроможності в провідних галузях економіки, забезпечення розробки та впровадження сучасних технологій і створення високоефективної економіки, створити нормальні умови життєдіяльності населення.

Реалізація запропонованих заходів у регіонах країни сприятиме вирішенню їх соціально-економічних проблем, збільшенню доходів місцевих бюджетів, забезпечить підвищення ефективності функціонування й активізації фондового ринку; пожвавлення інвестиційних процесів для зростання виробництва та соціально-економічної стабільності розвитку продуктивних сил регіонів, підвищення добробуту.

1. Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/fin/fin\\_rez/fr\\_ed/fr\\_ed\\_u/fr\\_ed\\_1210\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_1210_u.htm). Регіональна політика : дії уряду, спрямовані на розв'язання актуальних проблем соціально-економічного розвитку регіонів / Секретаріат КМ України. – К., 2007. – Березень.
2. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2005 рік. – К., 2006.
3. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2009 рік. – К., 2010.
4. Регіонально-просторові системи України : методологія і сучасна практика формування / РВПС України, НАН України. – Черкаси : ЧДГУ, 2011.

УДК [330.341.1: 339.13]: 332.12

ББК 65.23

Федулова Л.І.

## ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ФАКТОРА НА РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ РЕГІОНІВ

Державна установа “Інститут економіки і прогнозування НАНУ”,  
01011, м. Київ,  
вул. Панаса Мирного, 26,  
тел.: 0442808272,  
e-mail: e\_yakub@ief.org.ua

**Анотація.** У статті розкрито проблеми формування внутрішнього ринку на регіональному рівні. Розроблено й обґрунтовано пропозиції щодо забезпечення впливу інноваційної політики на внутрішній ринок інновацій та розвитку інноваційної інфраструктури.

**Ключові слова:** регіональна інноваційна система, внутрішній ринок, інноваційно-технологічний фактор, інноваційна політика.

**Annotation.** In the article the problems of forming of internal market are exposed at regional level. Suggestions are developed and grounded in relation to providing of influence of innovative policy on providing of internal market of innovations and development of innovative infrastructure.

**Key words:** regional innovative system, internal market, innovative technological factor, innovative policy.

**Вступ.** Реалізація стратегії соціально-економічного розвитку регіонів України вимагає створення конкурентоспроможних умов і відповідної інфраструктури для задоволення потреб населення в якісних споживчих товарах, а підприємств – у сучасних високоефективних засобах виробництва. Задовольнити ці потреби можливо при існуванні сучасної регіональної інноваційної системи, у якій технологічний рівень виробництва відповідає сучасним критеріям наукомісткості, а інноваційність є головним параметром оцінки функціонування регіональної економіки. Зазначене й буде характеризувати стан, можливості та перспективи розвитку внутрішнього ринку. У цьому контексті поряд із застосуванням державою інструментів загальноекономічної, грошово-кредитної, податкової, конкурентної та іншої політики обов’язково повинні працювати важелі впливу органів регіональної влади через адекватну вимогам часу інноваційну політику.

На жаль, у публікаціях авторів, присвячених проблемам регіональної економіки [1], питання розвитку внутрішнього ринку не знайшли відповідного місця. Окрім того, розглядаючи сутність і значення інноваційної економіки [2; 3], науковці більше приділяють уваги пошуку шляхів зовнішнього трансферу технологій без обґрунтування впливу зазначеного процесу на формування внутрішнього ринку інновацій.

**Постановка завдання.** Ураховуючи роль і значення стану розвитку економіки регіонів для національної економіки в цілому, постає завдання проаналізувати інноваційний потенціал промисловості й розробити пропозиції щодо впливу інноваційно-технологічного фактора на формування та розвиток внутрішнього ринку.

**Результати.** Сьогодні складність функціонування економічної системи, спричинена глобальною фінансово-економічною кризою, ускладнює розуміння ролі внутрішніх ринків, а швидкі темпи змін обмежують можливості для їх планування. Для того щоб планувати, потрібне краще розуміння процесів розвитку, що відбуваються не тільки в локальних і національних системах, але й на глобальному рівні. Крім того, модель

взаємодії факторів усередині системи, як локальної, так і міжнародної, набуває все більше нелінійного характеру, у такий спосіб реагуючи на політику державного втручання. За цих умов інноваційна компонента економічного зростання стає в центрі уваги при розробці стратегій соціально-економічного розвитку як окремих держав, так і регіонів.

Дослідження показують, що в Україні й до цього часу, більшою мірою через відсутність результативної дії державної інноваційної політики, інноваційно-технологічний фактор не враховується при формуванні не лише внутрішнього ринку, але й загалом при управлінні національною економікою. Про це свідчать такі показники.

Так, динаміка інноваційності промислових підприємств за період 2006–2010 рр. була майже стабільною в розрізі питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації (рис. 1). У той самий час саме у 2010 році питома вага реалізованої інноваційної продукції досягла найменшого значення – 3,8% за період 2001–2010 рр.

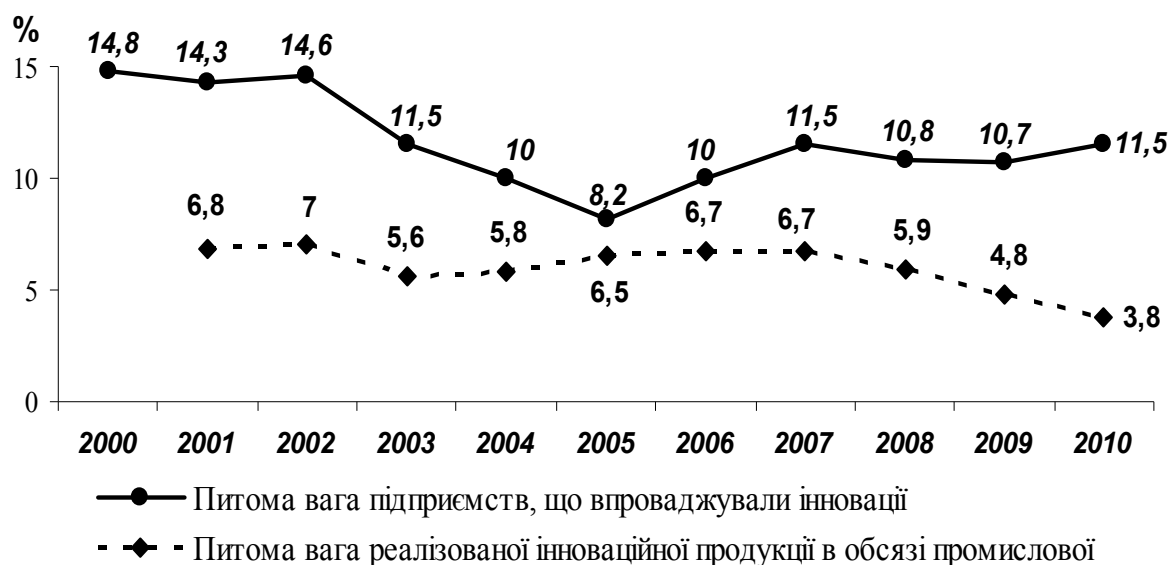


Рис. 1. Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах  
Джерело: розраховано на основі даних Держкомстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Динаміка питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному об'ємі реалізованої промислової продукції в розрізі регіонів протягом 2008–2010 років є нестійкою (рис. 2) і не завжди може бути пояснена лише наявністю виробничого потенціалу. Зокрема, серед лідерів (в окремі роки) – Волинська, Закарпатська, Тернопільська області.

Стосовно динаміки кількості підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію за межі України протягом 2001–2010 рр., то ця кількість залишається майже постійною (у середньому 300–350 підприємств), а частка в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції має нестабільний характер (пов'язано в основному з кон'юктурою ринків), проте це складає близько половини реалізованої інноваційної продукції (рис. 3).

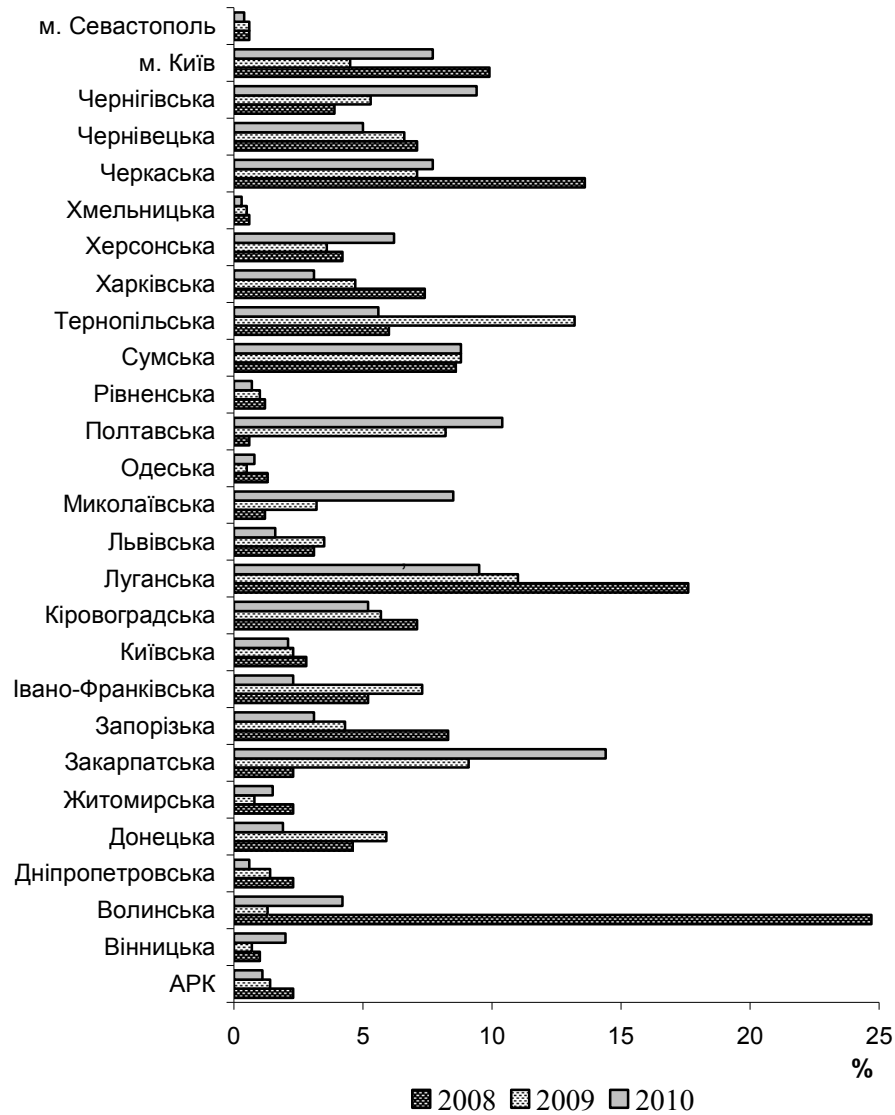


Рис. 2. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному об'ємі реалізованої промислової продукції  
Джерело: Стат. збірник "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" за 2010 р., с. 240.

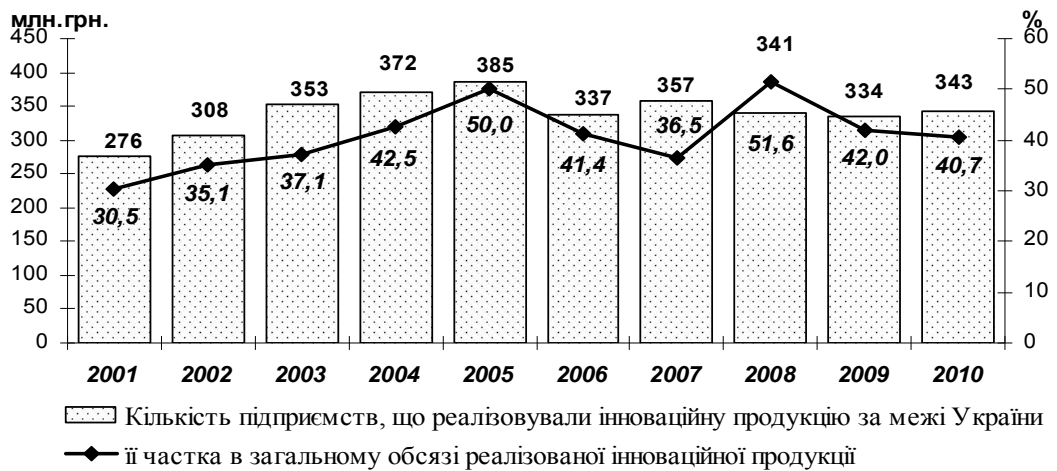


Рис. 3. Динаміка кількості підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію за межі України

Джерело: розраховано на основі даних Держкомстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

У розрізі регіонів за обсягом реалізованої інноваційної продукції за межі України (у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції) у 2010 році кращими, згідно з офіційною статистикою (рис. 4), були Закарпатська, Сумська, Кіровоградська, Тернопільська області, м. Севастополь, які посилили значення показника порівняно з 2005 роком.

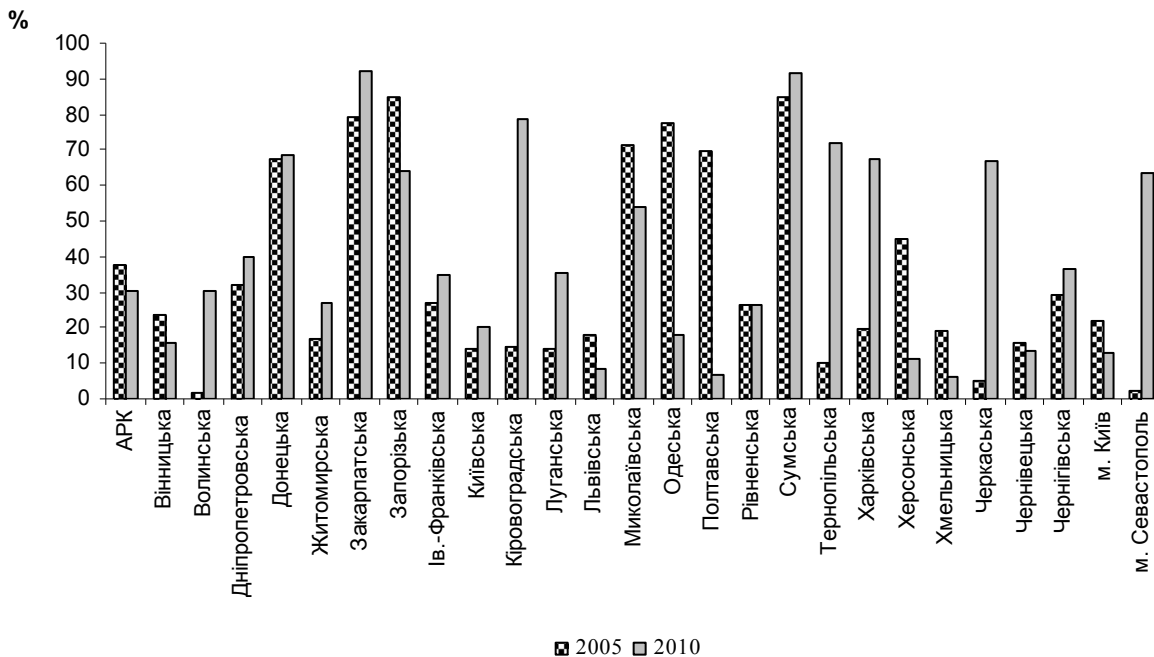


Рис. 4. Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України у 2005 та 2010 рр. (у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції)

Джерело: складено за даними статистичного збірника “Наукова та інноваційна діяльність в Україні” за 2010 р., с. 248–249.

Спостерігається тенденція щодо різкого зменшення кількості освоєних видів продукції промисловими підприємствами, починаючи з 2003 року. Зазначене суттєво вплинуло на динаміку впровадження нових технологічних процесів: збільшення їх кількості протягом 2006–2010 рр. (до того ж суттєве саме в період кризи), хоч питома вага маловідходних і ресурсозберігаючих технологічних процесів поступово зменшується впродовж останніх років. У той самий час кількість освоєних виробництвом інноваційних видів продукції на промислових підприємствах як таких, що вважаються новими для ринку, є вкрай мізерною, особливо стосовно машин, устаткування, апаратів, приладів. Це свідчить не лише про відсутність дієвих державних стимулів у зазначеній царині модернізації промисловості, але й відображає її структурну особливість – переважаюча частка підприємств низьких переділів у технологічних комплексах регіонів, які не завжди зацікавлені в модернізації своєї технологічної бази в умовах отримання високої ренти за сприятливої кон’юнктури на зовнішніх ринках.

Загалом у 2010 р., за даними Держкомстату, створенням і використанням передових виробничих технологій (ПВТ), а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалося 1 694 підприємства й організації України, більшість з яких – промислові підприємства. Так, створенням передових виробничих технологій займалися 154 підприємства, майже третина яких зосереджена в м. Київ, 14,3% – у Дніпропетровській, 9,7% – Харківській, 6,5% – Донецькій, 5,2% – Луганській, 4,5% – Львівській областях (рис. 5); у розрізі видів діяльності майже 40% – це організації, що займалися дослідженнями й розробками, 28,6% – підприємства переробної промисловості, 18,2% – установи

освіти. Загальна кількість створених ПВТ складала 376, у т. ч. 87,8% – нові для України, 12,2% – принципово нові. Майже чверть з них створено за державним контрактом, дві третини яких – в організаціях, що займалися дослідженнями й розробками.

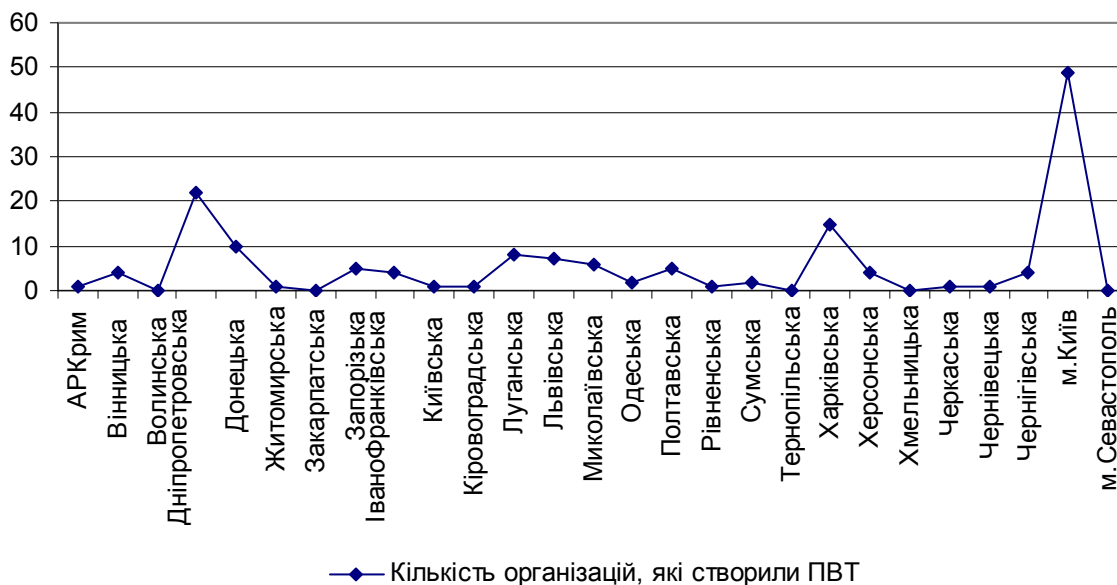


Рис. 5. Кількість організацій, які створили ПВТ у 2010 році

Джерело: розраховано на основі даних Держкомстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Звертає на себе увагу динаміка як придбаних, так і переданих нових технологій (технічних досягнень), в Україні та за її межами не лише негативним фактом щодо їхньої мізерної кількості, але й позитивним – наявністю внутрішнього ринку засобів виробництва, який потрібно розвивати.

Наведені аналітичні дані дозволяють обґрунтувати висновок про недостатній як для конкурентоспроможності рівень технологічності виробництва на регіональному рівні, що суттєво впливає на попит і пропозицію при формуванні внутрішнього ринку. Серед причин, що стримують реалізацію ролі інноваційного фактора підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки, зокрема, можна назвати такі:

- незатребуваність інновацій, оскільки українська економіка в її нинішньому стані не формує активної зацікавленості переважної частки господарюючих суб'єктів у результатах наукових розробок або ж останні виявляються не в змозі ефективно використовувати інноваційні розробки;
- відсутність інститутів, що забезпечують функціонування економіки інноваційного типу в усіх її складових (організація й управління розробками; їхнє фінансування, маркетинг, комерціалізація та ін.);
- низька платоспроможність населення, що породжує його нездатність платити більш високі ціни за більш якісну продукцію;
- мала чисельність висококваліфікованих фахівців, здатних працювати в інноваційній сфері та у сфері високотехнологічного виробництва;
- відсутність ефективної й узгодженої не лише регіональної, але й державної промислової й інноваційної політики.

Основними *перешкодами інноваційного розвитку промисловості* регіонів України є:

1) структурна недосконалість національної промисловості, слабкий розвиток високотехнологічних галузей і превалювання сировинних галузей, що ускладнює можливості якісного вдосконалювання економіки;

2) суттєва залежність промисловості від світового ринку, що проявляється у високих показниках імпорту товарів кінцевого споживання, продовольства й експорту сировини. Це свідчить про порушення принципів самодостатності й комплексності розвитку;

3) зниження ефективності промислового виробництва, його більша ресурсо- й енергоємність при погіршенні якості природних ресурсів і значних додаткових витратах на добування, збагачення, відновлення природних ресурсів. Утрата значної частини прибутку через спеціалізацію на галузях первинного циклу;

4) відсутність розвинутої регіональної інноваційної системи, що зумовлює наукову й технологічну відсталість, нездатність до постійного вдосконалювання виробництва;

5) зростання соціальної нерівності, напруженості й можливість соціального вибуху, що створюють пряму загрозу стабільності й безпеці розвитку не лише в окремих регіонах, але й у країні в цілому;

6) зростання зовнішньоекономічних загроз, пов'язаних з посиленням конкурентної боротьби між країнами за володіння природними, насамперед енергетичними ресурсами, різні прояви дискримінації в торгівлі з боку західних країн, проникнення іноземного капіталу в стратегічно важливі для держави галузі, ядро яких знаходиться в регіонах;

7) погіршення якості навколишнього середовища й пов'язане із цим погіршення якості життя населення, виснаження природних систем, зниження доходів або збільшення витрат підприємств через деградацію навколишнього середовища.

Ключовим фактором, що може вплинути на подолання зазначених перешкод, має бути розробка та реалізація *інноваційної стратегії України* на середньострокову перспективу, яка повинна передбачати формування базових умов для інноваційної активності – конкурентних ринків, сприятливих умов для здійснення підприємницької діяльності. При цьому потрібно робити ставку на розвиток внутрішнього ринку як сучасної індустрії, здатної випускати продукцію, що затребувана як в Україні, так і у світі.

На мезорівні ключовими моментами при розробці інноваційних стратегій високотехнологічними компаніями мають бути: вибудовування центрів компетенцій усередині компаній; забезпечення максимальної стандартизації компонентів виробленої продукції; формування максимально уніфікованих продуктових лінійок; подолання внутрішньокорпоративної конкуренції продуктів; посилення функцій проектного менеджменту; забезпечення персональної відповідальності менеджменту корпорацій за реалізацію інноваційних проектів.

Розвиток регіонів України вимагає створення конкурентоспроможних умов і відповідної інфраструктури, при цьому держава для розвитку підприємств, що випускають високотехнологічну продукцію, зобов'язана забезпечити: стимулююче оподаткування й пільгові умови підприємствам, що займаються високими технологіями; систему стимулів для інвестицій в економіку знань (перш за все, розвиток сучасної освіти), створення механізму капіталовкладень у галузі з найбільшими ризиками; захист малого бізнесу в економіці; необхідні умови для розвитку суспільної освіти й інформаційної діяльності; систему заохочення осіб, які вносять вклад у створення нововведень, за допомогою цільового виділення коштів; систему законоположень, що сприяють захисту авторських прав і поширенню нових знань.

Ключова проблема нині – несприйнятливості бізнесу до інновацій, низький пріоритет інноваційної діяльності в стратегіях компаній. Така ситуація призводить до того, що сектор генерації знань і створена інноваційна інфраструктура фактично працюють в інтересах закордонних компаній, які комерціалізують українські розробки. Без підвищення сприйнятливості економіки до інновацій інвестиції в інші ланки інноваційної

системи будуть характеризуватися низькою віддачею. Для подолання зазначених проблем необхідні:

- підвищення інвестиційної привабливості перспективних високотехнологічних секторів економіки на рівні регіонів, пріоритети розвитку яких повинні бути визначені урядом країни; сприяння перетіканню капіталу й залученню найбільш кваліфікованих кадрів у ці сектори шляхом реалізації комплексу заходів податкового, тарифного й іншого типів державного регулювання, різних типів фінансової підтримки;
- розвиток конкуренції в секторах економіки, стимулювання інноваційної поведінки компаній з державною участю й природними монополіями, у тому числі за допомогою підвищення якості корпоративного управління, формування вимог щодо інноваційності їхніх інвестиційних програм, поліпшення якості зовнішньої експертизи таких програм;
- усунення в системі державного регулювання (включаючи технічне регулювання, митне й податкове регулювання тощо) бар'єрів, що перешкоджають підвищенню інноваційної активності;
- випереджальне нарощування видатків на співфінансування інноваційних проектів приватних компаній (у тому числі внаслідок реалізації проектів підтримки кооперації бізнесу й національних дослідницьких університетів, розміщених у регіонах) через вибудовування роботи з державними компаніями з розробки й реалізації ними програм інноваційного розвитку. Повинна також бути законодавчо затверджена підтримка старт-апів через діючі інститути розвитку в науково-технологічній сфері, через регіональні програми підтримки малого бізнесу, а також через підтримку реалізації конкретних проектів у ключових високотехнологічних секторах у рамках відповідних державних програм і підпрограм (енергоефективності, космічна, авіаційна промисловість, композитні матеріали й т. ін.);
- формування механізмів державно-приватного партнерства, що забезпечують взаємодію держави й бізнесу у виробленні пріоритетів і фінансуванні НДДКР, включаючи інституціалізацію процедур регіонального Форсайта й формування ефективно діючих технологічних платформ.

Усі національні моделі економік інноваційного типу передбачають стимулювання внутрішнього попиту на інновації, створення специфічних ринкових ніш інноваційної економіки. Більше того, у багатьох країнах діють обмеження на експорт інноваційних продуктів і технологій. У вітчизняній ж інноваційній економіці ринкової ніші в Україні немає. Діючі державні програми спрямовані, скоріше, на стимулювання розробок, а не попиту.

Однією із складних проблем для України є невпинний процес деіндустріалізації через відсутність, перш за все, результативної та адекватної глобальним викликам інноваційно-промислової політики. Протягом останніх років вітчизняна економіка все більше зазнає дії таких факторів; деструктивний монетарний фактор – промислові підприємства штучно відрізані від кредитних ресурсів і не можуть реалізувати перспективну новацію; внутрішній ринок – споживчий і засобів виробництва – підпорядкований зовнішньому, уведений до статусу обслуговування експортно-сировинної моделі, яка блокує базові можливості використання технологій широкого вжитку.

Причина зазначеного в економічній системі, що підриває умови, стимули, потенціал високотехнологічної модернізації. Настанова на запозичення передових технологій замість організації їх внутрішнього виробництва – помилкова й непередбачувана в майбутньому. У результаті деструктивної трансформації економіки згорнуті або ліквідовані всі види виробництв, техніки, обладнання, зникли наукоємні сектори економіки й



виробничо-технічні системи. Відбувається деградація вітчизняної промисловості, а разом із нею посилюється занепад соціальної інфраструктури регіонів.

Одним із стратегічних завдань виходу з такої ситуації мають бути формування групи промислових компаній, конкурентоспроможних на внутрішньому ринку, і підтримка їх державою на основі встановлення на законодавчому рівні відповідних стимулів та регламентів.

Ще одним стратегічним завданням слід вважати створення передового виробництва високотехнологічних засобів виробництва. Внутрішній ринок засобів виробництва повинен стимулюватися і контролюватися державою, оскільки це проблема конкурентоспроможності, національної безпеки, майбутнього розвитку науки, техніки, освіти. До того ж має бути організація випереджальних розробок і виробництва нових засобів виробництва для формування нових видів споживчих благ.

Необхідно традиційне імпортозаміщення у вигляді заборони на імпорт шляхом тарифних і нетарифних заходів замінити новим підходом – за рахунок виробництва товарів, аналогічних з імпортними, проте підвищувати їхню конкурентоспроможність шляхом використання у виробництві нових знань, таким чином перевершуючи заміщуваний імпорт продукції щодо ефективності технічних рішень, тобто надавши йому інноваційний характер – інноваційне імпортозаміщення. В організаційному аспекті це може бути інноваційний імпортозаміщуючий комплекс, створений за типом *кластера*, що включатиме сукупність основних профільних виробництв імпортозаміщуючої продукції, мережі спеціалізованих постачальників, наукових й освітніх установ, організацій ринкової інфраструктури та підтримки малого бізнесу, зв'язаних технологічним ланцюжком з метою більш оперативного й ефективного розповсюдження інновацій за ланцюжком взаємозв'язків в єдиному регіональному економічному просторі. Тобто створюється система розповсюдження нових знань і технологій в інтересах заміщення імпорту, що сприятиме відтворенню виробничого потенціалу обробної промисловості.

Загалом країні потрібно організувати масштабний процес внутрішнього накопичення, збільшити частку капіталовкладень у ВВП, організувати сучасні єдині технологічні ланцюжки доданої вартості, нормалізувати кредитування індустріальних виробництв, що спеціалізуються на випуску продукції з високою доданою вартістю. Лише тоді з'явиться попит на вітчизняні розробки, інновації і технології широкого вжитку.

Для забезпечення умов формування адекватного викликам часу внутрішнього ринку на перспективу в технологічній сфері постає завдання формування й розвитку виробничо-технологічних систем шостого технологічних укладів і стимулювання їх зростання разом з модернізацією суміжних виробництв. Для цього повинні бути вирішені проблеми вирощування конкурентоспроможних на світовому ринку підприємств, що освоюють технології сучасного технологічного укладу. Одночасно повинні бути створені умови для випереджального становлення новітнього технологічного укладу, що включають державну підтримку відповідних фундаментальних і прикладних досліджень, розгортання інфраструктури підготовки кадрів необхідної кваліфікації, створення відповідної технологічної інфраструктури.

Урахування регіональних особливостей має бути важливим критерієм прийняття державних рішень. Регіональні науково-технічні програми здатні внести значний вклад у забезпечення збалансованого економічного розвитку всіх регіонів і зниження регіональної соціально-економічної нерівності, масштаби якої зросли в період реформ. Із цією метою необхідно обмежити дію механізмів, що консервують регіональну нерівність (податково-бюджетна політика, ринок праці). Регіональні науково-технічні програми допоможуть вирішити це завдання за умови їхньої тісної координації з іншими національними й регіональними програмами (наприклад, у галузі транспорту, наро-

щування конкурентоспроможності промисловості, розвитку села, зайнятості), що дозволяє ефективно використовувати місцеві можливості й ресурси.

Важливість регіонального аспекту інноваційної політики повинна широко визнаватися на державному рівні. Інноваційна політика має зробити внесок у забезпечення збалансованого розвитку регіонів із зниження регіональної нерівності. Урахування цього принципу може стати відправним пунктом для погодженого рішення питань інноваційного й регіонального розвитку. Конкретні заходи політики можуть включати:

- розширення кола й сфери охоплення регіональних програм, їхнє перетворення з науково-технічних у програми розвитку регіонів. Цей процес повинен підкріплюватися відповідними ресурсами;
- посилення координації між регіональними інноваційними програмами з іншими ініціативами в суміжних галузях (наприклад, розвиток транспорту, підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств, розвиток села, підвищення кадрового потенціалу);
- збільшення ролі низових ланок у розробці й реалізації регіональних програм, що може стати важливим доповненням переважаючих у країні централізованих підходів до вирішення проблем соціально-економічного розвитку;
- посилення координації між регіональними учасниками національної інноваційної системи (НІС), нарощування потенціалу місцевих органів влади в галузі управління й координації великих інноваційних проектів.

**Висновки.** Підтримка формування внутрішнього ринку регіонів має стати загальнодержавним стратегічним завданням, розв'язати яке можливо із залученням інноваційно-технологічного фактора, спроможного забезпечити конкурентоспроможність продукції, що виробляється. Незважаючи на те, що деякі регіони здійснили значні інвестиції в ряд виробництв, цього недостатньо для формування стійкого інноваційного циклу. Залишаються багато найважливіших прогалів в інноваційній системі, серед яких створення інноваційної інфраструктури на базі місцевих науково-дослідних установ та регіональних інвестиційних центрів і пайове фінансування.

1. Бубенко П. Ключові моменти формування регіональних систем в Україні / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 33–39.
2. Жихор О. Б. Роль теорій інновацій та інноваційного розвитку у формуванні регіональної інноваційної політики / О. Б. Жихор // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 132–137.
3. Герасимчук З. В. Інноваційна інфраструктура регіону: методологія формування і розвитку / З. В. Герасимчук, Н. Т. Рудь // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 197–208.

**Рецензенти:**

Якубовський М.М. – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу промислової політики ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАНУ”;

Артюмова Т.І. – доктор економічних наук, провідний науковий співробітник відділу економічної теорії ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАНУ”.

## ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра управління персоналом та економіки праці,  
03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1,  
тел.: 0444565610,  
e-mail: tikaran@ukr.net

**Анотація.** Досліджено актуальні аспекти використання інноваційної праці інноваторів-науковців і виробничників. Визначено проблематику її стимулювання в сучасних умовах розвитку економіки.

**Ключові слова:** інноваційна праця, інноватори, раціоналізатори, креативність, мотиви, стимулювання, зацікавленість.

**Annotation.** Investigate the current aspects of the innovation work of innovators and scientists manufacturers. Detected problems of incentives in modern conditions of economic development.

**Key words:** innovative work, innovators, creativity, motivation, stimulation, interest.

**Вступ.** Розвиток інформаційних технологій, зростання значимості знань, умінь і творчих здібностей працівників зумовили появу концепції людського розвитку, яка стала найкращим здобутком людської цивілізації ще в 60–70-х роках ХХ століття. У рамках цієї концепції спостерігається тенденція поглиблення досліджень проблеми людини від аналізу особливостей використання людських ресурсів до можливостей створення якісно нових людських продуктивних здібностей.

Означені тенденції спричинили виникнення теорії людського капіталу, засновниками якої вважаються провідні вчені розвинутих країн: Т.Шульц, Г.Беккер, Х.Боуен, М.Блауг, Е.Денісон, Дж.Кендрик, Ф.Махлуп, Я.Мінсер, Лю Туроу, Я.Гінбергер та ін. Людські здібності в повному розумінні визначено капіталом, тобто цінністю, яка приносить дохід. Такий підхід отримав широке визнання не лише в наукових школах, але й став ідеологічно визнаним у системі формування інвестиційних ресурсів, основним підґрунтям концепції людського розвитку. У вітчизняній практиці тільки в кінці 90-х років з'явилися перші наукові праці з означеної проблеми. Особливо варто відмітити науковий вклад у дослідження означеної проблеми В.Антонюк, І.Бондар, М.Долішнього, О.Грішньої, В.Данюка, В.Петюха, В.Приймака, А.Колота, С.Юрія та ін.

Метою статті є обґрунтування особливостей використання людського капіталу у взаємозв'язку з розвитком інноваційних процесів.

**Результати.** Категорію людський капітал можна вважати певним логічним продовженням розвитку ланцюга категорій: робоча сила – трудові ресурси – трудовий потенціал – людський фактор. Теорія людського капіталу зумовлює необхідність дослідження залежності між доходами людини, підприємства, фірми чи держави від природних здібностей, знань, освіти, здоров'я, професійних навичок, мобільності, комунікабельності та інших якостей людей, тобто тих складових трудового потенціалу, які забезпечують найбільший вплив на зростання продуктивності праці й доходів. Саме здатність приносити прибуток є найважливішою рисою, що пов'язує його з категорією

капіталу. Ще К.Маркс свого часу відмічав, що лише жива праця створює вартість і додаткову вартість. У сучасній термінології це виражається поняттями трудової активності, здатності до творчості, новаторства, участі в інноваціях. При цьому важлива увага приділяється процесам накопичення якісних характеристик людських ресурсів, які давно знаходяться в полі зору дослідників у рамках людського капіталу.

Останнім часом в Україні створено власну методику визначення рівня людського розвитку, яка базується на таких дев'яти основних аспектах оцінки: демографічний розвиток, розвиток ринку праці, матеріальний добробут, умови проживання населення, рівень освіти, стан та охорона здоров'я, соціальне середовище, екологічна ситуація, фінансування людського розвитку [1]. Найбільший вплив на визначення місця регіону в системі оцінки людського розвитку займають рівень освіти, умови проживання та матеріальний добробут населення і найменш помітний вплив справляє ринок праці. Так, ураховуючи означену методику за станом матеріального добробуту, першість належить Києву, що пояснюється значно вищою, ніж в інших регіонах, заробітною платою. Однак за інтегральною оцінкою екологічної ситуації кількість викидів шкідливих речовин найбільше виявлено в Запорізькій області, м. Київ та Донецькій області. При цьому оцінка рівня освіти людського капіталу обмежується лише показниками дошкільної, початкової та вищої освіти. Показники реалізації людського капіталу в якості науковців і освітян найбільш високого освітньо-кваліфікаційного рівня, зокрема, тих, що мають вчені ступені та регалії і, по суті, є основними ініціаторами розвитку інноваційний процесів, при цьому взагалі не враховуються.

Подібна методика оцінки людського капіталу в Росії включає такий показник, як “кількість учених й інженерів” [2], що, певним чином, забезпечує його взаємозв'язок з ефективним використанням наукових кадрів і підприємців-інноваторів. Однак, виходячи з реалій сьогодення, коли найбільш нагально постає питання прискореного формування інноваційної стратегії розвитку економіки, котра охоплює виробничу діяльність, науку, освіту, управління, фінанси, культуру тощо, категорія людського капіталу, як уявляється, потребує певного переосмислення, переоцінки її пріоритетів. Генерування нових ідей, розробка нових технологій, або так званих інновацій, перш за все здійснюються у сфері наукових та освітніх установ. Із цих позицій певну наукову цікавість мають представляти дослідження основних аспектів розвитку людського капіталу у сфері науки, наукових кадрів, найбільш розвинутого й найбільш цінного капіталу. Як відомо, у зарубіжних країнах світу великі корпорації організують справжню “охоту” за носіями найбільш цінного людського капіталу, “перекупувають” висококваліфіковані кадри, здійснюють пошук та запрошують на підприємство фахівців із цінним людським капіталом (хед-хендерство), бо саме вони являють для них найбільшу цінність. У свою чергу, науковці-інноватори намагаються підписати найбільш вигідні контракти, прагнуть щонайдорожче себе “продати” з урахуванням попиту на знання, досвід, інноваційну здатність.

Людський капітал у сфері науки спільно з кваліфікованою частиною людського капіталу інших сфер економічної діяльності складає інтелектуальний потенціал суспільства. Однак при всій його значимості й високозатратності цей ресурс є найбільш інертним та найбільш вразливим через вплив на нього поточних політичних, економічних і демографічних чинників розвитку суспільства.

Основною ознакою неефективного його використання в науково-технологічній та інноваційній сферах перш за все є скорочення кадрового потенціалу науки, унаслідок вибуття працівників найбільш продуктивного віку до інших сфер економічної діяльності, а також їхньої еміграції. Останнім часом також збільшилася кількість науковців вищої кваліфікації поза наукою, наростання процесів сумісництва. Загальна чисельність сумісників у науці сягає близько 65 тис. осіб, або понад третину від наявного

штатного персоналу наукових організацій країни. Це явище найбільш характерне для дослідників, докторів і кандидатів наук, які складають майже половину від сумісників. Окрім того, від 5 до 10% науковців вищої кваліфікації віком до 60 років узагалі не беруть участі в науковій і науково-технічній діяльності [3].

З точки зору теорії людського капіталу він включає в себе два основні напрями: перший – це процес інвестування (накопичення) капіталу; другий – визначення рівня його реалізації. Якщо перший, урахувуючи названі вище методики, можна певним чином прогнозувати, то визначення рівня реалізації людського капіталу є завданням більш складним. На динаміку капіталовіддачі впливає дуже багато факторів як суб'єктивного, так й об'єктивного змісту. Зокрема, до складу суб'єктивних чинників можна віднести природні здібності, особистісні цінності та психологічну налаштованість, культурний рівень працівників, тривалість життя, гендерну компоненту людського капіталу, мотивацію. В якості об'єктивних розглядають державну політику й систему управління виробництвом, рівень освіти, зайнятої посади, статус, забезпеченість умовами роботи, тривалість і якість інвестицій тощо.

Людський капітал специфічний щодо своєї природи. Якщо у випадку фізичного капіталу в кінці терміну використання він повністю може бути списаний на вартість створеного з його допомогою продукту, то у випадку людського капіталу часто буває, що накопичений людський капітал використовується або неповністю, або втрачається і не впроваджується у виробництво. Останнє певним чином обумовлено умовами й часом використання працівника, його компетенцією, а також тим, що означений капітал не потребує прискореної окупності, він є власним капіталом людини й може бути використаний працівником лише за відповідних умов і в будь-який період часу.

З позицій інноваційного розвитку економіки певну увагу варто приділити використанню людського капіталу у сфері наукової діяльності, важливої ланки інноваційного розвитку щодо накопичення знань, досвіду, генерування ідей і продукування інновацій. Здобутками вітчизняних науковців сьогодні користується багато країн світу. У науковій практиці сформовано потужний інтелектуальний потенціал. Так, на Заході більше всього цінуються українські генетики, фізіологи, біохіміки. Однак при цьому лише 2,9% аграрних підприємств застосовують агротехнології світового рівня [4]. Отже, людський капітал у системі комерціалізації інновацій суттєво недовикористовується. Причини такого явища криються не лише у фінансово-економічних та суб'єктивних чинниках трудових відносин, а й у недосконалому ринкових механізмів інтеграції виробників наукової продукції (наука) і безпосередніх споживачів інновацій (виробництво).

Стосовно питання отримання доходу від накопиченого капіталу інноваторів-науковців можна відмітити той факт, що в Україні багато науковців, які мають нові розробки, вклали в них свою працю, досвід, знання та отримали на це відповідні свідоцтва, патенти, що засвідчують право їх інтелектуальної власності, не в змозі продати свої інновації, бо фактично власником їх є та організація, де зайняті науковці, та й підприємці не мають для цього необхідних коштів. Отже, у цьому випадку так званого відшкодування вкладених інвестицій у людський ресурс практично не забезпечується.

У зарубіжних країнах підприємці, як правило, укладають договори з винахідниками, на основі яких авторам протягом багатьох років сплачують певні відсотки від виручених сум за інноваційну продукцію (роялті). Останнє, безумовно, є важливим чинником стимулювання інноваційного розвитку та відшкодування витрат на використання людського капіталу в науковій практиці.

Дещо парадоксальною виглядає і ситуація з оплатою коштів за патент. Наприклад, науковці-селекціонери навчальних закладів, які мають власні розробки й отримали право власності на них, вимушені протягом шести років сплачувати Державному депар-

таменту інтелектуальної власності, який видав патент. А це не лише не сприяє відшкодуванню людського капіталу науковця, але й дестимулює його до інноваційної діяльності та отримання нових патентів, не забезпечує інноваційного розвитку економіки.

Стосовно права інтелектуальної власності в Україні не створено окремого закону, який би регулював питання службових винаходів, у зв'язку із цим науковці-інноватори, які зробили винаходи, часто не можуть їх самостійно продавати.

З метою забезпечення механізму відшкодування людського капіталу в законодавстві України доцільно було б передбачити механізм матеріальної зацікавленості новаторів селекційної справи. При цьому в ціну інноваційної продукції, вважаємо, поряд з іншими витратами було б варто включати й витрати, понесені авторами протягом тривалого періоду в процесі роботи над розробкою і її реалізацією. Якщо окупність продукції відбувається у віддаленому періоді, на оплату інтелектуальної власності варто використовувати прибуток, що отримують користувачі інновацій. Адже наукові розробки як продукт інтелектуальної діяльності перекладають свою ціну на нововироблену продукцію частинами протягом тривалого періоду. Такий підхід до повернення ціни інтелектуальної праці існує в західних країнах.

У законодавстві також варто передбачити право за авторами впливати на систему ціноутворення при реалізації їх наукових розробок. Це певним чином може сприяти не лише окупності вартості накопиченого людського капіталу, а й активізації інноваційного розвитку в Україні.

Багато накопичилося проблем не лише у використанні наукових, але й робітничих кадрів. Незважаючи на фінансову скруту, хорошим господарникам, зокрема, в агропромислових підприємствах, вдається знаходити кошти на придбання нової техніки, обладнання, технологій. Але, урешті-решт, ці дорогі й ефективні засоби праці буває нікому обслуговувати. Причиною, як правило, є не стільки відсутність молодих кадрів, скільки недостатній рівень їх підготовки. Адже систему підготовки робітничих кадрів в останні роки практично зруйновано.

Розглядаючи особливості використання людського капіталу в контексті проблеми інноваційного розвитку, варто відмітити й той факт, що, згідно зі своїми природними здібностями працівники неоднаково сприймають і впроваджують нововведення. Науковими дослідженнями встановлено, що, незважаючи на досвід, високий рівень освіти, найбільш ініціативних і здатних ризикувати при апробації нововведень у цільових групах виявляється лише 2,5% працівників, а близько 13,5% з них є формальними й неформальними лідерами [5]. Отже, з урахуванням особистісного сприйняття клієнтами інновацій має формуватися концепція інноваційного розвитку економіки.

Із цього погляду важливо зважити й на такий важливий фактор у системі загальнолюдських відносин, як "інноваційна культура" [6]. Він, як ми вважаємо, тісно пов'язаний з формуванням людського капіталу й безпосередньо впливає на інноваційний розвиток і характеризує рівень освітньої, загальнокультурної та соціальної й психологічної підготовки особистості та суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах. Практичний досвід свідчить, що за однакового матеріального й фінансового забезпечення різні господарюючі суб'єкти по-різному ставляться до впровадження нових технологій. Там, де є схильність до цього керівника й налаштований та підготовлений персонал, справа йде дуже швидко або навпаки.

Вирішенню проблеми зміни пріоритетів і ціннісних орієнтацій має сприяти тенденція формування інтернаціонального ринку освітянських послуг та розвиток міграційних процесів. Активна участь українців в інтернаціональному освітянському й науковому процесах далеко не обмежується лише отриманням коштів. Спеціалісти, які

отримують освіту або займаються науковою діяльністю в зарубіжних країнах, як правило, мобільніші й толерантніші, легше адаптуються до нових умов, володіють багатьма мовами, вони, урешті-решт, більш схильні до впровадження інновацій. Варто відмітити, що сьогодні всі країни світу розглядають участь у міжнародному й освітньому процесі як ефективний механізм обміну знаннями та ідеями. У процесі співпраці й навчання люди не тільки засвоюють професійні знання і мову, але й певним чином систему поглядів і цінностей. Тому при поверненні на батьківщину вони стають ініціаторами формування певних ідеологій та інноваційних підходів.

Часто молоді спеціалісти отримують досвід роботи в зарубіжних фірмах, тому мають схильність до налагодження наукових і маркетингових зв'язків, що забезпечує можливість створити на батьківщині власні інноваційні структури.

У цьому випадку заслуговує на увагу питання підготовки кадрів і їх використання відомою корпорацією "Агро-союз". Спеціалісти господарства уклали угоди з викладачами окремих аграрних вузів про підготовку спеціалістів ветеринарної медицини на базі власного модельного інноваційного підприємства й за свій рахунок. Після завершення навчання перед молодими спеціалістами, які пройшли підготовку на базі інноваційного, обладнаного найновішими технологіями, підприємства, не виставлялися вимоги щодо закріплення в корпорації чи відповідного терміну відпрацювання. Навпаки їм забезпечувалися всі можливості вільного працевлаштування на інших підприємствах аграрного профілю з метою поширення власного досвіду й набутих знань та інновацій. Такий приклад відрізняється певним гуманістичним змістом, уболіванням за загальнонаціональні інтереси, проявом високого рівня інноваційної культури. Однак з точки зору відшкодування інвестованих у трудовий ресурс коштів й отримання прибутку для означеної організації він, безумовно, не є виправданим.

Певної уваги заслуговують способи реалізації людського капіталу вчених-розробників у нових комерційних структурах, які не так давно з'явилися на ринку України. Це – великі агропромислові компанії "Райс", "Тредента", "Табен", "Аридон", "Амако", "Малі" та ін. Наприклад, компанія "Райс" у структурному плані функціонує за принципом холдингу й акумулює в собі все найсучасніше, передове та співпрацює з 25 всесвітньо відомими компаніями, концернами, виробниками сільськогосподарської техніки, що є дистриб'юторами компаній "Джон-Дір", "Фанат", "Ланке", "Осева", "Лайн", "Піонер".

Укладаючи угоди з науково-дослідними установами, дослідними станціями, а також безпосередньо з відомими вітчизняними селекціонерами, компанія забезпечує не лише відповідні можливості комерціалізації наукових знань і просування інноваційних розробок у виробництво, але й вигідні умови співпраці та матеріального стимулювання (роялті) для авторів нових розробок сортів і гібридів рослин. Для інноваторів-науковців така співпраця забезпечує можливість отримання достойного розміру доходу, адже його розмір визначається залежно від площі посіву сортового насіння, яку до того ж завжди можна проконтролювати. Отже, взаємовідносини побудовано на принципах відкритості, прозорості та взаємовигоди. Це, у свою чергу, забезпечує відтворення людського капіталу в науковій практиці, набутих знань, досвіду роботи.

У перспективних планах названої інноваційної структури стоять нові завдання – залучення до роботи в компанію науковців, щоб мати власні сорти рослин і право на їх упровадження. У таких підходах прослідковується наслідування зарубіжного досвіду роботи великих корпорацій, надання пріоритетності науково-інноваційній практиці з метою найбільш ефективного використання людського капіталу й перспективного розвитку бізнесу.

**Висновок.** В умовах формування стратегії інноваційного розвитку економіки необхідно приділяти належну увагу ефективному управлінню найбільш цінним люд-

ським капіталом науковців-інноваторів та сприяти не лише ефективному його нагромадженню, але й відтворенню. Окрім того, збереження і примноження людського капіталу має бути основним завданням функціонування кожного підприємства, організації, фірми. Адже саме він є генератором нових ідей, технологій, проектів, а отже, гарантом забезпечення конкурентоспроможності, економічної безпеки й ефективності розвитку економіки.

1. Регіональний людський розвиток / Державний комітет статистики України. – К. : 2007. – 234 с.
2. Швандар К. Человеческий капитал как важнейшая составляющая международной конкурентоспособности / К. Швандар // Человек и труд. – 2006. – № 1. – С. 54–55.
3. Бублик С. Деякі актуальні проблеми використання кадрового науково-технологічного потенціалу України / С. Бублик // Науковий вісник Академії муніципального управління “Національний інтелектуальний капітал як чинник економічного і соціального прогресу”. Серія “Економіка”. – 2010. – Вип. 1. – С. 150–152.
4. Чабан В. Г. Трансфер інноваційних технологій в аграрному секторі / В. Г. Чабан // Агроінком. – 2006. – № 2. – С. 46–48.
5. Чабан В. Г. Забезпечення інноваційного розвитку аграрних підприємств на основі кооперації та інтеграції / В. Г. Чабан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 7–8. – С. 66–69.
6. Попович О. С. Науково-технічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації / О. С. Попович ; [за ред. Б. А. Маліцького]. – К. : Фенікс, 2005. – 226 с.

**Рецензенти:**

Савченко В.А. – доктор економічних наук, професор кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету ім. В.Гетьмана;

Дубас Р.Г. – кандидат економічних наук, доцент, декан обліково-економічного факультету ДАЖКГ.

**УДК 33.144**

**ББК 65.26**

**Ткач О.В.**

**ОСОБЛИВОСТІ ПОГЛЯДІВ ПРЕДСТАВНИКІВ СТРУКТУРАЛІЗМУ ДО СУЧАСНОГО СТАНУ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ**

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки, молоді та  
спорту України,  
кафедра менеджменту і маркетингу,  
76000, м. Івано-Франківськ,  
вул. Шевченка, 57

**Анотація.** Проводиться узагальнення поглядів представників структуралізму щодо лібералізації потоків капіталу в умовах поширення глобалізаційних процесів.

**Ключові слова:** структуралізм, валюта, рівновага платіжного балансу, зовнішня кон'юнктура, економічне зростання, фінансова стабілізація, реальний обмінний курс, національний фінансовий ринок, спекулятивний капітал, інвестиційний капітал.

**Annotation.** The summing up has been providing of structuralism representatives as for finance liberalization in the globalization processes spreading terms.

**Key words:** structuralism, balance of payment equation, external conjuncture, economical growing, financial stabilization, real exchange rate, national financial market, speculative capital, investment capital.

**Вступ.** Сучасний стан розвитку економічної думки на перше місце свого обговорення ставить проблематику розгляду зміни особливостей потоків капіталів у зв'язку з поширенням глобалізаційних процесів. Це стосується, у першу чергу, представників



структуралізму, що спробували сформулювати власну концепцію щодо сучасного руху капіталів.

**Постановка завдання.** Провести узагальнення та аналіз існуючих підходів представників структуралізму до сучасного стану руху капіталів в умовах поширення глобалізаційних процесів.

**Результати.** Структуралізм, за визначенням Аріда, охоплює концептуальне пояснення переходу до стійкого економічного зростання і визнає нестачу іноземної валюти як головну перешкоду для одночасного досягнення повної зайнятості та рівноваги платіжного балансу. Англійські й італійські вчені, представники структуралізму, поєднали зміст економічного зростання з проблематикою зміни динаміки експорту й імпорту та спробували сформулювати власну концепцію. Вона полягала в зменшенні залежності від імпорту, яке стає мотивом збільшення доходу і, як наслідок, зменшення потреби в збільшенні експорту. На нашу думку, позитивний зміст структуралізму полягає не в забезпеченні достатності фінансування імпорту за рахунок надходжень від експорту, а в аргументі щодо деструктивного характеру нестабільності сировинного експорту. Тим самим структуралізм виступає за позбавлення негативних впливів зовнішньої кон'юнктури [1].

Слід зазначити, що в 1993 році з'явилося роз'яснене тлумачення представника структуралізму Рамоса стосовно вирівнювання платіжного балансу й інфляції. Він стверджував, що для економічного зростання є корисним та позитивним явище розділеного в часі вирішення проблем регулювання платіжного балансу й інфляції. Фінансова стабілізація при цьому розглядалася як результат тривалого зростання обсягів виробництва під впливом "поміркованої" інфляції. Запропонований алгоритм, як наслідок, на нашу думку, може призвести до різкого обмеження бізнесу, зростання інфляції, спаду виробництва й зниження темпу зростання, оскільки він не передбачає фінансової стабілізації як першочергової необхідної передумови стійкого економічного зростання. Для пояснення цього факту слід зупинитися на існуючій у 70-х роках концепції неоднорідної структури сукупного попиту й пропозиції [2].

Концепція неоднорідної структури сукупного попиту й пропозиції передбачала виробництво та споживання двох товарів з відмінною конкурентоспроможністю на зовнішніх ринках. Вищезазначена концепція стверджує, що рівновага платіжного балансу залежить тільки від попиту та пропозиції товару  $Q^I$ , який являє собою товар зовнішньої торгівлі. А дохід визначається рівновагою попиту та пропозиції товару  $Q^N$ , що є товаром внутрішнього споживання. Зміст такого підходу до макроекономічної рівноваги полягає в тому, що не тільки дефіцит платіжного балансу означає скорочення виробництва, але й у тому, що глобальні зміни у світовій економіці призводять до повного руйнування цієї концепції. На нашу думку, таке розмежування суті одного виду товару на два види, що реалізуються на внутрішньому та зовнішньому ринках, викличе обмеження внутрішнього ринку, падіння конкурентоспроможності економіки. Слід зауважити, що концепція неоднорідної структури сукупного попиту й пропозиції не враховує фінансову складову в змісті регулювання платіжного балансу та подоланні викликаних кризових процесів [3, с.56–66].

Глобальне переміщення капіталів та їх вплив на характер змін показників платіжного балансу спонукають розглядати їх ефективність у двох площинах: як спекулятивний та інвестиційний капітал.

Спекулятивний капітал має короткотерміновий характер і може слугувати предметом створення надмірного приватного споживання й підвищення реального обмінного курсу. До цього схиляються американські економісти Окс і Ван Вайхенберг. Інші представники американської економічної школи, продовжуючи твердження Окса та

Ван Вайнхенберга, визнають, що інвестори, очікуючи девальвації національної грошової одиниці, експропріюють капітали [4, с.198–207].

Прихильники структуралізму критично ставляться до залучення іноземного капіталу. Вони вважають, що інвестиції в основному мають спекулятивний характер і погіршують поточний рахунок платіжного балансу, оскільки значна частина надходжень іноземного капіталу використовується на придбання невикористаних активів, у тому числі й нерухомості. При цьому характер потоків капіталів мінливий, у зв'язку з непередбачуваністю очікувань іноземних інвесторів. Зокрема, З.Романова оцінює вплив капіталу як засіб фінансування місцевої олігархії.

Структуралізм різко оцінює невідповідність розвитку промисловості та обсягів припливу капіталу. В.Кайзер і Ф.Вінценц стверджують, що відкритість для потоків капіталів є головною причиною деіндустріалізації країн Східної Європи. Скот та Ларіде вводять поняття “деіндустріалізаційної” пастки й роз'яснюють умови, за якими надходження іноземного капіталу зменшують частку промислового виробництва: прибутковість місцевої промисловості початково є нижчою від зарубіжних аналогів; премія за ризик при розміщенні капіталів є вищою [4, с.225–238].

Відтік капіталів оцінюється структуралізмом як чинник скорочення податкової бази, збільшення дефіциту бюджету, погіршення платіжного балансу та прискорення інфляції.

Особливо необхідно відзначити, що представники структуралізму на основі досвіду країн, що розвиваються, стверджують, що лібералізація потоків капіталу не позбавляє країну з перехідною економікою від циклічного погіршення зовнішньої рівноваги, оскільки причиною нестабільності динаміки доходу може слугувати недоречне поєднання лібералізації потоків капіталу й фіксованого обмінного курсу.

Лібералізація руху капіталу повинна проводитися при обмеженні, впливі та підтримці належної економічної політики й відповідними інституційними чинниками. В іншому разі поспішна лібералізація потоків капіталів може призвести до підвищення вразливості національних економік до мінливих тенденцій на світових ринках фінансових ресурсів. Така вразливість пояснюється тим, що [5]:

- приплив капіталу слугує фактором збільшення імпорту;
- підвищення реального обмінного курсу є небезпечним і потребує втручання;
- платіжний баланс важко піддається монетарному регулюванню;
- неконтрольованість надходження іноземного товару перешкоджає структурним перетворенням на користь експортного сектора.

Основною передумовою лібералізації потоків капіталів є відкритість зовнішньої торгівлі. Бадінгер у власному виданні 2007 року надає статистичний аналіз 11 галузей з 11 країн, у якому наводиться виявлений факт, що відкриті ринки відзначаються вищою конкурентоспроможністю та продуктивністю праці. При функціонуванні підприємств-експортерів на зовнішньому ринку в конкурентному середовищі продуктивність праці має 30-відсоткове підвищення. При цьому вона має проциклічний характер, зростає з економічним підйомом і, відповідно, спадає в період рецесії і стагнації [5].

При розгляді зв'язку між продуктивністю праці й імпортом Харрісон стверджує, що предметом імпорту стають товари, вітчизняні аналоги яких на внутрішньому ринку не конкурентоспроможні, тобто ці галузі є відсталими від світових стандартів і продуктивність праці є нижчою. Імпорт таких товарів може мати й позитивний характер для внутрішнього ринку, якщо він має технологічні властивості. Проаналізувавши динаміку розвитку 26 країн, що розвиваються, і 20 розвинених країн, Джон Мазумдар підкреслює, що при напрямку руху інвестиційних потоків в імпортує устаткування та обладнання економічне зростання має позитивні ознаки, а при інвестуванні в обладнання, що виготовлено в національній економіці, економічне зростання загальмовується та має негативну динаміку [6].

Коннолі, проаналізувавши динаміку торговельного балансу 86 країн, установив, що імпорт технологічних товарів слугує збільшенням ВВП на душу населення, у той самий час внутрішні інновації та технологічні імітації погіршують ВВП. Як розвиток вищенаведеного підходу щодо впливу імпортних операцій на економічне зростання у 2006 році, американські економісти Брода, Грінфілд і Вайнштайн у роботі “Структурна оцінка торгівлі і росту” стверджують, що для пересічної країни розширення номенклатури імпортних товарів визначає до 10% ВВП, для країн, що розвиваються, цей показник дорівнює 25%. Брода схильний вважати, що при будь-якому імпорті дохід країни збільшується на 0,2% в короткостроковій перспективі й забезпечує зростання ВВП на рівні 3,1% в довгостроковій перспективі [7, с.222–238].

Проведений Міллером аналіз динаміки розвитку 83-х країн підтвердив сприятливий вплив експорту на збільшення ВВП. Ним же встановлено прямий зв’язок між реальним обмінним курсом національної валюти та характером ведення міжнародних торговельних операцій. Тобто, іншими словами, тип платіжного балансу, у тому числі й кризові явища, які мають відображення в його складових, можуть описуватися моделлю з такими визначеннями [7, с.256–265]:

1) обмінний курс впливає на попит на національну валюту;

2) обмінний курс, за яким здійснюють операції на національному фінансовому ринку, змінюється в часі.

Якщо прийняти за об’єкт аналізу певну країну, що виробляє товар, то його ціна встановлюється на рівні ціни світового ринку відповідно до паритету купівельної спроможності, що дорівнює [8, с.124–126]:

$$P = S^* P^* , \quad (1)$$

де  $P$  – рівень цін у країні, що розглядається;

$S^*$  – курс обміну національної валюти на іноземну;

$P^*$  – рівень цін за кордоном (до країни, до валюти якої прив’язується курс валюти країни, що аналізується).

$P^*$  має фіксоване значення і дозволяє обрати такі одиниці виміру, за яких  $P^*=1$ . Беручи за основу рівень цін у країні, що розглядається, установимо значення обмінного курсу валюти цієї країни. Економіка країни має абсолютно гнучкі ціни, заробітну плату, що забезпечують виготовлення продукту, який відповідає повній зайнятості  $Y$ . Сальдо торгового балансу, який зводиться до платіжного балансу за поточними операціями, буде визначатися різницею між випуском і затратами [8, с.132–133]:

$$B = Y - G - C(Y - T, W) \quad C_1, C_2 > 0, \quad (2)$$

де  $B$  – реальний торговий баланс;

$Y$  – повна зайнятість;

$G$  – державні витрати;

$T$  – реальний рівень оподаткування;

$W$  – реальний рівень приватного багатства.

На ринку активів присутні іноземна та національна валюти, які є предметом преференції інвесторів. Причому за цими валютами номінальна відсоткова ставка дорівнює нулю. Рівень приватного достатку (багатства) резидентів є сумою реальної вартості їх активів у національній валюті  $M$  і їх активів в іноземній валюті  $F$ :

$$W = M/P + F , \quad (3)$$

де  $W$  – рівень приватного достатку резидентів;

$M$  – реальна вартість активів резидентів у національній валюті;

$F$  – активи резидентів в іноземній валюті;

$P$  – валютний курс.

Припустимо, що нерезиденти не тримають активів у валюті країни, що аналізується. Тоді національна валюта  $M$  також є готівковим залишком національної валюти, і в збалансованій ситуації резиденти повинні бажати утримувати ці активи. Ураховуючи той факт, що бажаний об'єм активів у національній валюті пропорційний багатству, умова збалансованої рівноваги інвестиційного портфеля формулюється так [8, с.144–146]:

$$\frac{M}{P} + L(\pi) \times W, \quad L_1 < 0 \quad , \quad (4)$$

де  $\pi$  – очікуваний рівень інфляції;

$L(\pi)$  – очікуваний темп знецінення валюти.

Значення  $\pi$  є дуже важливим і розглядається як задане. У запропонованій моделі аналізуються такі валютні режими: 1) вільно плаваючий обмінний курс; 2) фіксований обмінний курс, при якому держава створює резерв іноземної валюти й декларує готовність обмінювати іноземну валюту на національну за фіксованим курсом. Характер поведінки економіки в короткостроковому періоді в кожній із цих систем ілюструється на рис. 1.

Зростаюча пряма  $LL$  віддзеркалює умови рівноваги інвестиційного портфеля (4), збільшення активів в іноземній валюті буде супроводжуватися збільшенням реального об'єму національної валюти в обігу для кожного окремого  $\pi$ . Лінія  $WW$  відображає обмеження рівня приватного достатку резидентів (3).

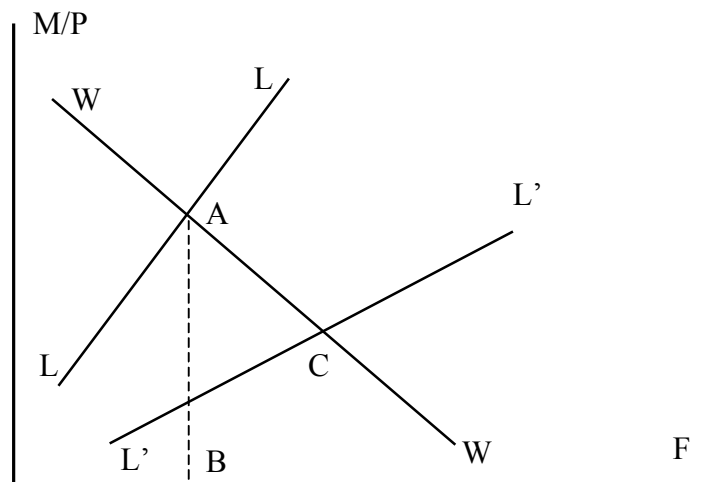


Рис. 1. Характер поведінки економіки від зміни валютного курсу  
Розроблено автором.

З метою придбання іноземної валюти в кожний даний момент резиденти повинні зменшити реальні активи в національній валюті, при цьому пересуваючи  $LL$  вниз, на рівень  $L'L'$ . Оскільки активи резидентів в іноземній валюті ( $F$ ) не змінюються, валютний курс ( $P$ ) зростає, змінюючи рівноважну точку з  $A$  до  $B$ . У разі наявності резервів в іноземній валюті ( $R$ ) в уряді він готовий обмінювати іноземну валюту на національну за фіксованим курсом. У цьому випадку резиденти отримують можливість вільно торгувати за лінією обмеження багатства  $WW$ . Збільшення  $\pi$ , що веде до зміщення  $LL$  донизу до  $L'L'$ , у режимі фіксованого обмінного курсу приведе до зміни структури інвестиційних портфелів резидентів і рівновага зміщується з точки  $A$  в точку  $C$ . У міру продажу урядом (національним чи центральним банком) необхідної інвесторам суми іноземної валюти, спостерігається компенсуюча зміна в резервній позиції уряду. Зміни в активах пов'язані таким чином [8, с.124–126]:

$$\Delta R = -\Delta F = \Delta M/P, \quad (5)$$

де  $\Delta R$  – зміна резервів в іноземній валюті;

$\Delta F$  – зміна активів резидентів в іноземній валюті;

$\Delta M$  – зміна реальної вартості активів резидентів у національній валюті;

$P$  – валютний курс.

Таким чином, у короткостроковому періоді при плаваючому обмінному курсі зміни в очікуванні виражаються зміною обмінного курсу, а при фіксованому – зміною величини валютних резервів. Визначення очікувань проводиться на основі аналізу економічної динаміки.

1. Johnson H. The Monetary Approach to Balance of Payment Theory / H. Johnson // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1972. – Vol. 7. – P. 1155–1172.
2. Rutherford M. Institutions in Economics / M. Rutherford // The Old and The New Institutionalism. – Cambridge. – 1995. – P. 135.
3. Шикин Е. В. Математические методы и модели в управлении : учебное пособие / Е. В. Шикин, А. Г. Чхартишвили. – М. : Дело, 2000. – 378 с.
4. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі : підручник / І. Бураковський. – К. : Основи, 1996. – 360 с.
5. Линд М. В защиту либерального национализма / М. Линд // Проблемы Восточной Европы. – 1995. – № 43–44. – С. 7–8.
6. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / под ред. М. Г. Делягина. – М. : ИНФРА-М, 2000.
7. Мочерний С. В. Політична економія : навч. посіб. / С. В. Мочерний. – К. : Знання-Прес, 2002. – 687 с.
8. Шевчук В. Зовнішні запозичення: вплив на економічну політику / В. Шевчук, Б. Мізюк // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 82–90.

**УДК 339.72: 336.767 (477)**

**ББК 65.262.2 (4 Укр)**

**Бударіна Н.О., Прокопенко А.О.**

### **ПРИВАБЛИВІСТЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ПУБЛІЧНИХ РОЗМІЩЕНЬ**

Донецький національний університет,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра міжнародної економіки,  
м. Донецьк, вул. Челюскінців, 186,  
тел.: 0623384254,  
e-mail: jellyfish\_@list.ru

**Анотація.** У статті зроблений аналіз привабливості цінних паперів українських компаній на міжнародному ринку публічних розміщень. Узагальнені проблеми й перспективи виходу українських компаній на ринок IPO.

**Ключові слова:** IPO, фондова біржа, фондовий ринок, лістинг, цінні папери.

**Annotation.** In the article the analysis of attractiveness of securities of the Ukrainian companies, at the international market of the public placing was done. The generalized problems and prospects of output of the Ukrainian companies are to the market of IPO.

**Key words:** IPO, exchange stock, fund market, listing, securities.

**Вступ.** Досвід світової господарської практики ХХ століття переконливо доводить, що становлення ринкових начал у будь-якій економічній системі заснований на можливості притягати капітал для реалізації цілей розвитку й підвищення ефективності роботи підприємницької структури. При цьому будь-яка економічна система, створена на ринкових принципах, повинна мати добре розвинену фінансову систему, яка забез-

печувала б вільне переміщення капіталу між господарюючими суб'єктами. Цій вимозі повною мірою відповідає ринок публічного розміщення цінних паперів, який надає можливість емітентам цих паперів швидко й ефективно притягати капітал, тим самим зберігаючи та підтримуючи його таким чином, щоб існував необхідний баланс між інвестиціями й необхідним капіталом.

Вагомий вклад у розробку методологічних, теоретичних і практичних аспектів ринку IPO внесли роботи А.Абрамова, Л.Анісімова, С.Архипова, В.Барда, Д.Голубкова, Дробішевського, В.Железової, А.Золотарьова, А.Левенчука, О.Лугового, Дж.Аркебауера, Н.Брауна, М.Бретте, М.Горгена, Х.Джонсона, В.Карозо. Дослідженню проблем фондового ринку України та ринку IPO присвячені роботи В.С.Загорського, Ю.Я.Кравченко, О.М.Мозгового, В.М.Шелудько та ін.

**Постановка завдання.** Метою роботи є аналіз привабливості цінних паперів українських компаній на міжнародному ринку публічних розміщень, а також виявлення позитивних і негативних характеристик виходу на ринок публічних розміщень акцій.

**Результати.** Нині відбувається зміна філософії українського бізнесу й зародження нових компаній. Фірми шукають нові довгострокові й ефективні джерела фінансування і зацікавлені в публічних розміщеннях. IPO для українських підприємств – це прогресивний спосіб інтеграції у світову економіку. 2005 рік став роком початку IPO-руху в Україні, проте IPO-буму ще не спостерігалось, доки на світовий фінансовий ринок свої акції вивели цілих дев'ять українських підприємств [4].

Абревіатура IPO сьогодні досить популярна не лише на Заході, але й на пострадянському просторі. Говорячи своїми словами, IPO – це один із способів фінансування підприємства: компанія отримує капітал у результаті публічного розміщення своїх нових акцій на фондовій біржі. Класичне визначення в найвужчому сенсі таке: IPO (Initial Public Offering) – публічна пропозиція інвесторам стати акціонерами компанії, зроблена вперше на міжнародній біржі. Компанія прагне продати пакет своїх акцій (як правило, невеликий, близький до блокуючого) інвесторам на біржі як з метою отримувати фінансовий вплив для розвитку, так і для того, щоб за котируваннями акцій на біржі визначити свою капіталізацію або реальну ринкову вартість. Ще одна мета – підвищити свій інвестиційний рейтинг, щоб отримати доступ до інших недорогих джерел фінансування [5].

До недавнього часу IPO був унікальним явищем для української економіки: компанії, які розміщували свої акції на міжнародних фінансових майданчиках, дуже ризикували. Але вже в найближчому майбутньому виведення акцій українських компаній на біржу стане чимось звичайним і природним. За оцінками компанії “Делойт Україна”, бум IPO українських компаній прогнозується у 2012–2013 рр.

Цей метод залучення капіталу вважається у світі найпрозорішим і найефективнішим, але Україна, як бачимо з рис. 1, значно відстає від сусідніх країн щодо залучення. Наприклад, об'єми ринків IPO Росії й України непорівнянні. З України в найближчі два роки на IPO збираються 26 компаній, у ці ж терміни з Росії – до 300.

Варто також зазначити, що в Росії, Німеччині та Франції, наприклад, розвиток фондового ринку, формування відповідної законодавчої бази, а також усвідомлення бізнесом і державою важливості ефективних ринків капіталу для економіки країни сталися набагато раніше. Було прийнято ряд законодавчих актів, спрямованих на стимулювання розвитку вітчизняного фондового ринку. Це, зокрема, торкається вимоги до компаній, що проводять публічне розміщення акцій, продавати 35% розміщеного об'єму на внутрішньому ринку. Українське ж законодавство, особливо в тому, що стосується корпоративного управління, застаріло. Приміром, багато українських компаній не проводять аудит за міжнародними стандартами й деякі ведуть подвійну бухгалтерію. При цьому бухгалтерська звітність, що здається компаніями, не відбиває

їхнє істинне фінансове становище. Українське законодавство не має інструментів, щоб змусити навіть публічні компанії надавати свої фінансові результати. Захист міноритарних акціонерів недосконалий так само, як і міра відкритості компанії. Але, незважаючи на це, вітчизняні компанії зможуть проводити розміщення на IPO і в Україні, що відповідає введенню, закладеному в проекті “Програми розвитку фондового ринку на 2012–2015 роки” [3].

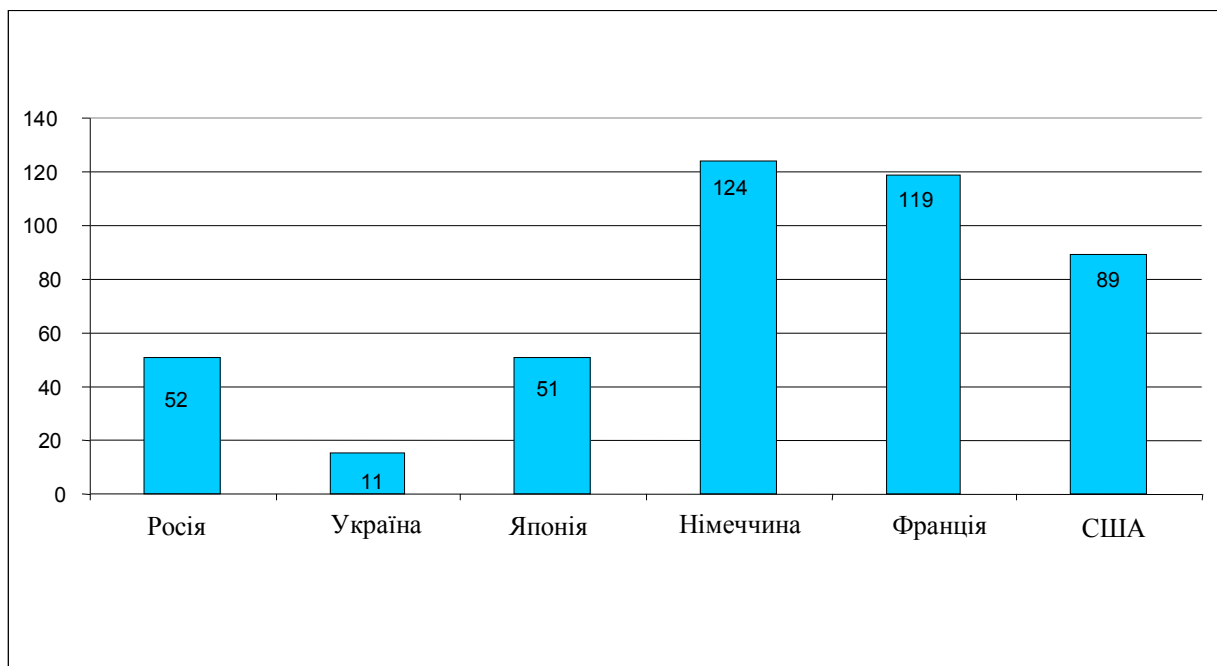


Рис. 1. Кількість підприємств у різних країнах, які вийшли на IPO ринок

Структура проведених IPO в галузевому розрізі показує, що до розміщення акцій як до джерела фінансування звертаються підприємства найрізноманітніших видів діяльності та галузей народного господарства. На рис. 2 показана галузева структура сукупності українських публічних розміщень за період з 2005 до 2010 рр.

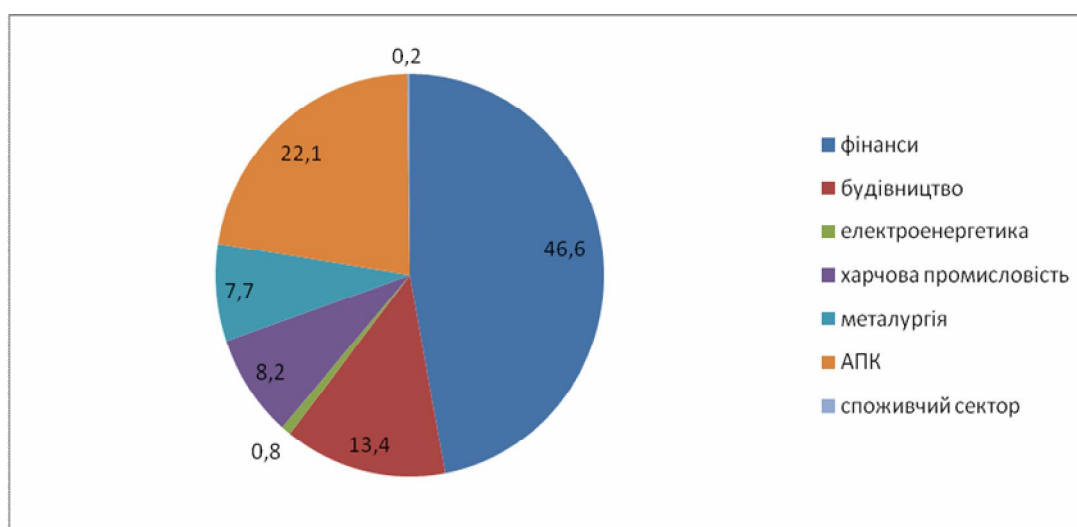


Рис. 2. Галузева структура IPO, %

З графіка видно, що найбільші обсяги коштів від публічного розміщення акцій залучили підприємства фінансового сектора. Це не дивно – в Україні залучення

фінансування за допомогою IPO все ще є не настільки масштабним явищем, як за кордоном, і до цих пір зараховується до галузі фінансових новацій. Логічно припустити, що фінансові інститути найбільш близько знайомі з процесом залучення часткового фінансування за допомогою проведення IPO, обізнані про можливості, що надаються такого роду механізмами фінансування, а також їх переваги та недоліки. Крім того, саме банки та інші фінансові установи найчутливіші до коливання показників фінансової стійкості та платоспроможності через їх нормування. Якщо підприємство реального сектора економіки може дозволити собі на короткому етапі високий рівень ризику неплатоспроможності – банк цього дозволити не може.

Як бачимо з табл. 1, для українських компаній лістинг на Лондонському та Варшавському альтернативному ринку був найбільш відповідним вибором [3]. AIM історично призначався для розміщення менших компаній, тому вимоги до звітності й корпоративного управління там лояльніші. У той самий час ринки Великобританії відрізняються високою ліквідністю, і водночас вони менш жорстко регулюються в порівнянні з ринками США, що робить лістинг у Лондоні швидшим і дешевшим. У 2005–2010 рр. понад 88% коштів компанії із СНД залучили на Лондонській біржі.

Таблиця 1

**Українські компанії, які вийшли на майданчик ринку IPO 2005–2010 років**

Компанія	Біржа (лістинг)	Юридичний консультант	Кількість проданих акцій	Ринкова капіталізація компанії
“Укрпродукт”	Лондонська фондова біржа	Pricewaterhouse Coopers.	27,21%	32 млн дол.
Cardinal Resources LLC	Лондонська фондова біржа	Pricewaterhouse Coopers.	39,7%	54 млн дол.
“XXI століття”	Лондонська фондова біржа	Baker&McKenzie.	37,5%	540 млн
TMM Real Estate Development	Франкфуртська біржа	Concorde Capital	13,11%	866 млн дол.
Ferrexpo AG	Лондонська фондова біржа	Baker&McKenzie	26%	1,67 млрд дол.
Agro Generation	Лондонська фондова біржа	NYSE Euronext	25%	15 млн дол.
“Авангард”	Лондонська фондова біржа	Pricewaterhouse Coopers.	20%	188 млн дол.
“Агротон”	Варшавська фондова біржа	Baker&McKenzie.	26,2%	54 млн дол.
“Милкиленд”	Варшавська фондова біржа	Pricewaterhouse Coopers.	22,4%	70 млн дол.
“Садова Груп”	Варшавська фондова біржа	Pricewaterhouse Coopers.	25%	30,4 млн дол.
“Агроліга”	Варшавська фондова біржа	Pricewaterhouse Coopers.	16,67%	1,74 млн дол.

Сумарно українські компанії притягнули від IPO у 2010 р. біля 371 млн дол., у той же час цей самий показник у Росії, США, Німеччині значно вищий, оскільки ринок IPO в цих країнах функціонує набагато більше.

Експерти фондового ринку вважають, що загальний об’єм IPO вітчизняних емітентів у 2012 р. може скласти 0,5–2,5 млрд. дол., SPO – 0,3–0,8 млрд дол.



Ідея залучення капіталу на фондових ринках дуже приваблива і має ряд переваг та ряд труднощів для українських компаній (рис 3.):

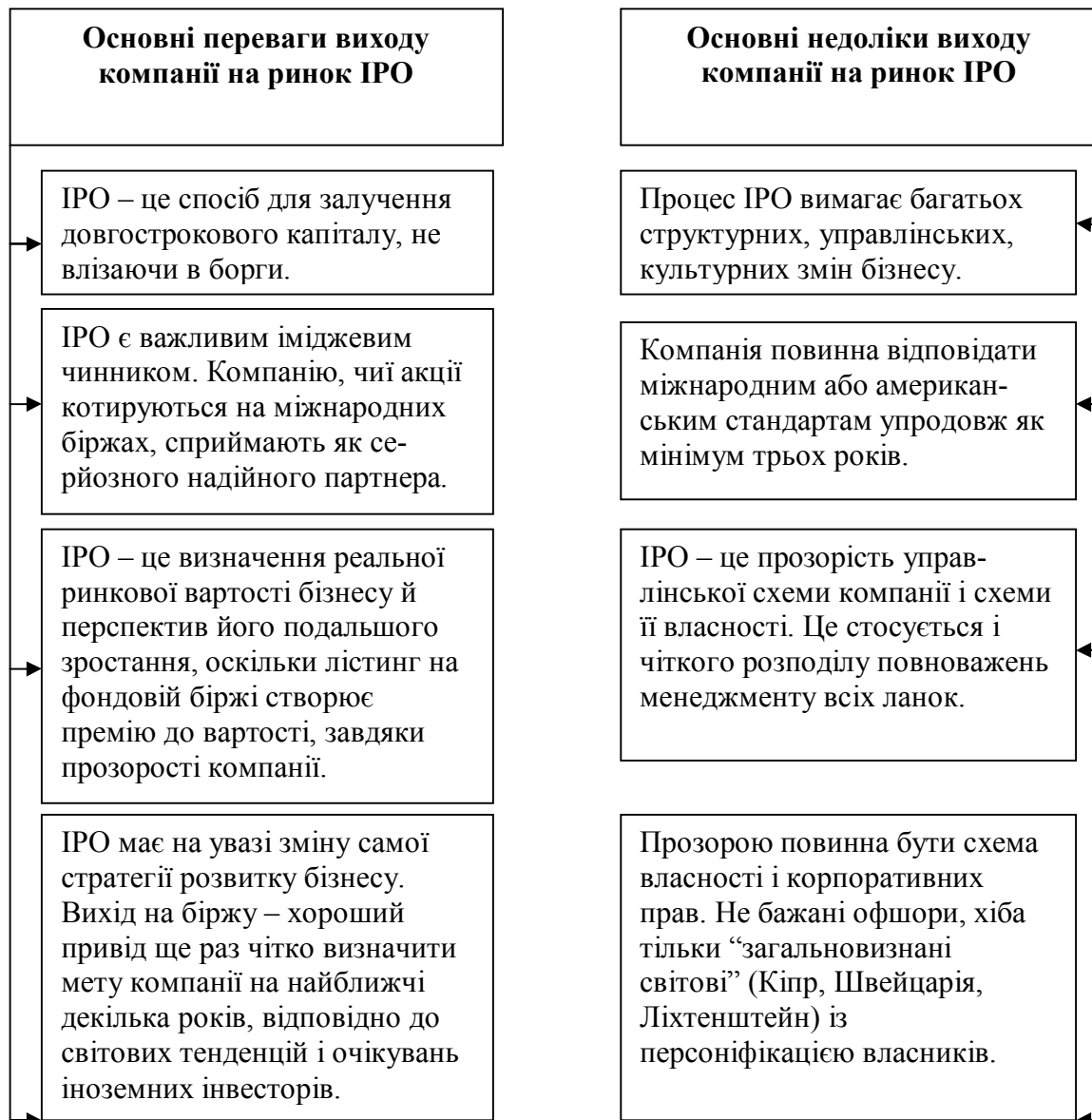


Рис. 3. Основні переваги та недоліки виходу компанії на ринок IPO

Аналізуючи рис. 3, треба також зазначити, що IPO – це не найдешевше джерело засобів: накладні витрати можуть скласти до 10–15% від суми притягнутого капіталу. При тому існує правило: чим більша сума залучень, тим менша доля цих витрат. У середньому залучення засобів на біржі дешевше, ніж кредити й фінансування через облігації. Тим більше, що витрати на IPO разові. Якщо підприємство добре підготовлене й ефективно працює, навіть багато мільйонів, укладених на етапі запуску акцій у звернення, окупляться.

Сума витрат на підготовку до розміщення акцій залежить від безлічі чинників: об’єму робіт із приведення компанії відповідно до вимог бірж, вартості послуг радників і самої біржі, презентаційних витрат тощо. І менеджмент компаній, що вже вийшли на біржі, і представники фінансових компаній сходяться в тому, що мінімальна ціна виходу на IPO – мільйон доларів (приблизні розрахунки подано в табл. 2). Верхня межа

може бути на порядок вищою, особливо при виході на дорогі американські біржі [2]. Витрати на підготовку IPO повинні здійснюватися з власних засобів компанії.

Таблиця 2

**Приблизні розрахунки виходу компанії на IPO ринок, тис. дол.**

Лістинг	500 000
Юридичний супровід	280 000
Міжнародний аудит	410 000
Реструктуризація бізнесу	170 000
Внутрішній аудит	80 000

Окрім перелічених вище витрат, істотні фінансові витрати займають презентаційні, на які впливає віддаленість біржі, з якою мають намір працювати. Вони включають витрати на телефонні переговори й на організацію презентацій і роад-шоу (тобто численні поїздки посадовців компанії в країни розміщення). Відповідно, як зазначалося вище, взаємодія з Варшавою для української компанії обійдеться дешевше, ніж із Лондоном або Мюнхеном, а з Лондоном і Мюнхеном – дешевше, ніж із Нью-Йорком чи Токіо. IPO на зарубіжній біржі – дорогий спосіб залучення інвестицій. Компанія, що робить такий крок, повинна приймати всі пов'язані з ним вигоди й зобов'язання. Якщо прогнозований об'єм притягнених коштів від IPO для української компанії не перевищує 60–100 млн дол., є сенс замислитися про інший формат залучення інвестицій.

Але, незважаючи на всі недоліки, найголовніше це те, що розвиток ринку IPO сприяє зростанню економіки України в цілому. За допомогою IPO притягуються значні інвестиції, що стимулює загальне економічне зростання. Масове проведення IPO сприяє переливанню капіталу в економіці, структурній перебудові розвитку переробних і наукомістких галузей [6].

**Висновки.** Таким чином, український бізнес потребує довгострокових капіталовкладень, потрібних для розвитку економіки й підвищення інвестиційного іміджу країни. Ринок первинних розміщень IPO, із цієї точки зору, є одним з нових і перспективних способів залучення іноземного капіталу. IPO є одним з найголовніших чинників і необхідних умов розвитку економіки України. Масове проведення IPO сприятиме впливу капіталу в економіку країни й ефективнішому його розміщенню. Проведення первинних розміщень – важлива умова розвитку фондового ринку, підвищення його ліквідності й зростання капіталізації українських компаній. IPO сьогодні – стійкий і динамічний розвиток завтра. IPO на зарубіжній біржі – дорогий спосіб залучення інвестицій. Компанія, що робить такий крок, повинна приймати всі пов'язані з ним вигоди й зобов'язання. Нині вже є макроекономічні передумови для розширення сектора IPO в Україні, головне – це реально оцінені можливості компанії.

1. Вашатко Л. IPO в Украине: проблемы и перспективы [Електронний ресурс] / Л.Вашатко // Украинский Бизнес. – Режим доступу : <http://ubr.ua/finances/stock-market/ipo-v-ukraine-problemy-i-perspektivy-68694>.
2. Дрэйхо Дж. IPO. Как и почему компании становятся публичными / Дж. Дрэйхо ; пер. с англ. – 2008. – С. 380–386.
3. Косенко А. Рынок IPO Украины: показатели компаний и прогноз на 2011 [Електронний ресурс] / А. Косенко. – Режим доступу : [intercredit.com.ua](http://intercredit.com.ua) –<http://intercredit.com.ua/7/article6055>.
4. Мельничук Л. Начало истории украинских IPO. Взгляд из Лондона [Електронний ресурс] / Л. Мельничук // Зеркало недели. – Режим доступу : <http://www.ukrrudprom.ua/digest/dnachalo130606.html>.
5. Никифорова В. IPO – путь к биржевому рынку. Практическое руководство по публичному разме-

- щению ценных бумаг / Никифорова В., Макарова В. – С. Пб : Питер. – 2008. – С. 38–40.
6. Стивен Блоуэрс. IPO как путь к успеху / Стивен Блоуэрс, Питер Гриффит, Томас Милан. – М. : Эрнст энд Янг, 2002. – С. 211–219.

**Рецензенти:**

Макогон Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри “Міжнародна економіка” Донецького національного університету;

Фомічова Н.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри “Міжнародна економіка” Донецького національного університету.

**УДК 332.1**

**ББК 65.9 (4 Укр)**

**Васильченко Г.В., Васильченко С.М.**

**МІСЦЕВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ДОСВІД КАНАДИ**

Івано-Франківський національний  
технічний університет нафти і газу,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра галузевого та регіонального економічного  
розвитку,  
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шопена, 1,  
тел.: 80342752951,  
e-mail: galyna\_vasylichenko@ukr.net

Прикарпатський національний  
університет імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра теоретичної і прикладної економіки,  
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,  
тел.: 0342752951,  
e-mail: sergo\_v@ukr.net

**Анотація.** У статті досліджуються еволюція механізмів управління місцевим економічним розвитком у Канаді й особливості канадського досвіду економічного розвитку територій.

**Ключові слова:** місцевий економічний розвиток (МЕР), стратегія економічного розвитку, економічний розвиток територій.

**Annotation.** The article directed the evolution of management of local economic development mechanism in Canada and Canadian experience of territory economic development.

**Key words:** local economic development (LED), economic development of territories, strategy of economic development.

**Вступ.** Місцевий економічний розвиток (МЕР) є важливою умовою економічного процвітання та зростання рівня життя населення. Практика тривалого командно-адміністративного господарювання в Україні призвела, за словами відомого дослідника регіональної економіки В.Ф.Семенова, до того, що “регіональна економіка являла собою найслабкішу ланку, завдяки чому були допущені значні диспропорції між різними елементами господарського, природничого і соціального середовища” [1]. Сьогодні в розвинутих країнах світу спостерігається особливий інтерес до МЕР як до найкращого способу самоврядування в регіонах, який шляхом використання творчого потенціалу громади забезпечує високий рівень добробуту людей [2].

**Постановка завдання.** Канада має довгу історію МЕР, система й практика державного управління та самоврядування протягом останніх кількох десятиліть пройшли

суттєву трансформацію і підтвердили свою ефективність. Зміни відбулися у двох напрямках: стали іншими рівні відповідальності влади за здійснення місцевого економічного розвитку та сама методологія впровадження МЕР [3]. Такий розвиток напрямів і методології МЕР, на наш погляд, можна пояснити посиленням тенденції глобалізації світової економіки. Глобалізація економіки призводить до більшої відкритості економік, відкритість економік значною мірою знижує значення “центру” у прийнятті економічних рішень. У глобальному змаганні за ресурси гравцями починають виступати вже не країни як такі, а їхні регіони й місцеві громади. Що стосується України, то можна стверджувати, що усвідомлення органами влади значення МЕР для зростання економіки та рівня добробуту населення відповідає світовій практиці середини минулого сторіччя. Централізація фінансових потоків і владних повноважень продовжує гальмувати як темпи економічного зростання, так і знижувати показник конкурентоспроможності України взагалі. За даними МВФ за 2010 рік, Україна посідає 100 місце із 182 країн світу за показником ВВП на душу населення (6655 дол. США), розташувавшись між Намібією (98 місце) та Анголою (102 місце) [6]. А за показником Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI), який розраховується для 139 країн світу, посіла 89 місце (2010 р.), у той час, коли у 2009 р. посідала 82-ге, а у 2008-му – 72-ге місце [7]. Усе це повинно змусити Україну активніше переймати досвід управління МЕР у передових розвинутих країн світу, які мають давні традиції самоврядування.

**Результати.** Конституція Канади поділяє обов’язки державних органів влади на обов’язки федеральних і провінційних/територіальних органів влади. Муніципалітети, у свою чергу, підпадають під дію провінційного законодавства. До 60-х років минулого століття відповідальність за здійснення економічного розвитку покладалася на федеральний та провінційні уряди, місцеві органи влади до цього процесу практично не залучалися. У ті часи федеральна підтримка місцевого економічного розвитку полягала, передусім, в ініціюванні великих інфраструктурних проектів та їх розміщенні. У рамках подальшої роботи із забезпечення узгодженості місцевих і регіональних програм розвитку федеральний уряд Канади створив у 1969 році Міністерство регіонального економічного розвитку на підтримку економічного розвитку та соціальних перетворень в окремих регіонах Канади. Новостворене міністерство приділяло найбільше уваги розвитку так званих “полюсів зростання” по всій території країни. Такі заходи не привели до великого ефекту в першу чергу внаслідок браку синергії та практичну неможливість координувати дії на місцях через верхню вертикаль (це можна було робити лише точковими впливами).

За результатами проведеного в 1972 році аналізу діяльності Міністерства регіонального економічного розвитку було зроблено висновок про те, що нерівність за регіонами є надто великою, її усунення являє собою дуже складне завдання для одного відомства. Діяльність міністерства трансформувалася у співпрацю федеральних і провінційних органів влади та підтримку розвитку муніципалітетів за запитом і програмою. Через якийсь час Міністерство регіонального економічного розвитку було децентралізоване, а його функції розподілені спочатку між основними економічними регіонами, для чого були створені шість регіональних агентств та управлінь, які опікуються різними частинами території Канади. В останні кілька років, у результаті децентралізації та чіткого усвідомлення того, що місцевий економічний розвиток найкраще керується місцевим населенням, федеральний уряд Канади помітно скоротив обсяги прямого фінансування місцевого економічного розвитку й працює через видачу грантів на ті чи інші проекти, залишивши кілька федеральних програм громадам у реалізації їхніх ініціатив з МЕР. Федеральний уряд Канади реалізує програми технічної та фінансової допомоги (гранти) на підтримку місцевого економічного розвитку [4].

*Васильченко Г.В., Васильченко С.М.* Місцевий економічний розвиток: досвід Канади випадках багаторівневою. Повноваження муніципальних органів влади встановлюються законом про муніципалітети, який приймається кожною провінцією. Хоча левову частку доходів (60–80%) муніципальних бюджетів становлять надходження від сплати податку на нерухомість, вони все одно живуть за законами й нормативними актами, що ухвалюються на місцевому рівні. Структура та повноваження муніципалітетів відрізняються залежно від провінції, у якій вони розташовуються. У деяких провінціях кілька муніципалітетів, розташованих поруч, можуть мати муніципальний уряд вищого рівня, який надає послуги, що більшою мірою орієнтовані на регіони. Залежно від конкретної провінції, таким другим рівнем може бути адміністративний округ, регіональний муніципалітет або регіональний район. Регіональні муніципалітети були створені в густонаселених місцевостях, де вважалося ефективнішим надавати певні послуги місцевим громадам на регіональному рівні, а не на рівні громади.

Разом з тим у Канаді муніципалітети мають широкі повноваження у сфері економічного розвитку й проводять діяльність, що має прямий чи опосередкований вплив на місцевий економічний розвиток, за такими напрямками:

- захист осіб і майна, зокрема управління місцевою поліцією та пожежною службою;
- місцеві перевезення, зокрема управління громадським транспортом, будівництво й утримання об'єктів комунальної дорожньої інфраструктури;
- планування та розвиток, у т. ч. зонування й промисловий/економічний розвиток у межах муніципалітету, планування землекористування;
- комунальні послуги, зокрема управління місцевими системами каналізації, очищення води й електропостачання;
- місцева система соціальних послуг, у т. ч. соціальне забезпечення і соціальна допомога, охорона здоров'я, бібліотеки, освітні заклади;
- парки, відпочинок і культура, у т. ч. розвиток й утримання місцевих парків і зелених насаджень, парків культури та відпочинку, а також місцевих мистецьких і культурних програм і заходів.

До другої половини 60-х років більша частина традиційної (вертикально бюрократичної) системи економічного розвитку перебувала в управлінні провінційних і федеральних органів влади. Разом з тим значна частка заходів з місцевого економічного розвитку стосувалася інфраструктури (систем водопостачання і водовідведення, об'єктів дорожнього й транспортного господарства) і великомасштабного виробництва (“гопитва за фабричними трубами”). Близько 2000 року місцеві органи влади стали ключовими учасниками планування та впровадження місцевого економічного розвитку. Методи планування розвитку також суттєво змінилися, набули комплексного характеру й почали більше звертати увагу на показники якості життя населення. Підходи до місцевого економічного розвитку стали унікальними, відповідно до умов і ситуацій у кожній громаді чи регіоні. Але при цьому всі вони відзначаються наявністю певних взаємопов'язаних тем. На тлі того, що місцеві органи влади, як і раніше, опікуються здебільшого утриманням та зростанням існуючих підприємств, усе більшу роль у формуванні заходів з МЕР відіграють проекти, що стосуються розвитку громад, підприємства, інновацій і місцевої інфраструктури.

Незважаючи на наявність тенденції до надання місцевим органам влади більш формальних функцій з місцевого економічного розвитку, існує велика відмінність між муніципалітетами за рівнем їх участі в МЕР. Ця різниця відображає здатність місцевих органів влади брати на себе виконання цих функцій працювати творчо й професійно. Є багато муніципалітетів, які беруть у край обмежену участь у діяльності з місцевого економічного розвитку. Однак активні муніципалітети використовують низку інноваційних стратегій:

- пошук, розробку проектів і впровадження принципово нових ініціатив;
- лобіювання та налагодження відносин з органами влади інших рівнів;
- розробку нових або вдосконалення існуючих стратегій економічного розвитку;
- використання нових фінансових інструментів для самофінансування заходів з місцевого економічного розвитку у своїх територіях.

Місцеві органи влади мають можливість застосовувати будь-яку з можливих схем чи організаційних структур для впровадження місцевого економічного розвитку: одні призначають посадовця, відповідального за економічний розвиток, інші виконують функції економічного розвитку силами планового відділу, треті фінансують та передають ці функції місцевій організації або залучають на договірній платній основі незалежну сторонню організацію. Вибір оптимальної схеми управління місцевим економічним розвитком є непростим. Кожен варіант має свої переваги й недоліки. Тому, як правило, вибір форми є результатом звички, ситуації та аналізу відносних переваг за критеріями: фінансові зобов'язання й можливості; залучення зацікавлених осіб; підтримка з боку громади; потенціал партнерства та співробітництва; гнучкість.

Важливо наголосити на тому, що ініційовані муніципалітетами заходи з місцевого економічного розвитку рідко виконуються поодиночі, як винятковий захід, частіше всього вони є перманентними системними й побудовані на принципах проектної діяльності, яка завжди є елементами стратегії. У прийнятті рішення про вибір структури та схеми управління місцевим економічним розвитком у першу чергу беруть до уваги компліментарність і синергію зусиль (табл. 1).

Таблиця 1

**Підходи до вибору структур і схем управління місцевим економічним розвитком**

	<b>Управління силами муніципалітету</b>	<b>Залучення сторонньої організації</b>	<b>Державно-приватне партнерство</b>
Джерела фінансування	Державні кошти (податкові надходження); гранти	Кошти муніципалітету, гранти, внески підприємців, асоціацій, торгових палат	Державні кошти, кошти муніципалітету, приватні кошти, гранти
Керівний орган	Міський голова	Правління, комісія, рада (члени обираються)	Особи, які обираються та призначаються
Організаційно-правова форма	Державне агентство	Неприбуткова організація	Неприбуткова організація
Переваги	Висока дієвість у створенні й розвитку інфраструктури – доріг, мереж, тощо. Наявність прямого доступу до стимулів – пільгового оподаткування нерухомості, грантів на розвиток міст та ін., доступу до осіб, які приймають політичні рішення	Політичні обмеження відсутні. Забезпечення конфіденційності інформації з важливих питань бізнесу, для якого надавалася консультація. Перебування на відстані “витягнутої руки”, довіра клієнтів	Політичні обмеження відсутні. Забезпечення конфіденційності інформації з важливих питань бізнесу, для якого надавалася консультація. Перебування на відстані “витягнутої руки”, довіра клієнтів

У Канаді не існує стандартизованого опису функцій, обов'язків, що мають виконуватися структурами з місцевого економічного розвитку. Зміст поняття “місцевий економічний розвиток” має різний зміст для різних людей, і тому підходи, функції і завдання неодмінно різнитимуться за муніципалітетами. Навіть типові моделі та проекти з МЕР упроваджуються та використовуються кожним муніципалітетом по-різному. Перелік, що наведено нижче, є загальним, відповідає змісту МЕР і включає основні типові функції з уведення моделей і проектів місцевого економічного розвитку. Виходячи з практичного застосування, їх можна об'єднати в п'ять груп, кожна з яких має свою сторону в підтримці процесу МЕР.

1. Збереження місцевих підприємств та їх розширення – типові заходи:

- З'ясування можливостей для створення спільних підприємств.
- Створення і розвиток кластерів підприємств.
- Надання допомоги в переговорах про спільні підприємства.
- Надання допомоги в підготовці бізнес-планів і планів упровадження проектів.
- Консультування з питань аналізу ринку й економічних можливостей.
- Консультування з питань розробки продуктів і визначення цільових ринків.
- Оцінювання управлінського потенціалу та підготовка рекомендацій щодо навчання.
- Оцінювання витрат початкового періоду, прогнозування обсягів збуту й виконання аналізу безбитковості.
- Надання допомоги у фінансуванні.
- Надання допомоги в плануванні маркетингової діяльності.
- Виконання фінансового аналізу запропонованих бізнес-планів і можливостей.
- Консультування з питань ліцензування, оподаткування і встановлення вимог, пов'язаних з провадженням господарської діяльності.
- Здійснення поїздок на місця і моніторинг результатів господарської діяльності.
- Надання подальших послуг, таких як допомога у веденні бухгалтерського обліку, здійсненні контролю за потоками грошових коштів і проведення навчання.
- Ведення обліку даних про місцеві підприємства й можливості економічного розвитку.

2. Залучення інвестицій/нових підприємств – типові заходи:

- Визначення секторальних можливостей економічного розвитку (підтримка гірничої промисловості, туризму, лісового господарства, мистецтва й народних промислів).
- Посередництво між місцевими організаціями, підприємствами й громадянами, з одного боку, і представниками органів влади й промисловості, з іншого боку, у вирішенні питань економічного розвитку.
- Заснування в громаді партнерств з метою створення нових можливостей для місцевого економічного розвитку.
- Надання допомоги місцевим організаціям, підприємствам і громадянам у використанні наявних можливостей економічного розвитку.
- Підтримка проектів зі створення нових робочих місць.
- Проведення обстежень і досліджень для з'ясування ринкових можливостей.
- З'ясування можливостей упровадження програм капітального будівництва.
- Визначення вимог до навчання і розвитку членів громад, задоволення яких дозволить їм скористатися можливостями економічного розвитку.

3. Розвиток підприємницької діяльності – типові заходи:

- Надання фінансування.

- Створення бізнес-інкубаторів.
  - Надання допомоги в підготовці бізнес-планів і планів реалізації проектів.
  - Консультування з питань аналізу ринку й економічних можливостей.
  - Консультування з питань розробки продуктів і визначення цільових ринків.
  - Оцінювання управлінського потенціалу та підготовка рекомендацій щодо навчання.
  - Оцінювання витрат початкового періоду, прогнозування обсягів збуту й виконання аналізу беззбитковості.
  - Надання допомоги у фінансуванні.
  - Надання допомоги в плануванні маркетингової діяльності.
  - Виконання фінансового аналізу запропонованих бізнес-планів і можливостей.
  - Консультування з питань ліцензування, оподаткування і встановлення вимог, пов'язаних з провадженням господарської діяльності.
4. Розвиток кадрового потенціалу – типові заходи:
- Аналіз тенденцій і проблем.
  - Реалізація ініціатив з освітнього й професійного розвитку на провінційному, регіональному та муніципальному рівнях.
  - Участь у плануванні робочої сили на провінційному, регіональному й муніципальному рівнях.
  - Участь в аналізі комплексу національних навчальних заходів.
  - Аналіз питань підбору, найму й утримання кадрів на регіональному та муніципальному рівнях.
  - Ініціювання тристоронніх консультацій з питань кадрового забезпечення.
  - Аналіз питань охорони здоров'я та безпеки на робочому місці.
5. Формування потоків грошових коштів у громаді – типові заходи:
- Проведення безперервного аналізу можливостей фінансування економічного розвитку в приватному й державному секторах; ведення обліку програм і договорів.
  - Аналіз і випробування інноваційних моделей фінансування (наприклад, ДПП); пошук зовнішніх інвесторів.
  - Надання послуг з підтримки, потреба в яких залишається незадоволеною (консультування, виконання досліджень, управління проектами).
  - Проведення консультацій з представниками різних галузей та органів влади стосовно встановлення критеріїв права на одержання фінансування.
  - Підготовка пропозицій щодо фінансування заходів на підтримку економічного розвитку громади.

**Висновки.** Сучасна Канада будує МЕР, дотримуючись таких основних принципів:

1. Щоб бути дієвим, місцевий економічний розвиток не повинен обмежуватися одним виміром і бути спрямованим, наприклад, виключно на залучення підприємців. Успішні ініціативи з місцевого економічного розвитку є всебічними й спрямовуються на вирішення широкого кола питань, пов'язаних із забезпеченням сталого розвитку громади та збалансуванням економічних, соціальних і природоохоронних цілей.

2. Найбільш результативною діяльністю з місцевого економічного розвитку є тоді, коли вона проводиться через партнерства органів влади, підприємців, неприбуткових організацій і населення [5]. Найуспішніші організації з місцевого економічного розвитку роблять ставку на співробітництво й доповнюють свою діяльність тісною співпрацею з іншими представницькими групами, спроможними надати допомогу чи навіть узяти на себе частину роботи з місцевого економічного розвитку.



3. В умовах глобалізації економіки муніципалітети, регіони та країни в цілому мусять змістити акценти у своїх програмах економічного розвитку. Найкращі підходи до організації місцевого економічного розвитку передбачають акцентування на розвитку сильних сторін громади чи регіону для одержання порівняльних і конкурентних переваг.

4. Будь-яка ініціатива з місцевого економічного розвитку є довгостроковою і тому може давати відчутні результати через десятиріччя. Щоб зберегти імпульс і підтримувати зацікавленість, відповідальні муніципальні посадовці мають регулярно оцінювати хід роботи й доповідати про проміжні здобутки на шляху до досягнення основних цілей.

5. Потужне місцеве лідерство й бачення громади – запорука успіху. Лідерство означає спроможність мобілізувати колективну енергію і залучити до спільної роботи місцевих громадян, провідних підприємців і представників ключових зацікавлених організацій.

6. Стратегія, програми та заходи з місцевого економічного розвитку мають бути прозорими й підзвітними. Прозорість означає відкрите обговорення процесу планування місцевого економічного розвитку та інформування про нього якнайширшої аудиторії. Підзвітність є логічним наслідком прозорості.

1. Семенов В. Ф. Регіональна економіка : навчальний посібник / В. Ф. Семенов. – К. : МП “Леся”, 2008. – С. 9.
2. Васильченко Г. В. Теоретичні аспекти ефективних стратегій місцевого розвитку / Г. В. Васильченко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці : Книги-XXI, 2009. – Вип. III : Економічні науки. – С. 138–152.
3. Boothroyd Peter. Community Economic Development: Three Approaches / Peter Boothroyd, H. Craig Davis // Journal of Planning Education and Research. – 1993. – № 12. – P. 230–240.
4. Turner Robert C. The Political Economy of Gubernatorial Smokestack Chasing: Bad Policy and Bad Politics / Turner Robert C. // Journal State Politics and Policy. – 2004. – № 3. – P. 270–293.
5. About of Public-Private Partnerships [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pppcouncil.ca/resources/about-ppp.htm>.
6. ВВП на душу населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%92%D0%9F\\_%D0%BD%D0%B0\\_%D0%B4%D1%83%D1%88%D1%83\\_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%92%D0%9F_%D0%BD%D0%B0_%D0%B4%D1%83%D1%88%D1%83_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F).
7. The Global Competitiveness Report 2010–2011 is published by the World Economic Forum within the framework of the Centre for Global Competitiveness and Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2010-11.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf).

**Рецензенти:**

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Гречаник Б.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу.

УДК 332.1

ББК 65.237.4+65.9-07

Ємець О.І.

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НАСЕЛЕННЯМ РЕГІОНУ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки,  
молоді та спорту України,  
76025, м. Івано-Франківськ,  
вул. Шевченка, 57

**Анотація.** У статті проведено оцінку ефективності використання домогосподарствами головних державних програм забезпечення їх житлом.

**Ключові слова:** ефективність державних програм, доступне житло, кредит.

**Annotation.** The estimation of efficiency of the use of the main government programs of providing their habitation domogospodarstvami is conducted in the article.

**Key words:** efficiency of the government programs, accessible habitation, credit.

**Вступ.** Право на житло є невід’ємним правом громадянина в будь-якій цивілізованій країні. Стаття 47 Конституції України визначає, що “кожен має право на житло. Держава створює умови, за яких кожен громадянин матиме змогу побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду. Громадянам, які потребують соціального захисту, житло надається державою та органами місцевого самоврядування безоплатно або за доступну для них плату відповідно до закону” [1]. Звичайно, на практиці забезпечення реалізації цього права відбувається недостатньо ефективно, а це визначається тим, що в Україні:

1. *Значна кількість українських домогосподарств не забезпечена власним окремим житлом.* За даними офіційної статистики, станом на листопад 2009 р. 2,4%, або 410,3 тис., домогосподарств наймали житло у фізичних осіб [2], 2,7%, або 461,6 тис., мешкали в гуртожитках, 0,6%, або 102,6 тис., – у комунальних квартирах. Загальна кількість таких домогосподарств складає 974,5 тис. – 5,7%.

Слід також урахувати, що з 15,8 млн домогосподарств, які мешкають в окремих квартирах або індивідуальних будинках, певна частина все ж таки потребує поліпшення житлових умов, оскільки деякі з таких домогосподарств є багатосімейними – складаються з двох або навіть більше сімей (поколінь), які змушені мешкати в одній окремій квартирі або індивідуальному будинку не за власним бажанням, а внаслідок відсутності інших можливостей. Такі багатосімейні домогосподарства не можна вважати такими, що забезпечені окремим житлом. На жаль, існуюча сьогодні система збору статистичних даних не дає можливості визначити кількість таких домогосподарств.

2. *Низьким є рівень забезпечення українських домогосподарств, у тому числі й тих, що мають окреме житло, загальною та житловою площею.* У 2009 р. забезпеченість населення України житлом у середньому на 1 жителя складала 23 м<sup>2</sup> загальної площі. Проте майже 10%, або 1 700 тис., домогосподарств мали менше 7,5 м<sup>2</sup> житлової площі на одну особу; 6,4%, або 1 094 тис., домогосподарств – від 7,5 до 9 м<sup>2</sup>; 25,5%, або 4 359 тис., – від 9 до 13,65 м<sup>2</sup>. Тобто сумарно майже 42%, або 7 153 тис., домогосподарств були забезпечені житловою площею, меншою за 13,65 м<sup>2</sup> на одну особу, тобто нижче від норми житлової площі, яка передбачена статтею 47 чинного Житлового кодексу.

3. *Недостатнім є рівень забезпечення населення України окремими кімнатами в житлах.* У 2005 р. у середньому на одну кімнату припадало 1,25 особи. Понад 35%

домогосподарств країни мешкали в житлі з недостатньою кількістю кімнат. Серед них майже в 5%, або 855 тис., домогосподарств в одній кімнаті мешкало три та більше осіб.

Зазначені проблеми висвітлюють багато науковців, серед них: Н.В. Боднарева [3], Г.В. Герасименко [4], В.П. Гречаник [14], Л.А. Свистун [15], Ю.О. Ельвіх [15].

Вирішення житлової проблеми за допомогою механізму забезпечення доступності житла розглядається фахівцями як одна з найважливіших умов сприяння народжуваності [4].

Разом з тим аналіз результатів наукових досліджень показує, що досі не проведена оцінка ефективності використання населенням регіону державних програм забезпечення житлом.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка ефективності придбання житла за діючими державними програмами в Івано-Франківській області.

Методи дослідження: індукція, дедукція, аналіз, синтез. Теоретичними та методологічними засадами дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених у галузі менеджменту та державного регулювання економіки.

Нині, відповідно до законодавства, в Україні реалізуються затверджені Кабінетом Міністрів спеціальні житлові програми, спрямовані на забезпечення житлом окремих категорій громадян:

- 1) доступне житло [8];
- 2) державна програма забезпечення молоді житлом [9];
- 3) кредит за рахунок статутного капіталу Фонду під 10,75% річних [10];
- 4) надання кредитів для науково-педагогічних і педагогічних працівників під 3% річних [11] та інші.

Однак через високу вартість житла та недостатній обсяг коштів, що виділяються державою на забезпечення житлом названих категорій громадян, ефективність відповідних програм є вкрай низькою. Саме із цих причин виникає гостра необхідність у порівнянні державних програм будівництва (придбання) житла для розвитку кожного окремо взятого регіону країни.

Нами проведено порівняльний аналіз окремих державних програм будівництва (придбання) житла, які є найбільш поширеними (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз державних програм будівництва (придбання) житла**

Назва програми	Доступне житло	Кредит за рахунок статутного капіталу Фонду під 10,75% річних	Пільговий молодіжний кредит під 3% річних	Надання кредитів для науково-педагогічних та педагогічних працівників під 3% річних
Найменування завдання	Створення умов щодо доступності будівництва чи придбання житла громадянам	Забезпечення молодих сімей та одиноких молодих громадян житлом	Покращення демографічної ситуації в державі через створення системи пільг, які заохочують до народження дітей	Підвищення ролі та значення педагогічної професії, престижу вчителя
Вікові обмеження	Немає	18 – 35 років	18 – 35 років	18 – 35 років

Продовж. табл. 1

<b>Нормативна площа</b>	21 м <sup>2</sup> загальної площі житла на одну особу та додатково 10,5 м <sup>2</sup> на сім'ю	21 кв. метр загальної площі житла на одного члена сім'ї та додатково 20 м <sup>2</sup> на сім'ю	21 кв. метр загальної площі житла на одного члена сім'ї та додатково 20 м <sup>2</sup> на сім'ю	21 кв. метр загальної площі житла на одного члена сім'ї та додатково 20 м <sup>2</sup> на сім'ю
<b>Максимальний розмір кредиту</b>	Полягає в сплаті державою 30 відсотків вартості будівництва (придбання) доступного житла та/або надання пільгового іпотечного житлового кредиту	90% від вартості житла, обчисленої шляхом добутку нормативної площі на вартість 1 м <sup>2</sup> житла	нормативна площа, помножена на розрахункову вартість 1 м <sup>2</sup> житла, що склалася в регіоні за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства	нормативна площа, помножена на розрахункову вартість 1 м <sup>2</sup> житла, що склалася в регіоні за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [12]
<b>Право на державну підтримку мають громадяни:</b>	1) які перебувають на обліку як такі, що потребують поліпшення житлових умов; 2) середньомісячний сукупний дохід яких разом із членами їхніх сімей з розрахунку на одну особу не перевищує за даними Держкомстату чотирикратного розміру середньомісячної заробітної плати в регіоні; 3) яких відповідно до рішення місцевого органу виконавчої влади включено до списку осіб, що мають право на доступне житло.	1) які перебувають на обліку як такі, що потребують поліпшення житлових умов; 2) які є платоспроможними	1) які перебувають на обліку як такі, що потребують поліпшення житлових умов; 2) які мають переваги відповідно до Наказу Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту від 26.10.2005 № 2488 "Про затвердження Інструкції про порядок визначення переваги в наданні пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла" [13]	1) які перебувають на обліку як такі, що потребують поліпшення житлових умов; 2) робота за фахом у закладі чи установі області або органах управління освітою, як правило, не менше 5 років
<b>Джерела фінансування</b>	Державний і місцевий бюджети, інші джерела	Статутний капітал Державної спеціалізованої фінансової установи "Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву"	Державний бюджет	Державний бюджет
<b>Недолік</b>	Потрібна велика сума грошей відразу	Потрібно мати великі доходи	Потрібно довго чекати черги, адже цей кредит отримують близько 4 сімей у рік по області	Потрібно дуже довго чекати черги, адже цей кредит отримують близько 2 – 4 сімей один раз на 5 років по області

Нестача житла в країні не тільки негативно впливає на матеріальне становище та соціальне самопочуття значної кількості населення – за даними соціологічних опитувань, приблизно кожна п'ята українська сім'я, що в абсолютних цифрах становить близько 3 400 тис. сімей, не задоволена своїми житловими умовами. Вона є одним із системних чинників, що негативно впливає на ситуацію в країні в цілому, суттєво погіршуючи демографічну ситуацію [5].

За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, проведеного працівниками Головного управління статистики Івано-Франківської області, переважаюча більшість сімей області (97%) проживає в окремих квартирах та індивідуальних будинках (в Україні ця частка складає 94%). Водночас 1% домогосподарств займають помешкання в частині індивідуального будинку, 2% – у гуртожитках.

Житло, де мешкає кожне шосте домогосподарство, було введено в експлуатацію ще до 1960 року. Житловий фонд 71% сімей збудований у 1960–1980 роках. У нових помешканнях, збудованих у 1991 році й пізніше, проживають 13% домогосподарств.

Переважна більшість сімей області (99,6%) має власне (приватизоване, куплене чи кооперативне) житло й тільки незначна частка сімей (0,4%) винаймає житло у фізичних осіб.

На Прикарпатті, як і в цілому по Україні, найбільша частка домогосподарств (35%) має у своєму користуванні житло з двох кімнат. Кожна третя сім'я області мешкає у трикімнатній оселі, кожна шоста – у чотирьох і більше кімнатах, кожна сьома – в одній кімнаті.

Для 60% домогосподарств Івано-Франківщини показник забезпеченості житлом становить понад 13,65 м<sup>2</sup> житлової площі на одну особу, для 23% – від 9,1 до 13,65 м<sup>2</sup>, для 10% – до 7,5 м<sup>2</sup>, для 7% – від 7,5 до 9,0 м<sup>2</sup>.

У рейтингу за індексом умов проживання населення серед регіонів України Івано-Франківщина перемістилася з 27 місця у 1999 році на 21 місце у 2010 році [6].

У сучасних умовах основним способом вирішення громадянами житлового питання є придбання ними житла на первинному або вторинному ринку. Ураховуючи показник середньої зарплати по Україні (2 533 грн станом на квітень 2011 р.), слід констатувати надмірно високу вартість житла стосовно зарплати середньостатистичного українця. Станом на 1 липня 2011 р. установлена ринкова вартість 1 м<sup>2</sup> житла (табл. 2).

Таблиця 2

**Гранична вартість 1 кв. метра загальної площі житла [7]**

Найменування регіону	Адміністративний центр регіону, грн	Інші населені пункти регіону, грн*
Автономна Республіка Крим	5 363	5 148
Області:		
Вінницька	4 934	4 290
Волинська	4 934	4 290
Дніпропетровська	5 363	4 290
Донецька	5 363	4 290
Житомирська	4 934	4 290
Закарпатська	4 934	4 290
Запорізька	4 934	4 290
<b>Івано-Франківська</b>	<b>4 934</b>	<b>4 290</b>
Київська	-	6 435
Кіровоградська	4 934	4 290

Продовж. табл. 2

Луганська	4 934	4 290
Львівська	5 363	4 290
Миколаївська	4 934	4 290
Одеська	5 363	4 290
Полтавська	4 934	4 290
Рівненська	4 934	4 290
Сумська	4 934	4 290
Тернопільська	4 934	4 290
Харківська	5 363	4 290
Херсонська	4 934	4 290
Хмельницька	4 934	4 290
Черкаська	4 934	4 290
Чернівецька	4 934	4 290
Чернігівська	4 934	4 290
м. Київ	7 990	-
м. Севастополь	5 363	-

\* Для населених пунктів, які розташовані в 15-кілометровій зоні від адміністративного центру регіону, гранична вартість може бути збільшена на 10%.

**Результати.** За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, станом на 1 серпня минулого року в Україні налічувалося понад 18 тисяч недобудов. Більше половини від загальної кількості об'єктів розпочаті до 2000 року, а 2 тисячі з них – ще за радянських часів. У комунальній власності перебуває 41% довгобудів, а в державній – 13%. За даними інвентаризації об'єктів незавершеного будівництва, яку за дорученням уряду провело Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, сьогодні найбільше нежитлових довгобудів налічується в АР Крим, Донецькій, Хмельницькій, Житомирській, Івано-Франківській та Львівській областях (від 700 до 1 100 об'єктів).

Одержувачем коштів для реалізації державних програм будівництва (придбання) житла є Державна спеціалізована фінансова установа “Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву” (ДСФУ ДФСМЖБ).

ДСФУ ДФСМЖБ підписав договори про співпрацю у 2010–2011 роках в Івано-Франківській області із забудовниками:

1. ТзОВ “МЖК Експрес-24” – будинок, м. Івано-Франківськ, вул. Чорновола, 67–69 (вартість 1 м<sup>2</sup> загальної площі житла становить 6 290 грн).

2. ТОВ “Будівельна компанія “ЕСПО” – будинок, с. Угорники, житловий комплекс “РІНЬ” (І черга) (вартість 1 м<sup>2</sup> загальної площі житла становить 4 290 грн).

Відповідно до порядку використання коштів державного бюджету для надання державної підтримки з метою будівництва (придбання) доступного житла встановлена гранична вартість 1 м<sup>2</sup> загальної площі житла, яка наведена в табл. 2.

Проблема забезпечення населення житлом є ключовою в політиці соціально-економічного розвитку регіону. Для того, щоб визначити ефективність зазначених програм для домогосподарств Івано-Франківської області, розглянемо приклад придбання однокімнатної квартири площею 43,12 м<sup>2</sup> для одинокого громадянина у двох різних забудовників (табл. 3 та табл. 4).

Таблиця 3

**Порівняльна вартість придбання однокімнатної квартири в ТзОВ “МЖК Експрес-24” у м. Івано-Франківськ за різними програмами**

Назва програми	Доступне житло	Кредит за рахунок статутного капіталу Фонду під 10,75% річних	Пільговий молодіжний кредит під 3% річних	Надання кредитів для науково-педагогічних та педагогічних працівників під 3% річних
Розрахунок нормативної площі житла, м <sup>2</sup>	21*1+10,5=31,5	21*1+20=41	21*1+20=41	21*1+20=41
Розрахунок нормативної вартості квартири, грн.	4 290*31,5 =135 135	6 290*41 =257 890	4 290*41 =175 890	4 290*41 =175 890
Вартість квартири ТзОВ “МЖК Експрес-24” , грн	6 290*43,12 =271 224,8	6 290*43,12 =271 224,8	6 290*43,12 =271 224,8	6 290*43,12 =271 224,8
Вартість житла, що перевищує нормативну, грн	271 224,8-135 135 =136 089,8	271 224,8-257 890 =13 334,8	271 224,8-175 890 =95 334,8	271 224,8-175 890 =95 334,8
Розмір авансу позичальника, грн	135 135*0,7 =94 594,5 94 594,5+136 089,8 =230 684,3	257 890*0,1 =25 789 25 789+13 334,8 =39 123,8	175 890*0,1 =17 589 17 589+95 334,8 =112 923,8	175 890*0,1 =17 589 17 589+95 334,8 =112 923,8
Державна підтримка або кредит, грн.	135 135*0,3 =40 540,5	271 224,8-39 123,8 =232 101	271 224,8-112 923,8 =158 301	271 224,8-112 923,8 =158 301
Вартість квартири за програмою, грн	<b>230 684,3</b>	<b>271 224,8 + 10,75%</b> річних за користування кредитом від суми 232 101 грн	<b>271 224,8 + 3%</b> річних за користування кредитом від суми 158 301 грн (або без %, якщо народиться дитина)	<b>271 224,8 + 3%</b> річних за користування кредитом від суми 158 301 грн

Дані табл. 3 свідчать про те, що найдешевшою є вартість квартири за програмою доступне житло (230 684,3 грн), адже навіть якщо ви вирішите придбати зазначену квартиру без державних програм через агентство нерухомості за готівку, виходячи із ціни 5 800 за м<sup>2</sup>, її вартість становитиме 43,12\*5 800=250 096 грн (тобто переплата 19 411,7 грн).

**Порівняльна вартість придбання однокімнатної квартири в ТОВ  
“Будівельна компанія “ЕСПО” у м. Івано-Франківськ за різними програмами**

<b>Назва програми</b>	<b>Доступне житло</b>	<b>Кредит за рахунок статутного капіталу Фонду під 10,75% річних</b>	<b>Пільговий молодіжний кредит під 3% річних</b>	<b>Надання кредитів для науково-педагогічних та педагогічних працівників під 3% річних</b>
<i>Розрахунок нормативної площі житла, м<sup>2</sup></i>	21*1+10,5=31,5	21*1+20=41	21*1+20=41	21*1+20=41
<i>Розрахунок нормативної вартості квартири, грн</i>	4 290*31,5 =135 135	4 290*41 =175 890	4 290*41 =175 890	4 290*41 =175 890
<i>Вартість квартири ТОВ “Будівельна компанія “ЕСПО”, грн</i>	4 290*43,12 =184 984	4 290*43,12 =184 984	4 290*43,12 =184 984	4 290*43,12 =184 984
<i>Вартість житла, що перевищує нормативну, грн</i>	184 984-135 135 =49 849,8	184 984-175 890 =9 094	184 984-175 890 =9 094	184 984-175 890 =9 094
<i>Розмір авансу позичальника, грн</i>	135 135*0,7 =94 594,5 94 594,5+49 894,8 = <b>144 144,3</b>	175 890*0,1 =17 589 175 89+9 094 = <b>26 683</b>	175 890*0,1 =17 589 17 589+9 094 = <b>26 683</b>	175 890*0,1 =17 589 17 589+9 094 = <b>26 683</b>
<i>Державна підтримка або кредит, грн</i>	135 135*0,3 = <b>40 540,5</b>	184 984-26 683 = <b>158 301</b>	184 984-26 683 = <b>158 301</b>	184 984-26 683 = <b>158 301</b>
<i>Вартість квартири за програмою, грн</i>	<b>144 144,3</b>	<b>184 984 + 10,75% річних за користування кредитом від суми 158 301 грн</b>	<b>184 984 + 3% річних за користування кредитом від суми 158 301 грн (або без % якщо народиться дитина)</b>	<b>184 984 + 3% річних за користування кредитом від суми 158 301 грн</b>

За даними табл. 4 можна зробити аналогічний висновок, що найвигідніше придбати квартиру за програмою доступне житло, проте потрібно мати всю суму грошей відразу. Різниця між вартістю подібної квартири в різних забудовників, наприклад за програмою доступне житло, становить 86 540 грн (230 684,3-144 144,3=86 540 грн), що пов’язано, насамперед, із різним розташуванням земельних ділянок від центру міста.

**Висновки.** Вищенаведений аналіз дозволяє зробити висновки, що Програми розвитку молодіжного житлового будівництва в м. Івано-Франківськ є доцільні, оскільки вони є чи не єдиним реально діючим механізмом часткового вирішення існуючих проблем молоді в соціальній сфері.

Ураховуючи інфляцію, коливання курсу валют, темп зростання номінальної заробітної плати та знаючи, що ціни на житло не мають тенденції до зниження, усе ж



таки варто придбати житло завдяки державному сприянню навіть за найбільш невідповідною програмою.

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/content/chapter02.html>.
2. Діти, жінки та сім'я в Україні : статистичний збірник. – К. : Держ. ком. статистики, 2010. – С. 203.
3. Боднарева Н. В. Концептуальні основи державного регулювання будівництва в Україні / Н. В. Боднарева // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник. – Івано-Франківськ : Плай, 2010. – Вип. 6. – Т. 1. – С. 247–252.
4. Герасименко Г. В. Оцінка впливу соціальних програм на динаміку народжуваності в Україні / Г. В. Герасименко // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – №1 (13). – С. 55–61.
5. Бялковська В. Г. Шлюбні та дітородні орієнтації студентів вищих навчальних закладів м. Києва / В. Г. Бялковська // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 1 (13). – С. 158–165.
6. Режим доступу : <http://news.if.ua/news/17106.html>.
7. Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України 09.06.2011 р. № 73. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 22.06.2011 № 748/19486 “Про затвердження Порядку використання коштів державного бюджету для надання державної підтримки з метою будівництва (придбання) доступного житла”.
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.02.2009 № 140 “Про затвердження Порядку надання державної підтримки для забезпечення громадян доступним житлом” із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 9 червня 2010 року № 509.
9. Положення про порядок надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла, затвержене постановою Кабінету Міністрів України від 29 травня 2001 р. № 584 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 22. – С. 996; 2003. – № 9. – С. 390.
10. Постанова Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 № 1231 “Про затвердження Порядку надання кредитів позичальникам Державної спеціалізованої фінансової установи “Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву”.
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. №453 “Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання кредитів на будівництво (придбання) житла для науково-педагогічних та педагогічних працівників” (назва постанови із змінами, внесеними згідно з постановою Кабінету Міністрів № 364 (364-201-п) від 06.04.2011).
12. Режим доступу : <http://www.molod-kredit.gov.ua/zakon.php?id=65>. Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства від 07.07.2011 № 110 “Про показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України”.
13. Режим доступу : <http://www.molod-kredit.gov.ua/zakon.php?id=52>. Наказ Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту від 26.10.2005 № 2488 “Про затвердження Інструкції про порядок визначення переваги в наданні пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла”.
14. Гречаник В. П. Соціально-економічні проблеми будівництва і забезпечення житлом населення України / В. П. Гречаник // “Сучасні тенденції і проблеми розвитку інвестиційно-будівельного комплексу” : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. / ТНЕУ. – Тернопіль, 2007. – С. 38–41.
15. Свистун Л. А. Організаційно-фінансові аспекти кредитування будівництва житла для молоді / Л. А. Свистун, Ю. О. Ельвіх // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – Вип. 263. – Т. II. – С. 331–340.

#### Рецензенти:

Пилипів Н.І. – доктор економічних наук, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 336.011: 330.567.2  
ББК 65.9 (4 Укр) 261.1

Кізима Т.О.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Тернопільський національний економічний університет,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра фінансів,  
46020, м. Тернопіль,  
вул. Львівська, 11

**Анотація.** Сформовано теоретико-методологічний інструментарій пізнання сутності фінансів домогосподарств крізь призму домінуючої ролі людини в сучасних економічних процесах.

**Ключові слова:** економічна роль людини, сімейна (родинна) економіка, домогосподарство, методологія, інституціоналізм, діалектика, методологічний прагматизм, системний аналіз, фінанси домогосподарств за сутністю, змістом, явищем і формою.

**Annotation.** Theoretical and methodological options of learning the essence of households finance through the prism of the dominant role of human in modern economic processes are formed.

**Key words:** economic role of the human, family economy, household, methodology, institutionalism, dialectics, methodological pragmatism, system analysis, household finance in the essence, substance, phenomenon and form.

**Вступ.** Важливим суб'єктом економічної системи, що своїми активними діями впливає на її розвиток і вдосконалення, завжди була, є і залишатиметься людина. Формування людини, як найвагомішого суб'єкта економічної діяльності, зумовлене тривалою еволюцією всієї економічної системи, а існування сучасної цивілізації є черговим етапом безперервного розвитку людини та її потреб. Відтак багато видатних мислителів та вчених минулого й сучасності досліджували вплив людського чинника на економічні відносини.

Учення про роль людини та сім'ї в економічному житті суспільства постійно еволюціонувало. Типові особливості індивідуальної економічної свободи людини як абсолютної і вищої цінності її життя були розкриті І.Бентамом, Л.Вальрасом, Т.Вебленом, Ф.Гевком, К.Менгером, М.Фрідменом та іншими видатними вченими, які вважали, що індивідуальність, свобода й недоторканість, природні та невідчужені права людини мають першочергове значення для розвитку економіки й суспільства загалом.

Однак, визнаючи фундаментальний внесок названих науковців у розвиток економічних досліджень, відмітимо, що фінанси домогосподарств як важлива сфера фінансової системи України й досі залишаються малодослідженим напрямом фінансової науки, який ще не набув ґрунтового й системного характеру.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення теоретико-методологічного інструментарію дослідження фінансів домогосподарств на основі обґрунтування ролі людини в економічних процесах, що, на наш погляд, сприятиме формуванню комплексного підходу до вивчення низки найактуальніших проблем у цій важливій сфері фінансових відносин.

Значимість дослідження концептуально-методологічних проблем і прагматичних аспектів розвитку фінансів домогосподарств підтверджується й логікою структурно-функціональної еволюції фінансової системи України. Адже, як відомо, неврахування окремих елементів або кореляційної залежності між сферами чи ланками фінансової системи та превалювання суспільних інтересів над особистими призводять до загострення фінансових протиріч. Тому формування наукової концепції фінансів домогос-

подарств на системній основі слугуватиме важливою теоретичною базою для подальшого розвитку вітчизняної фінансової думки, а визначення теоретико-методологічних засад розбудови цієї сфери фінансової системи матиме велике значення в контексті вдосконалення якісних характеристик фінансових відносин у державі.

**Результати.** Економічна наука завжди приділяла велику увагу проблемам людини, оскільки без неї не існує матеріального виробництва, немає економіки й соціуму. На переконання англійського економіста А.Маршалла, економічна наука “вивчає ту сферу індивідуальних і суспільних дій, яка тісно пов’язана зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту. Відповідно вона, з одного боку, являє собою дослідження багатства, а з іншого, – ... дослідження людини” [1, с.59]. А український учений зі світовим іменем М.Туган-Барановський зазначав, що “усяка людська особистість є верховною метою в собі, тому всі люди рівні, як носії святині людської особистості. Це й визначає верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія” [2, с.26].

Уперше вчення про людину як самостійну, економічно незалежну особистість, яка є рушійною силою національної економіки, розробив класик англійської політичної економії А.Сміт [3]. Основні теоретичні положення про “гомо економікус” (“людину економічну”), розроблені вченим, були взяті на озброєння представниками класичної школи економічної науки й не втратили своєї актуальності й донині.

Виходячи з ідеї природної рівності й свободи всіх людей, А.Сміт уперше довів, що поза людиною, як особливою економічною одиницею, неможливо забезпечити цілісний економічний підхід до вивчення економіки як головної і вирішальної сфери людської діяльності. Розглядаючи економічну природу людини, він виділяв, насамперед, інтереси, спонукальні мотиви до господарської і комерційної діяльності, її здатність формувати передові погляди й уявлення про економічні процеси та явища.

Проблемам людини та її економічного буття велику увагу приділяли й класики марксизму-ленінізму. Однак дослідження їхньої теоретичної спадщини й дотепер продовжує залишатися надзвичайно суперечливим, а діапазон його оцінок – радикально протилежним: від повного заперечення і категоричного несприйняття марксистських положень до їх піднесення на вершину економічної думки. Але якими б не були оцінки, заради справедливості відмітимо, що на сьогоднішній день не втратило свого значення вчення К.Маркса про соціальний розвиток людини як творця матеріальних благ [4]. Сутність людини, стверджував класик, слід шукати в тих суспільних та економічних відносинах, у які індивіди об’єктивно вступають між собою. Поза цією сукупністю суспільних відносин людини немає і не може бути. З одного боку, такий підхід розкривав принципово нові можливості для дослідження економічної сутності людини, змальовував реальну картину тодішніх відносин, з іншого, – суттєво применшував значення індивідуальної особистості в цих процесах.

Безумовно, людина, економіка й соціум повинні становити єдину гармонізовану систему. У цій тріаді саме людина є первинним і найбільш вагомим суб’єктом національної економічної системи, її головною віссю. В основі господарської і комерційної діяльності індивіда лежать його інтереси, які є суспільною формою економічних потреб, а матеріальним носієм особистого інтересу є грошовий дохід (матеріальний зиск). Як справедливо зазначав американський учений Дж.Гелбрейт, “економісти здавна беззаперечно стверджували, що ні один мотив людської поведінки не може зрівнятися за силою з прагненням до особистої вигоди... Твердження про те, що люди прагнуть до максимізації свого доходу, тобто до того, щоб досягнути найбільшої грошової вигоди (зиску) для себе, приваблює відсутністю сентиментальності” [5, с.127].

Безсумнівно, кожна людина працює і вступає в економічні відносини з метою задоволення своїх власних потреб. Проте безмежні потреби в процесі їх задоволення

стикаються з гострою проблемою обмеженості ресурсів. Відтак дослідження цієї суперечності та знаходження шляхів її розв'язання продовжує залишатися одним із головних завдань фінансової теорії і практики.

Центральною в системі розвитку сучасного громадянського суспільства постає проблема соціоекономічного трикутника “людина – сім'я – держава”. Звичайно, роль окремої особистості в економічних процесах не можна розглядати відокремлено від сім'ї, суспільства й нації. Проте, на наше глибоке переконання, саме людина має знаходитися в центрі цієї тріади, а держава покликана забезпечувати комфортне існування та створювати умови для її подальшого розвитку й удосконалення. Відтак вважаємо, що саме ця теза має стати головною детермінантою у формуванні державної політики в соціально-економічній сфері.

При аналізі економічних проблем важливе значення має дослідження ролі не лише окремої людини, але й сім'ї в системі існуючих соціально-економічних відносин. Адже сім'я – це найдосконаліший і найадекватніший людській природі елемент суспільного організму. Між соціально-економічним устроєм та організацією сім'ї існує тісний взаємозв'язок. “Візьміть певний ступінь розвитку виробництва, обміну й споживання, – писав К.Маркс, – і ви отримаєте певний суспільний лад, певну організацію сім'ї” [4, с.402].

Економічна наука довгий час не приділяла належної уваги проблемам сімейної (родинної) економіки, і лише завдяки піонерським розробкам відомого американського вченого, лауреата Нобелівської премії з економіки Г.Беккера [6] сімейна економіка стає предметом ґрунтовного дослідження. Науковець довів, що поведінка людей у сфері особистого життя і сім'ї підпорядковується, як і в будь-якій іншій сфері, загальним законам та закономірностям суспільного розвитку й правилам економічної раціональності. Розроблені Г.Беккером теоретико-методологічні положення родинної економіки зводяться, в основному, до розгляду домашнього господарства як особливого виду господарської діяльності. Він бачить сім'ю як своєрідну фабрику, яка за допомогою виробничих чинників (засобів і предметів праці, трудових навиків) виробляє матеріальні блага як для власного споживання, так і для продажу на ринку. Учений вважає, що сім'я завжди прагне до максимізації корисності співвідношення кількості та якості дітей в умовах обмеженого сімейного доходу. Відтак Г.Беккер розглядає народження дітей і турботу про них як довгострокові вкладення капіталів батьків, як предмети тривалого користування або грошові активи, які приносять віддачу у вигляді задоволення певних потреб батьків, грошової допомоги їм у майбутньому.

Досить тривалий час центральне місце в економічній теорії суспільного розвитку (і зокрема в неокласичній теорії середини XIX століття) займали положення про раціональний характер економічної поведінки людини. Суто раціональна, тобто побудована на розумному обґрунтуванні й доцільності економічної діяльності та досягненні максимальних прибутків, людина визнавалася важливим чинником економічного прогресу. Принципи раціоналізму в поведінці індивіда були визначальними, оскільки саме завдяки його інтелекту, розуму та раціональним діям досягалися вагомі успіхи в економічному розвитку.

Наприкінці XIX століття з розвитком економічної течії інституціоналізму принцип раціональності в економічній поведінці людини вже не вважався абсолютним. Представники інституціональної теорії (Т.Веблен, Дж.Гобсон, Д.Коммонс, У.Мітчелл, Д.Норт, Дж.Ходжсон), звичайно ж, не заперечували того факту, що саме завдяки раціональним економічним діям були досягнуті (і ще будуть досягнуті в майбутньому) значні успіхи в розвитку економіки, підвищенні її ефективності та піднесенні матеріального добробуту людей. Водночас інституціоналісти зазначали, що у своїх крайніх вираженнях раціоналізм й економічна свобода породжують ірраціональні форми пове-

дінки, які є негативними стосовно суспільства, природи й людини (нерідко це ставить під загрозу навіть саме існування людини, наприклад, через екологічні проблеми).

Якщо сутність неокласичного підходу до дослідження ролі людини в економічній системі в найзагальнішому вигляді можна виразити тезою: “Неокласична теорія у своїй основі є теорією індивідуального вибору або теорією прийняття індивідуальних рішень в умовах повної визначеності й раціональності” [7, с.13], то сутність інституціонального підходу полягає в акцентуванні уваги на нормах, правилах і стереотипах мислення, які здійснюють вплив на поведінку людей у реальному просторі. Як стверджують Л.Євстигнеєва та Р.Євстигнеєв, “кредо класичного інституціоналізму полягало у визнанні індивіда в усій його історичній реальності основним елементом економічної системи” [8, с.97].

Тому детальніше зупинимося на характеристиці головних методологічних підходів до визначення ролі людини, а відтак і сім’ї та домашнього господарства, в економічній системі суспільства в контексті інституціональної теорії, тому що саме вона, на наш погляд, найбільш повно охоплює найрізноманітніші аспекти людської поведінки та життєдіяльності.

Представники інституціоналізму розглядають вплив інститутів (від лат. *institutio* – настанова, *institutum* – устрій, установа) на суспільство, у тому числі й економіку. До інститутів учені зараховують численні категорії як матеріального, так і нематеріального характеру. Скажімо, суспільствознавці до інститутів відносять ідеологію, етику, мораль, сім’ю, любов, традиції, звички, релігію, політику; юристи – державу, владу, управління, право; економісти – власність, підприємництво, конкуренцію, капітал, кредит тощо. Особливість інституціоналізму полягає в тому, що його представники не розглядають людину як дещо наперед задане. Вони вважають, що при дослідженні економічної діяльності обов’язково потрібно враховувати інституціональне й культурне середовище, у якому знаходиться індивід, підкреслюючи водночас, що не лише люди створюють інститути, але й інститути здійснюють доволі суттєвий вплив на людей [9].

Вітчизняний науковець Т.Паєнтко, визначаючи інститут як “сукупність формальних і неформальних обмежень, які впливають на поведінку індивідів і прийняття ними рішень про вибір тих чи інших альтернативних варіантів дій”, стверджує, що “ознаки інституту притаманні бюджету, бюджетній системі, податкам, податковій системі та іншим фінансово-економічним явищам” [10, с.18].

Відтак цілком умотивованим і логічним вважаємо застосування напрацьовань інституціоналізму у сфері фінансів, адже в центрі уваги традиційного інституціоналізму, окрім соціологічних, знаходяться і фінансово-економічні процеси, безпосереднім учасником яких є людина. Сучасна популярність інституціональної теорії передусім пояснюється певною обмеженістю відомої неокласичної парадигми (визнання абсолютної раціональності та поінформованості індивідів, досконалої конкуренції), яка не звертала уваги на формування та еволюцію інститутів (угод, контрактів, норм, традицій, звичок), котрі сприяють більш точному дослідженню основних мотивів поведінки людини. Однією з визначальних рис ідеології інституціоналізму було прагнення до інтеграції економічної теорії з іншими суспільними науками (соціологією, психологією, антропологією, юриспруденцією). А представники класичних поглядів, досліджуючи сферу фінансів, не завжди враховували соціально-психологічні чинники людської діяльності, що призводило до неточних і недостовірних прогнозів результативності тих чи інших фінансових реформ, адже, як стверджував американський економіст Дж.Гелбрейт, представник неокласичної теорії “не вторгається в таємниці домашнього господарства” [5, с.373].

Тож використання методології інституціоналізму під час дослідження основних аспектів економічної діяльності людини, сім’ї, домогосподарства вважаємо не лише

доцільним, але й необхідним, адже однією з головних переваг інституціонального підходу є те, що “в центрі уваги економічних досліджень обов’язково знаходиться людина” [11, с.600]. Аналогічних поглядів дотримується Т.Паєнтко, акцентуючи увагу на тому, що “на сьогоднішній день більшість суспільств мають чітко виражену інституціональну структуру, тому застосування інституціонального підходу в економічних дослідженнях є цілком виправданим” [12, с.19].

Відтак вважаємо, що інституціональна теорія має великі переваги й потужний потенціал для використання її при дослідженні економічних процесів загалом та фінансових відносин зокрема (зазначене повною мірою стосується і дослідження такого важливого суб’єкта економічної діяльності, як домогосподарства). Підтвердженням цього слугує нова хвиля інтересу до надбань інституціоналізму, яка останнім часом спостерігається серед зарубіжних та вітчизняних учених.

Таким чином, маємо всі підстави стверджувати, що сучасна економічна наука одночасно досліджує “людину економічну” і “людину інституціональну”. Безперечно, таке розмежування є умовним, оскільки “людина економічна” і “людина інституціональна” – це не різні люди, а різні мотиви й орієнтири діяльності людини. Скажімо, “людина економічна”, слугуючи джерелом формування і розвитку суспільних інститутів, намагається діяти раціонально, максимізуючи функцію корисності та мінімізуючи витрати. “Людина інституціональна”, підкоряючись суспільним інститутам, що відображають правові норми й морально-світоглядні установки, котрі, безумовно, формуються не стільки окремим індивідом, скільки владою і суспільством, усвідомлено або не усвідомлено враховує інтереси суспільства й оточуючих її людей. Відтак раціоналізм “людини економічної”, урешті-решт, базується на фундаменті цінностей “людини інституціональної” [13, с.82].

У контексті висвітлення методологічних засад вивчення ролі людини та сім’ї в сучасних економічних процесах зазначимо, що за основу дослідження нами взято діалектику як “вчення про рух і розвиток”, “теорію і метод пізнання та перетворення світу” [14, с.302]. Практика при цьому слугує, з одного боку, вихідним матеріалом дослідження, а з іншого, – критерієм пізнання істини, оцінкою достовірності знань, інструментом перевірки правдивості теоретичних положень. На жаль, наявність великої дистанції між теорією і практикою економічної діяльності породжує безліч помилок та провокує прийняття завідомо неефективних рішень, що в масштабах країни призводить до великих утрат матеріальних, фінансових, соціальних і духовних ресурсів. Тому маємо підстави стверджувати, що лише максимальне поєднання теоретичних розробок і практичних навиків здатне забезпечити прогрес у соціально-економічному розвитку суспільства.

Принагідно відмітимо, що методологію ми розуміємо не лише як “систему способів організації і побудови теоретичної і практичної діяльності” [15, с.365], але і як своєрідну філософію дослідження, яка тісно пов’язана з тією чи іншою теорією, котра, як правило, є частиною домінуючої на даний момент парадигми.

Важливою особливістю означеного методологічного підходу є багатоаспектне бачення економічної діяльності вітчизняних домогосподарств крізь призму культури й етики, моралі та ментальності, права й соціології, пошук антропоцентричних компонент фінансових відносин. На нашу думку, абстрагування від впливу соціальних факторів у процесі дослідження фінансових явищ робить їх результати неповними. Свого часу, ратуючи за якомога ширше використання соціологічних підходів в економічних дослідженнях, відомий дослідник економічної думки М.Блауг зауважив: “Сучасна економічна наука хвора. Вона все більше перетворюється в інтелектуальну гру заради самої гри, незалежно від її практичної значимості. Економісти поступово підмінили свій предмет, перетворили його в таку собі Соціальну Математику, у якій аналітична

чіткість, як це розуміють на математичних факультетах, – це все, а емпірична адекватність, як це розуміють на фізичних факультетах, – ніщо” [16, с.36].

За спосіб наукового дослідження обрано методологічний прагматизм, який передбачає “аналіз фінансових явищ як через призму особистих поглядів та індивідуальної поведінки, так і суспільних інтересів” [17, с.10], оскільки ми вважаємо, що без урахування особистих інтересів неможливо сповна зреалізувати інтереси загальнодержавні.

Серед пріоритетних методів дослідження виокремимо системний аналіз, сутність якого полягає в тому, що “світ економічний визначається як комплекс елементів, які утворюють цілісну систему у її зв’язку з середовищем – громадянським суспільством” [12, с.20]. Так, досліджуючи фінанси домогосподарств, ми виходимо із цілісного розуміння фінансів як “системи, котра, забезпечуючи інтереси кожного індивідуума, є суспільним інститутом, без якого неможливий повноцінний розвиток країни” [18, с.5]. Адже відомо, що “у фінансах неприпустимо приймати певні рішення з окремих питань (бюджету, банківської діяльності, функціонування фондового ринку та ін.), не враховуючи їх наслідків для усієї системи” [18, с.5]. Відтак переконані, що найбільш загальні аспекти становлення і розвитку фінансів домогосподарств доцільно розглядати безпосередньо через взаємозв’язок з іншими сферами й ланками фінансової системи. Це забезпечить створення відповідної наукової бази для подальшого розвитку фінансів домогосподарств і розроблення комплексного методологічного підходу до вивчення низки інших проблем у цій сфері фінансових відносин.

Зазначимо, що теоретичне осмислення сутності фінансів загалом і фінансів домогосподарств зокрема є досить “складним та відповідальним творчим процесом, оскільки лише на основі пізнання глибинних основ явища або процесу можна виявити чинники, що впливають на нього, дослідити причинно-наслідкові зв’язки та використовувати здобуті знання у практичній діяльності” [19, с.19].

Тому вважаємо, що за сутністю фінанси домогосподарств є сукупністю економічних відносин, у які вступають домогосподарства та їх окремі учасники з приводу формування, розподілу й використання відповідних фондів грошових коштів (у найбільш загальному вигляді – це фонди споживання і заощадження). У процесі своєї економічної діяльності домогосподарство формує грошові фонди, необхідні для досягнення ним певних цілей, або бере участь у процесі формування, розподілу й використання грошових фондів держави, створюваних нею з метою забезпечення суспільних потреб.

Оскільки сутності властиві відповідні матеріальні субстанції, розглянемо фінанси домогосподарств з позицій явища, змісту та форми.

Фінанси домогосподарств як явище відображають внутрішні й зовнішні грошові потоки (тобто рух грошових коштів) домогосподарств у розрізі їхніх окремих видів. Внутрішніми грошовими потоками домогосподарства є потоки, які виникають між його учасниками з приводу формування сімейних грошових фондів, що мають різне цільове призначення (підтримання рівня поточного споживання; інвестування в матеріальні активи; заощадження грошових коштів для оплати послуг установ освіти, охорони здоров’я, культури; інвестування у фінансові активи: цінні папери, банківські вклади, валюту, золото тощо). Система зовнішніх грошових потоків домогосподарства включає рух грошових коштів між домогосподарством та іншими домашніми господарствами з приводу формування і використання спільних грошових фондів; між домогосподарством і підприємствами, які є роботодавцями стосовно учасників домашніх господарств, у зв’язку з розподілом частини виробленого валового внутрішнього продукту в його вартісній формі; між домогосподарством і комерційними банками з приводу залучення домашніми господарствами різноманітних кредитів, їх погашення, а також

розміщення тимчасово вільних грошових коштів домогосподарств на банківських рахунках; між домогосподарством і страховими організаціями у зв'язку з формуванням і використанням різного роду страхових фондів; між домогосподарством і державою з приводу формування та використання бюджетних і позабюджетних фондів. Важливою умовою успішного господарювання домогосподарств у сучасних умовах є синхронізація, тобто узгодженість у часі вхідних та вихідних грошових потоків, що забезпечує належне виконання зобов'язань кожного суб'єкта розподільних відносин і його загальну платоспроможність.

За змістом фінанси домогосподарств відображають кінцеву мету розподільних і перерозподільних процесів, у які залучені домашні господарства, а саме – формування і використання фондів грошових коштів. Отже, грошові фонди (передусім фонди споживання та заощадження), які створюються і використовуються членами домашніх господарств у процесі їхньої соціально-економічної діяльності, є матеріальним змістом фінансів домогосподарств. Саме ці фонди є тією специфічною ознакою, яка відрізняє фінанси від інших економічних категорій. А зв'язок і взаємодія між фондами забезпечуються за допомогою грошових потоків. Відтак фонди грошових коштів (статика фінансів) і грошові потоки (їх динаміка, перетворення) завжди функціонують в органічній єдності та взаємозв'язку. Тому вважаємо, що надмірне їх відособлення або ж абсолютизація можуть призвести в теорії до формування помилкових концепцій і доктрин, а на практиці – до негативних соціально-економічних наслідків.

Фінанси домогосподарств за формою – основні елементи, які характеризують рух грошових фондів домогосподарств. У найзагальнішому вигляді – це доходи й витрати як матеріальне вираження фінансових відносин, у які вступають домашні господарства в процесі своєї економічної діяльності. Головними джерелами доходів домашніх господарств є заробітна плата, прибуток та змішаний дохід від підприємницької діяльності, доходи від власності, соціальні допомоги, пенсії, стипендії, спадщина тощо. Основними видами витрат домогосподарств є витрати на придбання продовольчих і непродовольчих товарів, оплату комунальних послуг, сплату податків, приріст фінансових активів тощо.

Між сутністю, явищем, формою і змістом фінансів домогосподарств існують тісний діалектичний взаємозв'язок та певні суперечності, зумовлені особливостями дії закону єдності й боротьби протилежностей, які дають можливість глибоко пізнати теоретичні та практичні засади фінансів домогосподарств, досягнути єдності теорії і практики, забезпечити їх ефективне використання в гарантуванні належного рівня соціально-економічного розвитку суспільства та задоволенні економічних інтересів усіх його членів.

**Висновки.** Насамкінець відмітимо, що високий рівень розвитку західних країн був досягнутий саме завдяки реалізації економічних прав і свобод їхніх громадян. В Україні ж поки що ідеї гуманізації економіки, виведення на перший план людини, як основної мети суспільного розвитку, залишаються незреалізованими. Суттєвим недоліком українського суспільства продовжує залишатися недостатній динамічний і всесторонній розвиток особистості та її не надто висока економічна культура. Нашому співвітчизникові досить непросто знайти своє місце в нових ринкових умовах, оскільки ринок, який формується в Україні, не є абсолютно цивілізованим, адже містить елементи криміногенності та є надміру монополізованим. Тому головним завданням держави в сучасних умовах повинно стати формування цивілізованих та гідних сучасної людини розвинених економічних відносин. Адже загальний безлад, економічна скрута, падіння життєвого рівня, утрата звичних орієнтирів формують явний і неявний опір ринковим реформам, що вміло використовують сьогодні окремі політичні сили.



Вважаємо, що зусилля держави щодо створення цивілізованого ринкового середовища повинні бути узгоджені з діями стосовно формування належної економічної культури членів суспільства. Форми та шляхи вирішення проблеми сумісності людини й економічного середовища, у якому вона живе, слід шукати як поза самим індивідом (на підставі трансформації існуючих економічних відносин), так і всередині людської особистості (на основі зміни її економічного світогляду, економічної культури й економічного мислення).

1. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл ; [предисл. Дж. М. Кейнса ; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера]. – М. : Эксмо, 2008. – 832 с. – (Антология экономической мысли).
2. Туган-Барановський М. І. Основы політичної економії / М. І. Туган-Барановський ; [наук. ред., авт. передм. і вступної статті С. М. Злупко]. – Львів : Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2003. – 628 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; [пер. с англ. ; предисл. В. С. Афанасьева]. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
4. Маркс К. Избранные сочинения : в 9 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс ; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – М. : Политиздат, 1984. – Т. 7 : Капитал: критика политической экономии. – Т. 1. – Кн. 1. – 811 с.
5. Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное / Джон Кеннет Гелбрейт. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).
6. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход : избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер ; [пер. с англ., сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников ; предисл. М. И. Левин]. – М. : ГУВШЭ, 2003. – 672 с.
7. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
8. Евстигнеева Л. Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 97–113.
9. Ходжсон Дж. Какова сущность институциональной экономической теории? [Электронный ресурс] / Дж. Ходжсон. – Режим доступа : [http://www.institutional.boom.ru/history\\_metod/Hodson](http://www.institutional.boom.ru/history_metod/Hodson).
10. Паєнтко Т. В. Передумови використання інституціонального підходу в теорії фінансів / Т. В. Паєнтко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 12–20.
11. Williamson O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / O. Williamson // Journal of economic literature. – 2000. – № 3. – P. 595–613.
12. Паєнтко Т. В. Методологічні аспекти фінансових досліджень / Т. В. Паєнтко // Економіка та держава. – 2008. – № 10. – С. 18–21.
13. Савченко П. Человеческая доминанта в современных условиях / П. Савченко, М. Федорова // Экономист. – 2009. – № 3. – С. 81–86.
14. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ “Перун”, 2007. – 1736 с.
15. Философский энциклопедический словарь / [под ред. Прохорова А. М.]. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
16. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 687 с.
17. Андрущенко В. Л. Орієнтири вітчизняної фінансової думки / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С. 3–11.
18. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методичні аспекти) : монографія / В. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с.
19. Фінанси : підручник / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

УДК 338  
ББК 60.2

Кінаш І.П.

## СОЦІАЛЬНА СФЕРА ЯК РЕСУРС СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Івано-Франківський національний  
технічний університет нафти і газу,  
76000, вул. Карпатська, 15,  
тел.: 0342507623

**Анотація.** У статті визначено роль соціальної сфери в процесі стійкого розвитку та її сутнісні характеристики. Перспективи розвитку держави визначаються через успішне функціонування соціальної сфери як масштабного сектора економіки.

**Ключові слова:** соціальна сфера, сталий розвиток, послуги, ресурс держави.

**Annotation.** The role of social services in the process of sustainable development and its essential characteristics have been defined. The state prospects are determined for by the successful functioning of the social sphere as large-scale sector.

**Key words:** social affairs, sustainable development, services, resource state.

**Вступ.** Сучасна економіка все більше втягується в новий, глобально-постіндустріальний етап суспільного розвитку. У ньому спостерігається зростання ролі соціальної сфери та результатів її діяльності.

Причиною розвитку соціальної сфери є те, що поряд з матеріальними потребами з розвитком суспільства все більше зростають потреби в суспільних і духовних благах, які саме створюються в соціальній сфері. Чим повніше насичуються потреби в матеріальних благах, тим більше попит переміщується на соціальні та культурні блага. Поєднання матеріального виробництва й соціальної сфери дає змогу забезпечувати відповідність між матеріальним добробутом і духовним розвитком людини. Адже науково-технічна революція, якісно нова техніка вимагають підвищення рівня освіти, кваліфікації, загальної культури людини, її дисциплінованості та відповідальності за доручену справу. Усе це визначає зростаючу роль й активний зворотний вплив соціальної сфери на розвиток суспільного виробництва.

Останнім часом проводяться дослідження, які стосуються оцінки проблем і перспектив розвитку соціальної сфери, зокрема, В.Куценко, Я.Остафійчук. Розробкою маркетингових механізмів управління соціальною сферою займались А.Павленко, А.Войчак, О.Іщенко. Особливості функціонування окремих ринків послуг у полі зору науковців В.Плескач, С.Дзезик, О.Гут, З.Надюк. Питанням якості послуг присвячені дослідження науковців Т.Данилюк, І.Пасінович, Ю.Котляревського. Виявленню регіональних тенденцій розвитку соціальної сфери присвячені праці науковців Т.Носулич, Т.Завари та ін. Проте недостатньо вивченими залишаються питання розгляду соціальної сфери в контексті сталості, що визначається новим етапом розвитку держави. Тому теоретичні розробки в цьому напрямі зумовлюють актуальність дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення зростаючої ролі соціальної сфери в умовах переходу держави до сталого розвитку.

**Результати.** Як свідчить досвід, недооцінка соціальної сфери, її відставання від розвитку виробництва є однією з причин відставання в науково-технічному прогресі, зростанні ефективності виробництва. Через це розвиток соціальної сфери слід розглядати як важливий чинник прискорення економічного розвитку. Розвиток соціальної сфери економіки зумовлений впливом таких факторів, як: соціальні зміни в суспільстві, що спричиняють зростання доходів населення, трансформації способу життя, підвищення загальної потреби в тенденції розвитку бізнесу, що сприяє зростанню вимог до

якості послуг; політика держави, яка може проявлятися у посиленні контролю над ціноутворенням у соціальній сфері, прийнятті законів, що допомагають активізації розвитку останньої; розвиток інформаційних технологій та їх упровадження у виробництво, що проявляється в інтеграції комп'ютерних і телекомунікаційних технологій, у більш активному використанні комп'ютерної техніки та мережі Інтернет, у появі нових видів послуг; інтернаціоналізація і глобалізація організації соціальної сфери, які тісно пов'язані з активізацією процесів об'єднання та поглинання на міжнародному рівні, виходом підприємств на нові ринки, а також із виникненням значної кількості стратегічних альянсів, підвищенням активності транснаціональних сервісних компаній; розвиток науково-технічного прогресу, що зумовлює вихід на ринок широкого спектра інноваційних послуг, пов'язаних з інформаційними технологіями, комп'ютеризацією, новими способами комунікацій. Науково-технічний прогрес усуває бар'єри при наданні послуг на відстані, стимулює розвиток міжнародного ринку послуг. Розвитку соціальної сфери в Україні сприяє також процес приватизації та дерегулювання багатьох галузей, перш за все таких, як транспорт, страхування, телекомунікація тощо. Про зростаючі темпи соціального сектора економіки України свідчить динаміка зростання обсягу вироблених послуг (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка зростання обсягу вироблених послуг в Україні**

Показник	2002	2005	2006	2007	2009
Обсяг вироблених послуг у фактичних цінах, млн грн	46 971	95 832,3	120 910,2	157 005,1	224 583,6
Темпи зростання до відповідного періоду попереднього року у фактичних цінах, %	123	131	126	130	143

Джерело: [1, с.61].

В умовах постіндустріального суспільства слід відзначити такі особливості сфери послуг, як високий динамізм, територіальна сегментація і локальний характер, висока швидкість обороту капіталу внаслідок короткого виробничого циклу, їх висока чутливість до ринкової кон'юнктури у зв'язку з неможливістю транспортувати й складувати послуги, у процесі надання послуг відбуваються особистий контакт виробника й споживача, індивідуальність і нестандартність надання послуг, висока диференціація продукту в одній галузі, наявність асиметрії інформації у виробника та споживача.

Завданням послуг є: поліпшення умов життєдіяльності людей у трудовій і культурно-побутовій сферах; їх фізичне та духовне вдосконалення; розв'язання найважливіших соціальних проблем.

Соціальну сферу нині треба розглядати як масштабний сектор економіки з розгалуженою і складною структурою, що надає не лише традиційні послуги, а й ті, які з'явилися у ринкових умовах (електронна пошта, дистанційне навчання, придбання авіа- і залізничних квитків у режимі он-лайн, сервісне обслуговування виробленого продукту, інформаційні послуги тощо).

Соціальна сфера сприяє розширенню складових матеріальної культури. З розвитком соціальної сфери розширюється мережа ресторанів, кафе, суттєво збільшується використання людиною предметів культурно-побутового та господарського призначення в повсякденному житті. Усе це зумовлює процес модернізації суспільства. У світі визнано: чим більше людина в повсякденному житті використовує речей, які забез-

печують комфорт, гігієну та зміцнення її здоров'я, тим вища якість життя. Тому розвиток соціальної сфери є ключем до перетворення соціальної активності у важливий ресурс економічного зростання.

Соціальна сфера – це каталізатор розвитку цивілізації, чинник формування духовно зрілої, компетентної, соціально активної людини, яка комфортно себе почуває в умовах будь-якої професійної діяльності. Саме соціальна сфера забезпечує зниження тиску соціально-економічних потрясінь на людину й суспільство, їй належить значна роль у підвищенні ефективності суспільного виробництва, економії живої праці, здійсненні ринкових перетворень.

У країнах із соціально орієнтованою економікою піднесення соціальної сфери розглядають як один із важливих факторів переходу до сталого розвитку. Статистика країн світу свідчить, що чим вищою є частка соціальних послуг у величині ВВП, тим вищим є і власне ВВП (табл. 2).

Таблиця 2

**Валовий внутрішній продукт на одного жителя**

(дол. США)

Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Бельгія	25,6	25,6	25,2	25,3	25,7	24,0	24,5
Болгарія	20,6	24,4	23,6	25,2	26,4	31,1	35,4
Німеччина	20,6	24,4	23,6	25,2	26,4	31,1	35,4
Іспанія	20,3	19,8	19,1	18,8	18,4	18,4	18,4
Франція	20,5	20,5	20,7	19,9	20,3	20,0	20,4
Італія	24,3	24,2	24,3	24,2	24,9	23,6	23,7
Австрія	18,4	18,7	18,0	16,8	16,6	16,4	16,0
Угорщина	33,4	36,0	34,5	34,1	35,9	37,8	36,9
Польща	18,2	18,1	18,3	8,7	19,4	19,6	19,9
Словакія	27,3	28,2	27,7	27,9	31,8	30,0	30,8

Джерело: [www.epp.eurostat.ec.europa.e](http://www.epp.eurostat.ec.europa.e).

Чим більшою є частка соціальної сфери у ВВП, тим вищим, як правило, є індекс людського розвитку (ІЛР). Підтвердженням цього є дані, наприклад, Норвегії та Швеції. ІЛР є найвищими у світі. Наша держава за ІЛР значно відстає від зазначених країн. Так, якщо в 1990 р. Україна займала 45 позицію, то у 2010 р. – 69 із 169 держав світу [4]. Таким чином, за останні два десятиріччя наша держава у забезпеченні умов для розвитку людини втратила багато.

З розвитком соціальної системи пов'язана не лише зміна структури ВВП, але й тенденція превалювання зайнятості в тих сферах економічної діяльності, що виробляють (надають) послуги, над зайнятістю в промисловому виробництві. Ця тенденція притаманна багатьом країнам світу. Досить високі показники частки зайнятих у соціальному секторі мають, зокрема, Велика Британія (81% зайнятого населення), Данія (77,3%), Люксембург (77%), Нідерланди (77%), Канада (75%), Австралія (75%), Норвегія (74%), США (73%), Бельгія (73%), Франція (71,8%), Нова Зеландія (68,1%) [3].

Соціальна сфера впливає на формування якісних характеристик сукупного працівника, на рівень його освіти, культури, на стан здоров'я, на розширення можливостей працівника підвищувати свою ділову активність, розвивати свої творчі здібності.

Важливою складовою робочої сили є здоров'я, а індикатором соціального відтворення, поряд з іншими інтегральними соціальними й економічними показниками, є суспільне здоров'я, яке ВООЗ розглядає в контексті соціально-економічного розвитку в рамках визначених якості та способу життя. На зміцнення здоров'я має бути спрямована діяльність не лише закладів охорони здоров'я, а й сфери фармації, сервісні послуги.

ги в медичній галузі, медична допомога, обсяг і якість медичних послуг. Такий підхід і передбачає міжнародна концепція “Здоров’я для всіх у XXI столітті”. Покращення стану здоров’я населення України є одним з пріоритетів державної політики, оскільки фізично й психічно здорові люди мають більше можливостей для самовдосконалення, для роботи на користь своєї Вітчизни, для народження здорового потомства, що в перспективі створить міцний фундамент для побудови національної економіки.

В інформаційному суспільстві, в умовах величезного потоку рекламної інформації роль соціальної сфери полягає в тому, щоб навчити аналізувати цю інформацію, певною мірою її структурувати, вибирати найнеобхіднішу – для задоволення конкретних інформаційних потреб.

Сьогодні соціальна сфера перетворюється на наукомістку сферу, а низка її галузей – інформаційно-комп’ютерні, науково-дослідні, телекомунікація, торгівля – за рівнем технічної оснащеності перевищують рівень цього показника в обробній промисловості. Водночас можна сказати, що соціальна сфера стає виробником знань, які потім поширюються на всі сегменти економіки, відкриваючи перед нею нові перспективи зростання, підвищення якості й ефективності. Цьому сприяє й глибока інтеграція послуг в інвестиційний процес. Важливим кроком у цьому напрямі є включення витрат на програмне забезпечення комп’ютерної техніки до складу загальних капіталовкладень в економіку.

Ще з давніх часів люди усвідомлювали значення освіти в їх житті. Історія залишила нам відомості про книголюбство Ярослава Мудрого, про знання п’яти іноземних мов його сином Всеволодом, про писемність дочки Анни, що вважалося на той час вагомим досягненням. Освіта виступає суттєвим чинником, який впливає на розвиток національної економіки, забезпечує її конкурентоспроможність. Усвідомлення Україною важливості того, що люди та їх розвиток є складовою національної економіки, знайшло відображення в підписаній у 2000 р. Декларації ООН “Цілі наступного тисячоліття”. До 2015 р. Україна зобов’язалася виконати такі цілі, як подолання бідності, забезпечення якісної освіти впродовж життя, сталий розвиток довкілля, поліпшення здоров’я матерів і зменшення дитячої смертності, обмежити поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу, покладення початку до скорочення їх масштабів [2].

Нині населення розуміє, що здобуття освіти – це інвестиції в людський капітал. Освіта не лише сприяє підвищенню продуктивності праці людини, а й потенційно забезпечує тривалий зовнішній ефект, який відчувається тоді, коли суспільно ефективні дії однієї людини збільшують добробут іншої. Так, освічена людина може висунути ідеї, які стають корисними для іншої, ними має можливість користуватися кожен, хто потрапив у сферу впливу освіти. Тож не дивно, що ЮНЕСКО ще в 1993 р. створила спеціальну “Міжнародну комісію з освіти для XXI століття”, яка дійшла висновку, що освіта має розвиватися випереджаючими темпами, і без запровадження нової моделі освітньої системи неможливо сформувати суспільство стійкого розвитку.

Особливо велике значення соціальної сфери в накопиченні нематеріальних активів (людських, організаційних, управлінських), які, значно доповнюючи інвестиції в матеріальний капітал, відіграють роль стратегічного ресурсу соціально-економічного прогресу та конкурентоспроможності. На потреби виробництва переважно працює система вищої освіти, збільшується інвестиційна складова й у базовій освіті, де закладаються гуманітарні, культурні та інші характеристики, необхідні для продуктивної участі й комфортного існування людини в постіндустріальному суспільному середовищі. У багатьох країнах світу освіта належить до найпріоритетніших галузей економіки й розглядається як головний чинник вирішення соціально-економічних проблем.

Таким чином, розвиток соціальної сфери, результати її діяльності, на нашу думку, визначають стале майбутнє країни.

**Висновок.** Соціальну сферу нині слід розглядати як масштабний ресурс сталого розвитку, оскільки вона дає можливість якісному перетворенню умов життя людей. Матеріали досліджень указують на зростання соціального сектора економіки в Україні, про що свідчить позитивна динаміка обсягів вироблення послуг.

Розвиток соціальної сфери зумовлений впливом таких факторів: соціальними змінами в суспільстві, інтернаціоналізацією і глобалізацією організації соціальної сфери, розвитком науково-технічного прогресу, процесом приватизації та дерегулювання багатьох галузей в Україні.

Компоненти соціальної складової економіки формують освітній рівень населення, забезпечують збереження й поліпшення стану його здоров'я, збагачуючи тим самим людський ресурс держави.

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік : [стат. зб.]. – К. : Держ. підприємство “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2010. – 566 с.
2. Україна. Цілі розвитку тисячоліття // Соціально-економічний розвиток України. – Режим доступу : [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).
3. Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
4. Режим доступу : <http://www.undp.org.ua/ua/media/45-prosperity-poverty-reduction-and-mdgs/1026-ukraine-is-ranked-69th-out-of-169-countries-the-2010-human-development-report-says>.

**Рецензенти:**

Петренко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

Сус Т.Й. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**УДК 314.325**

**ББК 65.240**

*Киш Л.М., Гелета О.О.*

**АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ  
У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Вінницький національний аграрний університет,  
Міністерство аграрної політики України,  
кафедра інформаційних технологій в менеджменті,  
21008, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3,  
тел.: 0432357084,  
e-mail: [office@vsau.org](mailto:office@vsau.org), [rector@vsau.org](mailto:rector@vsau.org)

**Анотація.** Стаття містить основні аспекти роботи служби зайнятості у Вінницькій області, стан і проблеми ринку праці в регіоні та шляхи вирішення цих проблем.

**Ключові слова:** зайнятість, ринок праці, служба зайнятості, безробіття, програма зайнятості.

**Annotation.** The article contains the basic aspects of work of service of employment in the Winnitca area, consisting and problems of labour-market of region, and ways of working out these problems.

**Key words:** employment, labour-market, service of employment, unemployment, program of employment.

**Вступ.** Проблема зайнятості та можливості працевлаштування була й залишається однією з невідкладних проблем. Зайнятість – це складна, багатогранна соціально-економічна категорія, яка має глобальний загальнодержавний та загальнолюдський харак-

тер. Вона виступає необхідною умовою реалізації робочої сили і є узагальненою характеристикою економіки країни, що відбиває досягнутий рівень економічного її розвитку, а також відображає потреби людини в самовираженні, у задоволенні матеріальних і духовних потреб через дохід, який особа отримує за свою працю. Як абстрактне поняття – це наявність у людини роботи, дієва віддача від неї через ефективне її використання [1].

Державна служба зайнятості в процесі кадрового забезпечення економіки покликана виконувати роль посередника. Маючи розгалужену мережу територіальних відділень, а також державну підтримку та бюджетне фінансування, державна служба зайнятості повинна бути лідером серед посередників ринку праці.

**Постановка завдання.** Основною метою статті є визначення ефективності роботи служби зайнятості у Вінницькій області та її ролі у вирішенні проблеми зростання масштабів безробіття. На виконання цього завдання спрямована науково обґрунтована технологія обслуговування незайнятого населення в центрах зайнятості, яка охоплює широкий спектр організаційних заходів та виділяється значна сума коштів. Таким чином регламентується спосіб діяльності спеціалістів державної служби зайнятості щодо надання клієнтам передбачених законодавством соціальних послуг на основі раціонального розподілу дій та коштів на скоординовані процедури й операції, що підлягають обов'язковому виконанню, визначення оптимальних засобів і методів їх виконання.

Слід відмітити, що й дослідження вітчизняних фахівців у сфері праці та зайнятості населення, які присвячені вдосконаленню роботи ДСЗ, зокрема Л.Шаян, Е.Лібанової, Ю.Маршавіна, Н.Ушенко та інших, у переважній більшості зорієнтовані на підвищення ефективності боротьби цієї служби з безробіттям, а не її участі в кадровому забезпеченні економіки.

**Результати.** Основна мета Єдиної технології обслуговування незайнятого населення – створення важливого елемента нової адаптованої до умов ринку системи соціального захисту та самозахисту населення; підвищення ефективності роботи державної служби зайнятості щодо надання соціальних послуг безробітним громадянам та роботодавцям [2].

Робота державних органів, пов'язана з працевлаштуванням незайнятого населення, оцінюється перш за все за показниками зниження безробіття. Загалом в економіці Вінницької області зайнято понад 106 тисяч працюючих станом на січень-червень 2011 року. Середньомісячна зарплата штатних працівників у порівнянні з минулим роком зросла на 11,2% і становила 2 080 грн. На обліку державної служби зайнятості станом на 1 липня 2011 року перебувало 3 250 незайнятих громадян, які шукали роботу. Офіційного статусу безробітних набули 97,9% незайнятих громадян, або 3 181 особа (рис. 1). Рівень зареєстрованого безробіття на початок липня становив 1,3% від кількості населення працездатного віку.

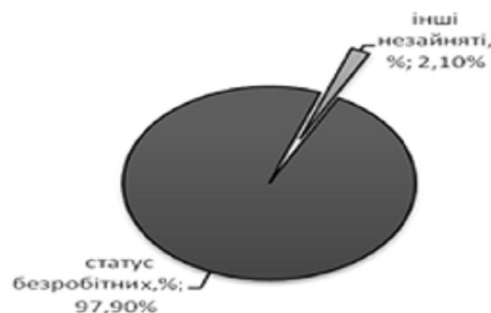


Рис. 1. Рівень безробіття у Вінницькій області у 2011 році, %

У загальній чисельності безробітних, що перебували на обліку, 42% складають мешканці міської, 58% – мешканці сільської місцевості (рис. 2).



Рис.2. Розподіл безробітних у Вінницькій області у 2011 році, %

Середня тривалість перебування безробітних на обліку в службі зайнятості скоротилася до 5,8 міс. (за цей період 2010 р. – 6,4 міс.). На кожне вільне робоче місце претендувало, у середньому, 16 осіб (на цю дату торік – 14).

Кожні дев'ять з десяти безробітних, які перебували на обліку, отримували допомогу з безробіття. Середній розмір її підвищився, проти січня-червня минулого року, із 630 до 822 грн [4].

Основним програмним документом, яким керується служба в повсякденній роботі, є затверджена сесією обласної ради “Програма зайнятості населення Вінницької області на 2010–2011 роки”. Обласною службою зайнятості забезпечено повне виконання визначених регіональною програмою зайнятості населення на січень-червень 2011 року показників з надання соціальних послуг безробітним (табл. 1).

Таблиця 1

**Виконання показників надання соціальних послуг безробітним у Вінницькій області у 2010–2011 рр.**

Показники	2010 рік	2011 рік	Відхилення, %
Працевлаштовано незайнятого населення, тис. осіб	28,4	30,1	106
Працевлаштування безробітних на додаткові робочі місця, тис. осіб	2,6	2,7	105
Надання одноразової допомоги з безробіття для започаткування підприємницької діяльності, осіб	400	432	108
Професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації безробітних, тис. осіб	7,5	8	107
Оплачувані громадські роботи, тис. осіб	7,8	8,3	107

Дані таблиці свідчать, що показники надання соціальних послуг значно підвищилися, порівняно з минулорічними, що значно покращує рівень зайнятості населення в області.



Бюджет Фонду Вінницької обласної служби зайнятості за доходами виконаний на 89,8% (144,4 млн грн) порівняно з минулорічним. На фінансування заходів обласної програми зайнятості населення Державним центром зайнятості перераховано 244,0 млн грн [7]. Розподіл коштів показано на рис. 3.

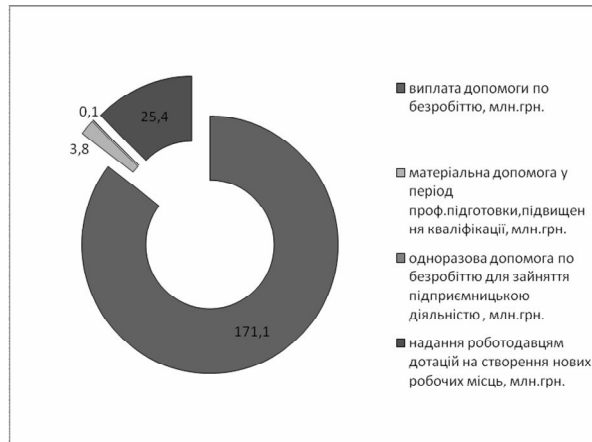


Рис. 3. Розподіл витрат Фонду Вінницької обласної служби зайнятості населення, млн грн

Дані рис. 3 свідчать, що найбільшу питому вагу займають виплати допомоги з безробіття, найменшу – надання одноразової виплати допомоги з безробіття для організації безробітними підприємницької діяльності. Саме на це спрямовані зусилля служби зайнятості – вийти на докризовий рівень надання соціальних послуг незайнятому населенню.

Сьогодні – це одне з першочергових завдань. Базовими центрами зайнятості забезпечуються вчасні виплати матеріального забезпечення безробітним, яке гарантоване законодавством. Фінансово-економічна криза відступає дуже повільно. Однак ряд показників Держкомстату України свідчать про поступову стабілізацію ринку праці та є достатньо обнадійливими [4].

Зусилля служби зайнятості спрямовувалися також на підвищення готовності безробітних до мобільної зміни робочого місця та видів зайнятості, соціальний захист осіб, які є неконкурентоспроможними на ринку праці, удосконалення якості обслуговування безробітних і роботодавців. Питома вага роботодавців, потребу яких у робочій силі задоволено центрами зайнятості, склала 84%, укомплектовано 73% від усіх заявлених ними вакансій. Тривалість їх укомплектування, у середньому, не перевищувала 6 календарних днів. Працівники служби зайнятості вживали заходи щодо забезпечення більш ефективного використання наявної бази даних вакансій. У січні-червні задоволено потребу в робочій силі 83,8% роботодавців із числа тих, що звернулися із цього питання, укомплектовано 72,5% поданих до центрів зайнятості вакансій [5]. Таким чином, зверталась увага не лише на зниження рівня безробіття, що, безсумнівно, є пріоритетним напрямом, й на заповнюваність вакантних посад. Що, на нашу думку, також є одним з важливих показників роботи служби зайнятості. А враховуючи, що навантаження на одне робоче місце у 2010 р. становило всього п'ять осіб на одну вакантну посаду, результати роботи ДСЗ із кадрового забезпечення економіки не можна вважати задовільними [6].

Важливе місце в діяльності обласної служби зайнятості займає й робота зі зверненнями громадян. Упродовж січня-червня 2011 року на її адресу надійшло 54 письмові звернення громадян. Це на 17 менше, ніж за відповідний період торік. Найактуальнішими були запитання щодо призначення і виплати матеріального забезпечення – 14, реєстрації в службі зайнятості – 13 та роз'яснення законодавства про зайня-

тість і соціальний захист населення – 23. Щоб запобігти підставам для обґрунтованих звернень громадян, центри зайнятості проводять відповідні заходи. Насамперед це інформаційні семінари, виїзні дні центрів зайнятості, презентації послуг служби, ярмарки вакансій, виступи по радіо, роз'яснення законодавства про зайнятість у ЗМІ та на веб-сторінці тощо. На особистому прийомі громадян у центрах зайнятості прийнято 2 199 мешканців, що на 21 менше, ніж за відповідний період минулого року. Розглядалися питання допомоги в працевлаштуванні, зміни в законодавстві про зайнятість населення, набуття нової професії, підвищення кваліфікації за сприяння служби зайнятості [3].

Низький і нестійкий попит на робочу силу в поточному році призведе до того, що ринок праці в області знову працюватиме з депресивними характеристиками. Роботодавці в умовах економічної нестабільності знижують вартість робочої сили і, при цьому, піднімають вимоги до кваліфікації, досвіду, знань та умінь. Тому основним пріоритетом у роботі служби в поточному році й у найближчі роки це – професійне навчання, перенавчання і підвищення кваліфікації незайнятого населення. Пріоритет № 2 – створення в службі зайнятості ефективної системи управління стратегічними ризиками – у першу чергу управління бюджетом та фінансами із чіткою кореляцією “гроші-люди”. З уведенням єдиного соціального внеску недопустимо вести роботу в борг. Аналіз виконання завдання програми зайнятості населення щодо залучення до оплачуваних громадських робіт за 1 квартал 2011 року показує, що його перевиконання у 2 рази становить певну загрозу фінансування таких робіт за рахунок коштів Фонду протягом року. Уже сьогодні деякі центри зайнятості звертаються за збільшенням кошторису, але збільшення фінансування за цим напрямом нині не передбачено. Пріоритет № 3 поточного року – це реалізація цільових програм для окремих категорій населення. Система повинна запрацювати для досягнення максимального результату, насамперед, для випускників, квотників, сільських жителів, інвалідів, а також громадян, старших за 45–50 років [6].

**Висновки.** Покращення роботи державної служби зайнятості має суттєво змінити якість її участі в кадровому забезпеченні економіки й сприятиме не тільки зниженню безробіття, а й прискоренню економічного зростання завдяки більш швидкому та якісному заповненню вільних робочих місць. Необхідно переглянути кадрову політику в напрямі збільшення обсягу підготовки спеціалістів робітничих професій, адже сьогодні робітничі професії – важливі, затребувані, високооплачувані й мають найкращий попит на ринку праці.

1. Харчук С. А. Трансформація зайнятого і безробітного сільського населення Вінниччини / С. А. Харчук // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. – 2010. – № 9.
2. Діяльність служби зайнятості в системі соціальної роботи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://knowledge.allbest.ru/sociology/3e0b65635b3ad78b4d53a89521216c37\\_0.html](http://knowledge.allbest.ru/sociology/3e0b65635b3ad78b4d53a89521216c37_0.html).
3. Газета обласного центру зайнятості “Ринок праці” від 7 липня 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dcz.gov.ua/vin/control/uk/publish/article?art\\_id=11789&cat\\_id=1016457](http://www.dcz.gov.ua/vin/control/uk/publish/article?art_id=11789&cat_id=1016457).
4. Конференція обласних фондів соціального страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dcz.gov.ua/vin/control/uk/publish/printable\\_article.jsessionid=A41D6A6FF656E55E786803596A3D4CF8?art\\_id=10083](http://www.dcz.gov.ua/vin/control/uk/publish/printable_article.jsessionid=A41D6A6FF656E55E786803596A3D4CF8?art_id=10083).
5. Електронний ресурс. – Режим доступу : [http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/webgr\\_view/GrXJHHQ?OpenDocument&count=5&RestrictToCategory=GrXJHHQ](http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/webgr_view/GrXJHHQ?OpenDocument&count=5&RestrictToCategory=GrXJHHQ).
6. Іщенко І. Оцінка ефективності роботи державної служби зайнятості : місце, роль, економічні умови, людський фактор / І. Іщенко // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 48–51.

**Рецензенти:**

Мороз О.В. – доктор економічних наук, професор, директор Науково-навчального інституту аграрної економіки Вінницького національного аграрного університету;

Кафлевська С.Г. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри організації агробізнесу Вінницького національного аграрного університету.

УДК 336.14: 352+303.43(075.8)

ББК 65 (4 Укр)261.34

Кондур О.С., Цюпа О.П., Хинальська В.В.

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту  
України,  
економічний факультет,  
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,  
тел.: 0342596176

**Анотація.** Розглянуто економіко-математичні методи прогнозування надходжень до місцевих бюджетів.

**Ключові слова:** бюджетне планування, прогнозування, місцевий бюджет, податок на доходи фізичних осіб, статистичні методи, модель.

**Annotation.** It is considered economic and mathematical methods of prognostication of receipts to the local budgets.

**Key words:** budgetary planning, prognostication, local budget, a tax is on the profits of physical persons, statistical methods, model.

**Вступ.** У сучасних економічних умовах процес формування бюджету регіонів посідає особливе місце. Адже від наповнення бюджету залежить фінансування всіх соціальних виплат населенню впродовж року, утримання бюджетних організацій, можливості розвитку територіальної громади та ін. Тому актуальним є вивчення головних закономірностей, показників формування бюджету регіону.

Оскільки місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку, наявність саме місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, як передбачено Конституцією України [1] і Законом України “Про місцеве самоврядування в Україні” [2], активізує їх господарську діяльність, дозволяє розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів. Урешті-решт, усе це розширює можливості місцевих органів влади в повнішому задоволенні потреб населення.

Основою формування бюджету, незалежно від його місця в бюджетній системі України, є прогнозна оцінка обсягів доходів, у першу чергу, податкових.

Процес формування основних показників бюджету досліджували у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема О.Д.Василик, В.М.Геєць, В.П.Кадацький, В.І.Кравченко, О.П.Кириленко, О.Г.Мельник, Ц.Г.Огонь, В.Я. Швець та інші. Проте недостатньо приділяється уваги застосуванню економіко-математичних методів прогнозування надходжень до місцевих бюджетів, у тому числі податкових надходжень. Це зумовлює необхідність подальшого дослідження цієї науково-теоретичної проблеми.

**Постановка завдання.** Незважаючи на велику кількість іноземних досліджень і вітчизняних наукових розробок з питань створення нової та вдосконалення існуючої методики й методології бюджетного планування та прогнозування, в українській практиці прогнозування використовуються тільки декілька методів, кожен з яких має як переваги, так і незначні недоліки. Розглянемо, які з найпоширеніших методів прогнозування ефективно застосовувати при бюджетному прогнозуванні. За допомогою одного з них спрогнозуємо обсяги надходжень від податку на доходи фізичних осіб до

місцевих бюджетів різних рівнів регіону, а саме: зведеного бюджету району, бюджету міста обласного значення та обласного бюджету Івано-Франківської області. Проаналізуємо достовірність одержаних показників.

**Результати.** Базовими складовими бюджетного механізму України є бюджетне планування та прогнозування. Завдяки цим двом елементам, визначаються обсяги фінансових ресурсів, які формуються в регіоні, і ресурсів, які зосереджуються й розподіляються через бюджет, формуються планові показники обсягів надходжень та витрат місцевих бюджетів, які ухвалюються щорічно під час прийняття рішень про місцеві бюджети на наступний рік.

Прогнозування в розрізі його економічної сутності можна розглядати як певний етап загального процесу планування, який спрямований на розробку не конкретних заходів, а на обґрунтування тенденцій розвитку того чи іншого процесу, рішення проблем. У 2000 році було ухвалено Закон України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” [3], у якому державне прогнозування визначено як наукове передбачення розвитку країни, окремих галузей економіки чи адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки й соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і термінів досягнення параметрів економічного й соціального розвитку.

Узагальнюючи погляди на сутність прогнозування, ураховуючи переваги та недоліки сучасних наукових тлумачень, можна визначити прогнозування як науково обґрунтоване судження про можливий стан об’єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи та методи його досягнення для вибору пріоритетів й обґрунтування стратегічних і тактичних рішень. Аналіз наукових публікацій також засвідчив відсутність чіткого розмежування бюджетного планування та прогнозування. Ці стадії розробки бюджетів є послідовними та взаємопов’язаними, що спричиняє змішування цих понять, розмивання межі між ними. Головна відмінність між бюджетним плануванням і прогнозуванням полягає в їх економічній сутності як інструментів бюджетної політики. Прогнозування – це передбачення можливого стану об’єкта в майбутньому, яке не вимагається виконувати. Метою його здійснення є обґрунтування планових бюджетних показників, які обов’язкові до виконання та застосовуються для цілеспрямованого впливу на рівень соціально-економічного розвитку держави. Тому бюджетне планування є логічним продовженням прогнозування. Основним питанням оновлення методології бюджетного планування є визначення методів його реалізації як системи засобів розробки, обґрунтування, взаємоузгодження й оптимізації планових завдань і показників. Сьогодні широко застосовуються традиційні для України методи планування, які тісно взаємопов’язані: балансовий, нормативний, програмно-цільовий, метод коефіцієнтів.

Важливою складовою бюджетного планування є бюджетування. Це – сукупність технологічних процедур бюджетної роботи з аналітично-розрахункової підготовки бюджетів, кошторисів і програм за допомогою порівняння відносної корисності альтернативних варіантів витрачання бюджетних коштів на конкретні види державної діяльності з урахуванням вартості витрат на досягнення кінцевого результату й упущення вигід. Тобто бюджетування безпосередньо пов’язане з розробкою та аналізом окремих бюджетів і кошторисів, що враховує та відображає наміри політичного, економічного й соціального характеру. Як управлінська фінансова технологія воно передбачає формування бюджетних видатків відповідно до чітко визначених довгострокових пріоритетів розвитку країни та державних фінансів. Головне призначення цього методу переорієнтовується з ощадливості на ефективність використання бюджетних коштів, тобто на досягнення максимальних результатів за допомогою залучених ресурсів.

Нині вважається, що найпрогресивнішою формою бюджетування є програмно-цільовий метод, який застосовується багатьма країнами. Це не просто нова технологія калькулювання витрат на різні види державної діяльності, а система багатоаспектного аналітичного підходу до процесу прийняття рішень в бюджетній сфері щодо управління бюджетними ресурсами в коротко- та середньостроковій перспективі, яка передбачає розробку й реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат.

З методів бюджетного прогнозування в Україні найширше використовуються формалізовані методи: прогнозної екстраполяції, системно-структурні, асоціативні, випереджуючої інформації. За кордоном поширена практика інтуїтивних методів: індивідуальні та колективні експертні оцінки. За умов нестабільності економічного розвитку в Україні, важливо при прогнозуванні бюджетних показників урахувати показники інфляції, обмінного курсу національної валюти, державного боргу та їхні зміни в прогнозованому періоді. Точність прогнозних розрахунків залежить здебільшого від таких факторів: значень бюджетних показників у базисному періоді, величини й динаміки заданих параметрів розвитку економіки в прогнозованому періоді, структури та внутрішньої характеристики моделі для розрахунку показника.

Для реалізації основного методологічного принципу бюджетного прогнозування, що полягає в досягненні й динамічному підтриманні збалансованості руху бюджетних потоків у процесі економічного розвитку, доцільно використовувати економіко-математичні методи. Принцип досягнення, установлення і підтримання бюджетної збалансованості має дотримуватися при розв'язанні всього кола завдань бюджетного прогнозування.

У новому Бюджетному кодексі України [4] вперше закладені правові підвалини для розробки середньострокового бюджетного прогнозу як загалом для бюджету, так і на рівні головних розпорядників бюджетних коштів. Рада Міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, виконавчі органи відповідних місцевих рад складають і схвалюють прогноз місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди, який ґрунтується на прогнозі Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди. Підставою для складання прогнозу місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди є прогнозні й програмні документи економічного та соціального розвитку країни й відповідної території, державні цільові програми, прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди.

Прогноз місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди включає індикативні прогнозні показники місцевого бюджету за основними видами доходів, фінансування, видатків і кредитування, а також індикативні прогнозні показники за бюджетними програмами, які забезпечують упродовж декількох років виконання інвестиційних програм (проектів). Прогноз місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди подається до Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідних місцевих рад разом із проектом рішення про місцевий бюджет, уточнюється на підставі схваленого Кабінетом Міністрів України прогнозу Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди й прийнятого рішення про місцевий бюджет і схвалюється Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями, виконавчими органами відповідних місцевих рад. Показники проекту місцевого бюджету на бюджетний період, що настає за плановим, ґрунтуються на індикативних прогнозних показниках місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди [4].

Моделювання бюджетних процесів на різних рівнях має свої особливості, тому важливо, яким моделям віддати перевагу та які методи обрати для оцінювання невідомих параметрів моделі [5; 6].

У світовій науці та практиці бюджетне прогнозування в органах місцевого самоврядування та зокрема прогнозування доходів здійснюється за допомогою різних методів: “Дельфі”, “консенсусних експертних оцінок”, “номінальної групи”. Застосовують також конструктивні ковзні середні, аналіз трендів, комплексні методи моделювання поведінки в часі. Водночас використовують і статистичні методи: автокореляцію, лінійні та нелінійні тренди, економетричні моделі.

Податкові прогнози можуть застосовуватися до сукупних доходів місцевих бюджетів або до окремих податкових джерел, як, наприклад, надходження від податку на доходи фізичних осіб. На практиці не існує єдиного методу для прогнозування доходів. Також немає стандартного періоду, на який робиться прогноз. Як правило, такі прогнози здійснюються на наступний бюджетний період та на період до п’яти років. Нарешті, податковий прогноз тісно пов’язаний з процесом державної політики й тому підлягає уважному перегляду щороку.

Проаналізувавши дані про надходження місцевих бюджетів Івано-Франківської області за 2004–2010 роки, можна сказати, що найбільшу частку надходження загального фонду місцевих бюджетів займає податок на доходи фізичних осіб – від 73,3% до 75,7%.

Нами досліджено можливості прогнозування надходжень до місцевого бюджету від податку на доходи фізичних осіб. Розглянуто дані про надходження податків до місцевих бюджетів різних рівнів: до бюджету Рогатинського району, до бюджету міста Яремча та до обласного бюджету. За статистичними даними 2004–2010 років побудовано лінійну, поліноміальну (квадратичну) і логарифмічні моделі, встановлено їх адекватність як на підставі високого значення коефіцієнта детермінації, так і за критерієм Фішера з рівнем імовірності 0,95. Зроблено прогноз надходжень до місцевого бюджету від податку на доходи фізичних осіб на 2011 та 2012 роки. Порівнюючи прогнозні значення на 2011 рік з оперативними даними податкових надходжень станом на 1 грудня 2011, можна стверджувати, що найдостовірнішими є прогнози, одержані за логарифмічною моделлю (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень бюджету	Модель	Уточнений план, тис. грн	Прогнозні значення, тис. грн	Фактичні дані, тис. грн
Рогатинський район	$X=3551862,44*\ln(t)-27001906,76$ $R^2 = 0,9538$	15 137,0	14 934,91	14 802,5
м. Яремча	$X=3688385,76*\ln(t)-28040085,39$ $R^2 = 0,8397$	17 248,8	15 205,54	13 757,1
Обласний	$X=59383824,32*\ln(t)-451439426,97$ $R^2 = 0,9546$	270 045,1	256 945,5	251 012,3

Надходження до місцевого бюджету від податку на доходи фізичних осіб – найвагоміше джерело наповнення бюджету Івано-Франківської області. Тому прогнозоване коливання цієї змінної дасть можливість у подальших дослідженнях передбачити основну тенденцію зміни доходів зведеного бюджету Івано-Франківської області.

**Висновки.** Бюджетне планування і прогнозування є важливими інструментами управління бюджетними коштами, які надають реальні переваги органам місцевого самоврядування, оскільки підвищують ефективність прийняття фінансових рішень, сприяють відкритості процесу управління і прозорості прийняття рішень.

Однак усе це можливо лише за умови високої якості цих процесів, коли прогнозні та планові бюджетні показники є науково та економічно обґрунтованими, інакше їх застосування не дасть бажаних результатів. Серед системних недоліків в організації бюджетного планування і прогнозування в Україні в першу чергу слід назвати слабку методологічну базу. Тому продовження дослідження в контексті пошуку методів, які б повною мірою відповідали вимогам сьогодення, є перспективним.

1. Конституція України [Електронний ресурс]: Закон України від 28.06.1999. № 254к/96-ВР. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua /konst/CONST1.HTM>.
2. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” [Електронний ресурс] : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України [Електронний ресурс]: Закон України від 23.03.2000 р. № 1602–III. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Бюджетний кодекс України. – К. : Алеута, КНТ, ЦУЛ, 2010. – 110 с.
5. Лук’яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти : монографія / І. Г. Лук’яненко. – К. : Вид. дім “Києво-Могилянська Академія”, 2004. – 542 с.
6. Економіко-статистичне моделювання і прогнозування : навчальний посібник / [В. П. Кічор, Р. В. Фещур, В. В. Козик та ін.]. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2007. – 156 с.

**Рецензенти:**

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завкафедри фінансів, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника;

Баран Р.Я. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фундаментальних дисциплін, заступник директора, Івано-Франківський інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

**УДК 336.58**

**ББК 65.26**

**Кропельницька С.О., Щур Р.І.**

**ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ**

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра фінансів і кредиту  
76000, м. Івано-Франківськ,  
вул. Шевченка, 82  
тел.: 596176

**Анотація.** У статті досліджено комплекс питань теоретичного й практичного характеру, які пов’язані з оцінкою фінансового забезпечення інвестиційного розвитку регіону. Проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку інвестиційних процесів у Карпатському регіоні, аналіз джерел фінансування інвестицій в основний капітал та їх динаміки. Запропоновано використання інтегрального показника оцінки фінансового забезпечення інвестицій в економіку регіону.

**Ключові слова:** інвестиції, фінансове забезпечення, інвестиційний розвиток, інтегральний показник.

**Annotation.** This article explores the complex issues of theoretical and practical nature, related to the assessment of financial support for investment development of the region. The analysis of current trends in investment processes in the Carpathian region, analysis of sources of financing investment in fixed assets and their dynamics. Proposed use of the integral indicator of assessing the financial investment in the region.

**Key words:** investment, financial security, investment development, integral indicator.

**Вступ.** Учені та практики, що вивчають сучасні тенденції процесу інвестування в Україні та поза її межами, як правило, звертають увагу на економічний зміст інвестиційних ресурсів і джерела їх формування. Подібний підхід до дослідження проблеми виправданий, оскільки інвестиційні ресурси є базою, матеріальною основою реалізації відносин в інвестиційній сфері.

Проблема активізації інвестиційної діяльності вимагає комплексного підходу до її вирішення через систему елементів, що забезпечує реалізацію всіх функцій управління інвестиційними процесами за відповідного фінансового, нормативно-правового й інформаційного забезпечення.

Фінансове забезпечення є одним із складових елементів фінансово-кредитного механізму поряд з управлінням фінансовою діяльністю, фінансовим регулюванням, фінансовим плануванням і прогнозуванням та іншими. Водночас, ураховуючи роль кожного елемента в процесі інвестиційного розвитку, ми акцентували увагу на фінансовому забезпеченні, без якого неможливе створення належних умов для реалізації і впровадження інвестиційних проектів.

Адже головною проблемою інвестиційної діяльності є відсутність відповідних фінансових джерел її забезпечення, десинхронізація інвестиційних потреб і притоку фінансових ресурсів у часі й у просторі. Окрім цього, розв'язання проблем фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств є актуальним з позицій управління капіталом, вартістю підприємства, формування стратегічних напрямів розвитку, отримання конкурентних переваг, визначення його інвестиційної привабливості тощо [1]. У той самий час підприємства, особливо виробничого спрямування, є головною рушійною силою в активізації інвестиційного розвитку окремих регіонів. Регіон – це, передусім, економічний комплекс, складова загальнодержавного комплексу України з внутрішніми зв'язками, резервами, закономірностями розвитку. Фундаментом регіонального розвитку є економічна самостійність регіонів у визначенні перспективних цілей та можливості фінансувати заходи для їх реалізації, насамперед, за рахунок власних джерел і залучених інвестицій.

Отже, забезпечення фінансовими ресурсами інвестиційних процесів у регіоні, а також їх адекватна оцінка є особливо актуальними.

Дослідженню питань інвестиційної діяльності, визначенню чинників, які на неї впливають, методам оцінки інвестиційних рішень і джерел формування інвестиційних ресурсів присвячено ряд робіт таких вітчизняних і закордонних учених: А.А.Пересади, А.Г.Загороднього, С.Н.Нечушкіна, С.І.Онкієнкіна, В.Г.Федоренка, Т.С.Овчаренка, Є.Г.Рясних, А.Ф.Гойка, П.І.Юхименка та інших.

У дослідження проблем фінансового забезпечення інвестиційного розвитку на регіональному рівні значний доробок внесли такі вітчизняні й зарубіжні вчені: В.М.Геєць, І.А.Бланк, М.І.Крупка, С.В.Онишко, О.О.Терещенко, В.М.Опарін, І.Ф.Радіонова, В.Г.Федоренко. Їхні праці спрямовані в основному на дослідження теоретичних засад та рекомендацій до формування системи фінансового забезпечення економічного зростання регіонів, визначення структури джерел фінансового забезпечення інвестиційного розвитку.

Проте, незважаючи на велику кількість публікацій і значні досягнення в теорії та практиці фінансування інвестиційного розвитку регіону, є частина питань, які зали-



шаються дискусійними. Вимагають подальшого вдосконалення, а в окремих сферах – і розробки, системні підходи до оцінювання фінансового забезпечення інвестицій.

**Постановка завдання.** Метою нашого наукового дослідження є проведення аналізу сучасних тенденцій розвитку інвестиційних процесів у Карпатському регіоні, аналізу джерел фінансування інвестицій в основний капітал та їх динаміки й побудови на його основі інтегрального показника оцінки фінансового забезпечення інвестицій.

**Результати.** Дослідження дії фактора фінансового забезпечення економічного зростання має стати пріоритетом у системі теоретичних, а також практичних досліджень чинників інвестиційного й економічного розвитку, причому на перший план у наукових дослідженнях та в економічній політиці держави виходить розв'язання проблем дефіциту фінансових ресурсів для фінансування інвестицій і забезпечення економічного зростання інвестиційного типу. Водночас важливим напрямом дослідження стає також аналіз мотивації суб'єктів господарювання в напрямі інвестиційної діяльності та формування інституційних форм фінансового забезпечення економічного зростання в умовах вітчизняної економіки [2].

Головною метою фінансового забезпечення інвестиційного розвитку економіки регіону є визначення й забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів для задоволення інвестиційних потреб на активізацію і реалізацію інвестиційних проектів на певній території і, у свою чергу, сприяння економічному розвитку та виходу з економічної кризи економіки регіону й країни [3].

Для характеристики розвитку інвестиційного процесу в Карпатському регіоні й, зокрема, в Івано-Франківській області доцільно, на нашу думку, здійснити аналіз джерел фінансування інвестицій в основний капітал та їх динаміки.

Вибір основного капіталу для проведення вищезгаданого аналізу обґрунтовується тим, що інвестування в головні засоби та інші необоротні активи є довгостроковим інвестиційним вкладенням. За умов їх правильного з комерційно-фінансової точки зору використання, такі інвестиції через певний період окупляться і почнуть приносити прибутки їх власникам, а отже, і території (регіону), на якій вони працюють. У той самий час, коли ми говоримо про інвестиційний розвиток регіону, теж маємо на увазі довгострокову перспективу. При цьому, *під регіональним інвестиційним розвитком розуміємо такий (відносно систематичний і тривалий) процес змін у регіональній системі, що призводить до збільшення сумарних можливостей локального розвитку окремих громад у межах даного регіону* (автор. визначення, курсив наші. – С.К.).

Виходячи з таких міркувань, аналіз фінансування інвестицій в основний капітал дозволить нам адекватно оцінити стан інвестиційного розвитку регіону, урахувавши ще й те, що частка вкладень в основні засоби є найбільшою в порівнянні з іншими об'єктами інвестування [4].

Розподіл загального обсягу інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування характеризують дані табл. 1.

Згідно з інформацією, поданою в табл. 1, головним джерелом інвестування як у загальному в Україні, так і в Карпатському регіоні, зокрема й в Івано-Франківській області, протягом 2005–2010 рр. залишаються власні кошти підприємств та організацій. Результати аналізу динаміки свідчать про поступове зменшення частки власних коштів у загальному обсязі. Так, якщо у 2005 р. у Карпатському регіоні ці кошти склали 52,0%, то у 2010 р. вони становили 45,1%. Відбулося також зменшення частки кредитів банків в інвестиціях: у 2005 р. вони склали 15,2%, а у 2010 р. – 9,2%. Аналогічна ситуація зменшення частки даних джерел фінансування відбувається і в Івано-Франківській області.

**Структура інвестицій в основний капітал  
за джерелами фінансування\* (%)**

Регіон	Роки	Кошти державного бюджету	Кошти місцевих бюджетів	Власні кошти підприємств та організацій	Кошти іноземних інвесторів	Кошти населення	Кредити банків та інші позики	Інші джерела фінансування
Україна	2005	5,5	4,2	57,4	5,0	3,3	14,8	9,8
	2006	5,5	4,3	57,8	3,7	9,7	15,5	3,5
	2007	5,6	3,9	56,5	3,5	9,7	16,6	4,2
	2008	5,0	4,2	56,7	3,3	9,1	17,3	4,4
	2009	4,4	2,7	63,3	4,5	6,8	14,2	4,1
	2010	6,3	2,9	55,7	2,3	13,8	13,7	5,3
Карпатський регіон	2005	6,2	3,1	52,0	7,0	8,4	15,2	8,1
	2006	7,4	3,7	48,9	3,5	14,1	17,5	4,9
	2007	6,3	3,7	49,1	4,1	16,0	16,7	4,0
	2008	9,4	4,3	45,1	4,5	16,0	17,4	3,3
	2009	9,2	5,1	48,5	4,5	12,1	15,0	5,6
	2010	11,2	3,2	45,1	1,9	24,1	9,2	5,3
Івано-Франківська область	2005	3,5	3,4	56,8	1,1	10,8	13,0	11,4
	2006	3,4	4,7	50,2	3,7	15,3	19,3	3,4
	2007	3,3	4,5	49,7	7,6	14,0	13,8	7,1
	2008	7,1	4,8	47,3	2,8	13,8	19,7	4,5
	2009	3,9	3,3	52,7	1,2	14,3	15,1	9,5
	2010	4,2	4,3	47,0	0,6	26,9	8,7	8,3

\*Складено автором (Р.Щ.) на основі джерел [5].

Аналізуючи темпи зростання обсягу інвестованих коштів за окремими джерелами їх фінансування, необхідно відмітити надзвичайно високе значення показника динаміки обсягів коштів населення. За цією статтею інвестиції в зазначеному періоді в Карпатському регіоні зросли із 693,2 млн грн у 2005 р. до 3 938,0 млн грн у 2010 р. [5], тобто більш як у 5 разів, а в Івано-Франківській області частка збільшилася на 16,1%. Досить значні відмінності в темпах зростання обсягів інвестицій, своєю чергою, позначилися на динаміці структури інвестицій в основний капітал.

Серед усіх інвестиційних ресурсів особлива роль належить бюджетним коштам. Державні капіталовкладення є найбільш ефективним різновидом бюджетних витрат у розвинених країнах. Їхня мета полягає у створенні імпульсів для економічної активності, поживлення кон'юнктури, дає сигнал для приватних інвесторів. Вони виконують функцію своєрідного каталізатора, завдяки якому збільшується обсяг залучених коштів в інвестиційну сферу та посилюється їхній вплив на розвиток економіки. Саме державні капітальні витрати були домінуючими в ході важливих структурних перетворень економіки США, Китаю та деяких країн Південно-Східної Азії. У розвинених країнах до цього часу бюджетні кошти залишаються найважливішим та найдієвішим інструментом структурної політики [6].

У структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування за 2005 – 2010 рр. частка бюджетних коштів у Карпатському регіоні й, зокрема, в Івано-Франківській області має тенденцію до зростання на 5,0% і 1,6% відповідно. Хоча в цілому по Україні відбувається тенденція зменшення частки бюджетних коштів на 0,5%.

Слід відзначити, що в загальному обсязі інвестицій в останні роки зросли обсяги коштів державного бюджету. Якщо у 2005 р. їх частка складала 6,2%, то у 2010 р. частка інвестицій, що фінансувалася за рахунок державного бюджету, склала 11,2%.

Також слід відмітити, що частка коштів іноземних інвесторів у 2009 р. становила лише 1,9%, хоч у 2005 р. їх частка складала 7,0%. Це зумовлено тим, що зменшився обсяг укладених коштів іноземних інвесторів в економіку Карпатського регіону з 572,4 млн грн у 2005 р. до 303,1 млн грн у 2010 р. [5].

В Україні назріла необхідність опрацювання нових підходів у питанні розвитку економіки регіонів. Джерела зростання треба шукати на місцевому рівні, ураховуючи територіальні громади, їхні об'єднання, місцеве самоврядування, підприємницькі структури, формуючи для них сприятливі умови розв'язання проблем. Підтвердженням того, яку значну роль у Карпатському регіоні відіграють внутрішньорегіональні джерела фінансування у загальній структурі інвестиційних ресурсів, і є наведена вище інформація.

Зазвичай статистичний аналіз є тільки інформаційною базою для проведення ґрунтовнішого та глибшого аналізу будь-якої фінансово-економічної проблеми. Не є винятком і поставлена в цьому дослідженні проблема щодо оцінки фінансового забезпечення інвестиційного розвитку регіону. Розв'язання її потребує системного підходу.

Системний підхід до дослідження та оцінки регіонального розвитку в цілому та фінансового забезпечення інвестиційного розвитку регіону, зокрема, передбачає, що об'єкт досліджується як цілісна сукупність складових його підсистем, елементів і в усьому різноманітті виявлених властивостей і зв'язків усередині об'єкта, а також між об'єктом і зовнішнім середовищем. З нашої точки зору, він є найбільш доцільним для оцінки фінансування інвестицій регіону та прийняття управлінських рішень, але недостатньо мірою освітлений у науковій літературі, саме з огляду на даний об'єкт дослідження.

З ранніх праць найвідоміший регіональний аналіз, запропонований У.Ізардом [7]. На його думку, мета цього аналізу полягає не стільки у виявленні галузей<sup>1</sup>, здатних максимально використовувати багаті ресурси району, скільки у визначенні, які з них приведуть до диверсифікації його економічної бази. Регіональний аналіз необхідний для виявлення можливих напрямів розвитку регіонів, у яких раніше переважали другорядні галузі або дрібні підприємства, або ті й інші одночасно. Завданням регіонального аналізу є вивчення тенденцій напрямів розвитку однієї або декількох галузей промисловості на сировину чи ринок збуту.

Для отримання кількісної інформації У.Ізард пропонує використовувати коефіцієнти локалізації. Вони дають основу для попереднього відбору та заохочення тих чи інших галузей у регіоні. Низькі коефіцієнти свідчать про відносно слабку концентрацію даної галузі в географічному розрізі й, отже, про те, що вона підходить для розміщення в районах, що прагнуть до диверсифікації. Головна особливість коефіцієнтів локалізації – можливість зіставлення процентного розподілу двох параметрів у районному розрізі, – зрозуміло, дозволяє розширити їх застосування для порівняння географічного розміщення будь-яких двох величин.

Наприклад, міжнародні організації [8] оцінюють ступінь розвитку регіонів за інтегральними показниками. Користуючись подібними підходами, відповідні показники можуть бути прийняті для оцінки рівня фінансового забезпечення інвестиційного регіону, оскільки змістовно пов'язані з ним.

---

<sup>1</sup> На час написання наукової праці У.Ізардом існував ще галузевий підхід до поділу економічного (народногосподарського) комплексу держави (регіонів). На зміну йому у ХХІ ст. прийшов поділ за видами економічної діяльності.

Із цією метою пропонуємо побудувати інтегральний показник, який комплексно відобразатиме стан залучення інвестицій в основний капітал за джерелами їх фінансування.

Відомо, що реалізація будь-якого інвестиційного проекту потребує джерел фінансування. Виходячи із цього, фінансування здійснюється за рахунок різних джерел. Тому важливо визначити рейтинги інвестування за джерелами фінансування загалом по Україні, у Карпатському регіоні й, зокрема, в Івано-Франківській області за показниками інвестицій в основний капітал, знайти середньорічний рейтинг інвестування для кожного джерела інвестиційних ресурсів та побудувати інтегральний показник оцінки фінансового забезпечення інвестицій.

Виходячи з цього й на основі наукових досліджень О.Л.Тоцької [9], де побудовано інтегральний показник інвестування в економіку України, ми побудували такий показник за джерелами фінансування інвестицій в основний капітал. На відміну від показника, запропонованого О.Л.Тоцькою, наша увага звернена на визначення впливу зміни динаміки й частки кожного джерела інвестиційних ресурсів на загальний результат фінансування інвестицій в основний капітал.

На основі даних табл. 1 побудуємо інтегральний показник оцінки фінансового забезпечення інвестицій в економіку України, Карпатського регіону та Івано-Франківської області на базі інвестування основного капіталу.

Вітчизняна статистика при поданні показників джерел фінансування інвестицій в основний капітал виділяє 7 основних джерел фінансування [5]: кошти державного бюджету, кошти місцевих бюджетів, власні кошти підприємств та організацій, кошти іноземних інвесторів, кошти населення, кредити банків та інші позики, інші джерела фінансування.

Обсяги інвестування за кожним із цих джерел наведено в табл. 1. Як бачимо, у 2005–2008 роках обсяги інвестицій збільшувалися порівняно з попереднім роком, а у 2009 році відбулося значне зменшення інвестиційної діяльності. На основі табл. 1 побудуємо табл. 2, у якій кожному джерелу фінансування присвоїмо рейтинг залежно від обсягу інвестиційних ресурсів.

Проаналізувавши табл. 2, бачимо, що найбільш вагомим джерелом інвестування є власні кошти підприємств і організацій, а також кошти населення, кредити банків; найменш – кошти місцевих бюджетів, кошти іноземних інвесторів.

Для того, щоб отримати загальну характеристику показників інвестування в основний капітал за джерелами фінансування, проведемо згортання системи показників, які його описують, в один інтегральний. У нашому випадку інтегральний показник оцінки фінансового забезпечення інвестицій в економіку того чи іншого регіону з наданням різної ваги окремим видам джерел інвестиційних ресурсів, залежно від рейтингу інвестування в основний капітал, матиме такий вигляд:

$$I_t = \sum_{i=1}^7 \alpha_i \frac{P_{it}}{P_t},$$

де  $I_t$  – інтегральний показник оцінки фінансового забезпечення інвестицій в економіку досліджуваного об'єкта в  $t$ -й період;  $\alpha_i$  – вагові коефіцієнти;  $P_{it}$  – інвестиції в основний капітал за  $i$ -тим видом джерела фінансування інвестиційних ресурсів у  $t$ -й період (млн грн);  $P_t$  – загальний обсяг фінансових ресурсів інвестування економіки досліджуваного об'єкта за  $t$ -й період (млн грн).

З метою узагальнення цифрових даних, проранжуємо отримані рейтинги.

Із цією метою застосуємо вагові коефіцієнти, які розподілимо таким чином:

$\alpha=0,160$  – для видів джерел фінансування з високим (від 1 до 3) рейтингом інвестування в основний капітал;

$\alpha=0,140$  – для видів джерел фінансування із середнім (від 4 до 5) рейтингом інвестування в основний капітал;

$\alpha=0,120$  – для видів джерел фінансування з низьким (від 6 до 7) рейтингом інвестування в основний капітал.

Таблиця 2

**Рейтинги джерел фінансування інвестицій в основний капітал**

Регіон	Роки	Кошти державного бюджету	Кошти місцевих бюджетів	Власні кошти підприємств та організацій	Кошти іноземних інвесторів	Кошти населення	Кредити банків та інші позики	Інші джерела фінансування
Україна	2005	4	6	1	5	7	2	3
	2006	4	5	1	6	3	2	7
	2007	4	6	1	7	3	2	5
	2008	4	6	1	7	3	2	5
	2009	5	7	1	4	3	2	6
	2010	4	6	1	7	2	3	5
Карпатський регіон	2005	6	7	1	5	3	2	4
	2006	4	6	1	7	3	2	5
	2007	4	7	1	5	3	2	6
	2008	4	6	1	5	3	2	7
	2009	4	6	1	7	3	2	5
	2010	3	6	1	7	2	4	5
Івано-Франківська область	2005	5	6	1	7	4	2	3
	2006	6	4	1	5	3	2	7
	2007	7	6	1	4	3	2	5
	2008	4	5	1	7	3	2	6
	2009	5	6	1	7	3	2	4
	2010	6	5	1	7	2	3	4

Слід зазначити, що сума вагових коефіцієнтів дорівнює одиниці. Отримані значення інтегрального показника наведено на рис. 1.

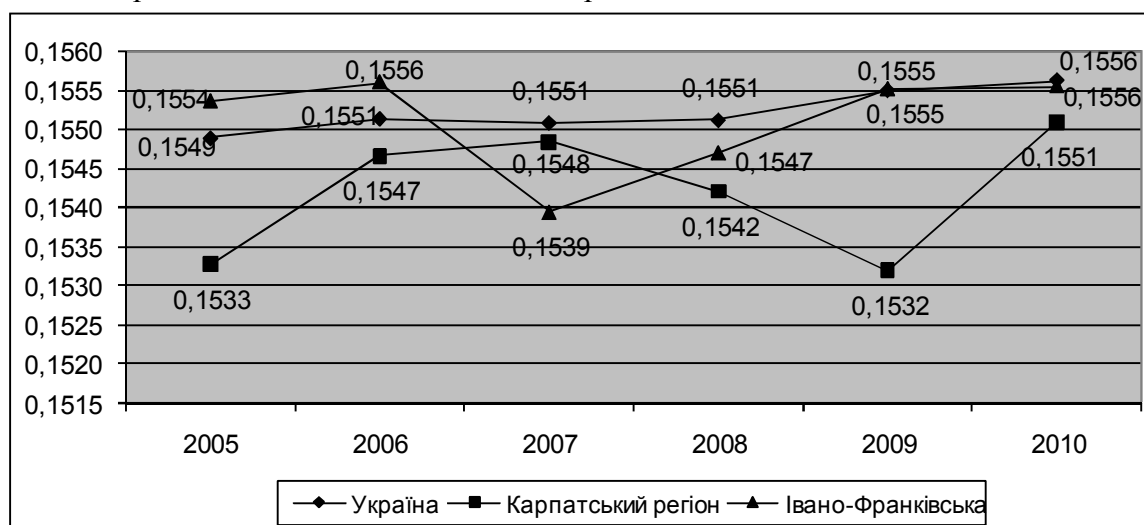


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника оцінки фінансового забезпечення інвестицій в економіку України, Карпатського регіону та Івано-Франківської області

Аналіз рис. 1 показує, що значення інтегрального показника в Івано-Франківській області у 2005–2006 роках було більшим, ніж у загальному по Україні й Карпатському регіоні. Це змовлене насамперед тим, що в Івано-Франківській області в цей період досить значна частка за джерелами фінансування належала коштам населення та іншим джерелам фінансування у порівнянні з середніми по Україні й у Карпатському регіоні.

Проте у 2007–2008 роках ситуація кардинально змінилася, значення показника в загальному по Україні є вищим, ніж у досліджуваних регіонах. Зміна цього показника по Івано-Франківській області пояснюється тим, що зменшилася частка бюджетних інвестицій, іноземних інвестицій, а також власних коштів підприємств.

Тільки у 2009 році значення інтегрального показника становить 0,1555 по Україні й Івано-Франківській області, а у 2010 році – 0,1556, що практично не відображає змін. У той самий час як цей показник у Карпатському регіоні у 2009 році становить 0,1532, а у 2010 році – 0,1551 (збільшився на 1,2%).

Це дає підставу припустити, що в наступні роки інтегральний показник, який характеризує джерела фінансування інвестицій в основний капітал України та областей Карпатського регіону з наданням різної ваги окремим джерелам, не перевищуватиме значення 0,1556 і перебуватиме на рівні 0,1552–0,1557. Такий підхід дозволить аналітикам відслідковувати тенденції у фінансуванні інвестиційного розвитку регіону. Підсумки їх спостережень слугуватимуть прозорою та ґрунтовною інформаційною базою для реалізації розумної інвестиційної політики, розробки інвестиційних програм розвитку регіонів та ін.

**Висновки.** Результати проведеного наукового дослідження доводять, що головною метою фінансового забезпечення інвестиційного розвитку економіки регіону є визначення структури й забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів. Зроблено аналіз сучасних тенденцій розвитку інвестиційних процесів у Карпатському регіоні та в Івано-Франківській області зокрема.

Досліджено джерела фінансування інвестицій в основний капітал, вкладення в який, вважаємо, виступають головним індикатором інвестиційного розвитку.

На завершення побудовано інтегральний показник оцінки фінансового забезпечення інвестицій в економіку. Запропонований у статті інтегральний показник дає змогу комплексно оцінити стан фінансування інвестиційного розвитку регіону, урахувавши при цьому фактори впливу на нього в їх взаємозв'язку. А це, на нашу думку, свідчить про системність й адекватність оцінки фінансування інвестицій в економіку регіону, що дозволяє вчасно виявити “вузькі місця” і прийняти оперативні фінансово-інвестиційні рішення щодо їх усунення.

1. Прокопеч О. В. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств промисловості / О. В. Прокопеч // Сталый розвиток економіки. – 2011. – № 1. – С. 292–296.
2. Міщук О. В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект / О. В. Міщук // Науковий вісник : фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 9–12.
3. Щур Р. І. Теоретичні засади фінансового забезпечення інвестиційного розвитку / Р. І. Щур // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпат. нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 2. – С. 204–212.
4. Статистичний бюлетень “Капітальні інвестиції в Україні” за 2010 рік. – К. : Вид-во Держкомстату України. – 44 с.
5. Дані з офіційного сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Коноваленко Н. Джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємств України [Електронний ресурс] // Н. Коноваленко // Економічний вісник університету. – 2009. – Вип. 13. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua).
7. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард. – М. : Прогресс, 1966. – 659 с.
8. The Social Rate of Return on Infrastructure Investments // [SSRN] / Date posted: July 2000. URL : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=630763](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=630763) (дата обращения 11.12.2008).

9. Тоцька О. Л. Інтегральний показник інвестування в економіку України / О. Л. Тоцька // Економічний форум. – 2011. – № 3. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.

**Рецензенти:**

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

**УДК 338.48**

**ББК 65.43**

**Орлова В.В.**

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ПРОГНОЗІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки, молоді та  
спорту України,  
Інститут туризму,  
76000, м. Івано-Франківськ,  
вул. Шевченка, 57

**Анотація.** Описано специфіку прогнозування розвитку туристичної галузі на перспективу з урахуванням факторів ризику.

**Ключові слова:** туристична галузь, прогноз, невизначеність, ризик.

**Annotation.** The specific of prognostication of development of tourist industry is described on a prospect taking into account the factors of risk.

**Key words:** tourist industry, prognosis, vagueness, risk.

**Вступ.** Нині туризм – одна з найрозвинутіших і найдинамічніших галузей світової економіки. В Україні ця галузь забезпечує значний внесок в економіку країни у вигляді нових робочих місць, збільшення надходжень від зовнішньоекономічної діяльності та поповнення державного бюджету через сплату податків.

У багатьох країнах проводяться дослідження впливу туризму на економіку держави. Установлено, що туристична галузь впливає на національну економіку більше, ніж промисловість. У першу чергу це зумовлено низьким рівнем імпорту й інтенсивним використанням місцевих сировинних ресурсів у цьому секторі економіки.

Туристична галузь – це індустрія з високим рівнем конкуренції. Тому важливо мати достовірні прогнози її розвитку. Розробці методичних основ прогнозування розвитку туристичної індустрії присвячені праці В.Фрезера, Х.Клементя, С.Каспара, Ф.Котлера, Х.Рюттера, Ю.Блохіна, Г.Карпової, Г.Папіряна, В.Сапунової, Ю.Забалдіної та інших учених. Проте сучасні кризові умови спричиняють потребу вдосконалення цих методик.

**Постановка завдання.** Розглянемо основні сучасні тенденції розвитку туризму у світі. Опишемо особливості розробки прогнозу розвитку туристичної галузі, урахувавши фактори ризику та невизначеності.

**Результати.** Щорічно у світі відбувається понад 800 млн подорожей, половина з яких – у межах Європи. Близько 60% цих подорожей пов'язано з відпочинком. Частка туризму у світовому експорті товарів і послуг складає коло 13%, у країнах ЄС – 14%. Туристична галузь формує 8% сукупного ВВП країн ЄС, забезпечує майже 11% економічного зростання, у ній зайнято 12% світових трудових ресурсів. Головними тенденціями розвитку туризму у світі є: скорочення тривалості й збільшення кількості ту-

ристичних подорожей, що, зокрема, сформувало попит на туристичні пропозиції, які надають можливість відвідати значну кількість місць за коротший час; активне залучення держав у конкурентну боротьбу за вплив на параметри міжнародного туристичного потоку, у тому числі через реалізацію державних програм; запровадження нормативної бази та фіскальної політики, сприятливої для розбудови туристичної індустрії; створення ефективних механізмів установлення і підтримання рівноваги між збереженням природних й історико-культурних ресурсів та туристичною діяльністю.

За прогнозами Всесвітньої Туристичної Організації (ВТО) у XXI столітті очікується туристичний бум: кількість подорожуючих у світі до 2020 року зросте до 1,6 млрд чоловік за рік, що означає збільшення туристичних прибуттів у 2,4 раза порівняно з 2000 роком. При цьому до 2020 року передбачається збільшення доходів від туризму до 2 000 млрд доларів США. Спрогнозовано найпопулярніші туристичні напрямки до 2020 року (табл. 1) [1]. Лідером за передбачуваною кількістю туристичних прибуттів повинен стати Китай (137,1 млн). Другими за популярністю мають бути США (102,4 млн), далі – Франція (93,3 млн), Іспанія (71,0 млн), Гонконг (59,3 млн). Щоденні витрати туристів, за винятком коштів на авіаперевезення, збільшаться до 5 млрд доларів у день. Очікується бурхливий розвиток виїзного туризму. Найбільшими країнами постачальниками туристичних потоків можуть стати Великобританія, Німеччина, Японія, США, Китай.

Україна у 2001 році за кількістю прибуття іноземних туристів займала 22 місце у світі (5,8 млн осіб, що становить близько 1% від світових туристичних прибуттів). За прогнозними розрахунками ВТО щодо розвитку в'їзного туризму в Україні його чисельність повинна зрости до 15,0 млн осіб до 2020 року.

Розвиток туристичної галузі в будь-якій країні визначається такими факторами, як [2]: політична та соціальна стабільність у країні; національна політика й міжнародні відносини; кон'юнктура міжнародного туристичного ринку; ступінь державної підтримки туризму; стан матеріальної бази туризму; інвестиційна привабливість туристичної галузі; розумна цінова політика; інтеграція вітчизняного туризму у світовий туризм; демографічна й соціальна структури населення; безпека туристичних мандрівок; наявність висококваліфікованих кадрів; національні традиції; існування рекреаційних зон; катаклізми природного та техногенного характеру, які важко прогнозовані.

Таблиця 1

**Прогноз найпопулярніших туристичних напрямків до 2020 р.**

Країна	Кількість туристичних прибуттів, млн	Частка на світовому туристичному ринку, %	Динаміка зростання 2000–2020 рр., %
Китай	137,1	8,6	8,0
США	102,4	6,4	3,5
Франція	93,3	5,8	1,8
Іспанія	71,0	4,4	2,4
Гонконг	59,3	3,7	7,3
Італія	52,9	3,3	2,2
Великобританія	52,8	3,3	3,0
Мексика	48,9	3,1	3,6
Росія	47,1	2,9	6,7
Чеська Республіка	44,0	2,7	4,0
<b>Усього</b>	<b>708,8</b>	<b>44,2</b>	-



Природа туристичної індустрії зумовлює низький рівень надійності прогнозів різних подій у ній, бо все залежить від великої кількості факторів, значна частина яких некерована. При цьому ймовірність загального ризику мультиплікативно залежить від вірогідностей кожного з факторів. Тому при прогнозуванні розвитку туристичної індустрії необхідно застосовувати економіко-математичні методи й моделі.

Тип прогнозу обирають за часом (оперативний, короткотерміновий) та/або за територіальним обсягом: державний, регіональний, місцевий і т. д. Виокремлюють також фактори, які мають вплив на розвиток туризму безпосередньо або ж опосередковано, і визначають силу впливу кожного фактора на параметри прогнозу, ураховуючи ризик та невизначеність процесів. Як відомо, у теорії економічного ризику під невизначеністю розуміють неповноту чи відсутність інформації про умови виконання прогнозу й, найголовніше, про витрати та результати.

При прогнозуванні вибирають відповідні показники, зокрема: інтенсивність, мобільність, чисельність туристичного потоку за видами транспорту, напрямками (в'їзд, виїзд), країнами й регіонами; обсяги обслуговування за видами туризму; обсяги прибутку; рівень рентабельності; чисельність працівників галузі; матеріальна база та ін. Необхідно визначити тенденції зміни та темпи росту цих показників у часі та в просторовому вимірі.

Істотним є встановлення рівня надійності прогнозів й отримання соціально-економічної оцінки їх реалізації, тобто розрахунок економічної, бюджетної, комерційної, соціальної ефективності.

Перспективний прогноз розвитку туристичної галузі пов'язаний із ймовірнісним бізнес-плануванням її показників розвитку й оцінкою її ефективності в умовах невизначеності та ризику. Ці умови зумовлюють специфіку прогнозів [2]. Вона полягає в тому, що розглядаються джерела невизначеностей та методи їх урахування при оцінці ефективності прогнозу. Також визначаються методи оцінки врахування невизначеностей шляхом перевірки стійкості прогнозу (особливо до зміни зовнішніх факторів), формалізацією описання невизначеностей, корегуванням параметрів прогнозу. Вводяться поняття граничних (допустимих) значень вибраних параметрів (показників).

Фактори невизначеності та ризику потрібно враховувати, якщо вони суттєво впливають на ефективність, зокрема на обсяги витрат при реалізації прогнозу. При оцінці прогнозу найсуттєвішими є такі види ризиків та невизначеностей:

- ризик, пов'язаний з нестабільністю економічного законодавства, з поточною економічною ситуацією, умовами інвестування та використання прибутку;
- зовнішньоекономічний ризик (обмеження постачання, торгівлі, закриття границь);
- невизначеність політичної ситуації;
- неповнота чи неточність інформації про динаміку вибраних техніко-економічних показників;
- коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів;
- невизначеність природно-кліматичних умов (наприклад, у зв'язку з глобальним потеплінням ризикованим став гірський зимовий туризм), можливість стихійних лих;
- виробничо-технологічний ризик;
- невизначеність цілей, інтересів і поведінки учасників ринку туристичних послуг;
- неповнота та неточність інформації про фінансовий стан і ділову репутацію партнера (банкрутство, неплатоспроможність).

Організаційно-економічний механізм реалізації проекту прогнозування, пов'язаного з ризиком, повинен включати специфічні елементи, які дозволяють знизити ризик або зменшити пов'язані з ним негативні наслідки. У проектах прогнозування варто передбачати специфічні механізми стабілізації, які б забезпечили захист інтересів учас-

ників ринку при несприятливих змінах умов реалізації прогнозу. В одному випадку можна знизити ступінь самого ризику (за рахунок додаткових витрат на створення фінансових резервів і запасів, удосконалення технологій, страхування ризиків), а в іншому – ризик розподіляється між учасниками ринку (індексація цін, надання гарантій, спеціальні форми страхування, система взаємних санкцій). Усі такі витрати необхідно обов'язково враховувати при визначенні ефективності проекту прогнозу.

Велика кількість ризиків та невизначеностей “закладена” при реалізації інвестиційних проектів у туризмі, які є визначальними при прогнозуванні його розвитку.

З існуючих математичних моделей прогнозування розвитку туризму актуально застосовувати ті, що враховують існування кризових явищ. До таких належать і моделі, розроблені професором Ю.І.Блохіним [3]. Його концепція соціально-економічного розвитку туризму у великому місті або регіоні базується на принципі порівняння витрат та отриманих доходів. Аналітично вона виражається таким чином:

$$\Sigma S = \{ (D1 + (1 - k) * D2) - R \}, \quad (1)$$

де  $\Sigma S$  – сумарний прибуток від туристичної діяльності в місті або регіоні;

$D1$  – доходи від в'їзного туризму;

$D2$  – доходи від виїзного туризму;

$R$  – витрати міста чи регіону на розвиток туристичної діяльності;

$k$  – коефіцієнт передачі.

Проте ця модель не враховує економічних, соціальних, демографічних, екологічних та інших факторів. Адже на розвиток туризму у світі впливають науково-технічний прогрес, демографічні зміни, підвищення якості життя населення, збільшення тривалості вільного часу, відпусток, економічна й політична стабільність і ряд інших чинників.

Наприклад [1], демографічна структура населення України й аналіз вікових груп, які найбільше подорожують, підтверджують, що у нашій країні найактивніша частина населення від 30 до 40 років, на відміну від економічно розвинених країн, де в міжнародному туризмі більше задіяні люди старшої вікової групи (55–60 років).

Одним із найважливіших чинників, що впливає на розвиток як внутрішнього, так і міжнародного туризму, є добробут населення. Існує чіткий зв'язок між тенденцією розвитку туризму, загальним економічним розвитком і особистими доходами громадян. Туристичний ринок дуже відчутний до змін в економіці. За стабільних цін зростання особистого споживання на 2,5% збільшує витрати на туризм на 4%, а зростання особистого споживання на 5% – на 10%. Зокрема, досліджено, що зростання доходів громадян України приведе до інтенсивнішої туристичної діяльності, у тому числі, до збільшення кількості споживачів з високими доходами.

Модель (1) також не поширюється на внутрішній туризм. Проте її можна успішно використовувати при науково обґрунтованому прогнозуванні туризму.

Перспективи розвитку туристичного сектора економіки суттєво залежать від економічних принципів і методів державного регулювання цієї галузі, яке повинно поєднуватися з розвитком маркетингових досліджень ринку туристичних послуг і формуванням сучасної стратегії просування регіональних туристичних продуктів.

**Висновки.** Навіть в умовах економічної кризи у світовій індустрії туризму зберігалися позитивні тенденції. Нині з'являються нові потужні туристичні ринки, нові успішні гравці. В аналітичному прогнозі ВТО розвитку світового туризму визначені найпопулярніші види туризму до 2020 року: пригодницький, круїзний, екологічний, культурно-пізнавальний, тематичний, екстремальний. У світовій практиці туризм має суттєвий вплив на забезпечення розвитку соціально-економічних процесів у країні та є важливим елементом її загальної стратегії. Тому економічний і соціальний прогноз розвитку туристичної галузі – це частина прогнозу розвитку економіки та соціальної сфери країни. Він потребує врахування своїх особливостей у сучасних умовах. І надалі

основні напрями розвитку туризму визначатимуться факторами соціального, економічного, політичного й екологічного характеру. При цьому поглиблюються процеси невизначеності та існування факторів ризику.

1. Киф'як В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Киф'як. – Чернівці: Книги–ХХІ, 2003. – 300 с.
2. Гуляев В. Г. Туризм: экономика и социальное развитие / В. Г. Гуляев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
3. Блохин Ю. И. Концепция социально-экономической модели развития туризма в крупном туристическом центре или регионе / Ю. И. Блохин // Туристические фирмы: сб. научн. тр. – С. Пб. : Олбис, 1998. – Вып. 17.

**Рецензенти:**

Великочий В.С. – доктор історичних наук, професор, директор Інституту туризму Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Мендела І.Я. – кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанної справи Інституту туризму Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

**УДК 519.86**  
**ББК 65.011.12**

*Синиця С.М.*

**ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ  
ЯК ОСНОВА УХВАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ РІШЕНЬ У ТОРГІВЛІ**

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки, молоді та  
спорту України,  
кафедра менеджменту і маркетингу,  
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,  
тел.: 59644  
e-mail: Svetlana\_sunuzja@mail.ru

**Анотація.** У статті показано застосування моделей при ухваленні організаційних рішень для торговельних підприємств, які дають змогу отримувати адекватні результати й формувати висновки стосовно прийняття цих рішень.

**Ключові слова:** модель, моделювання, фінансова діяльність, торгівля.

**Annotation.** Using of the models within approval organizational decisions for the trading firms has been presented in the article, its gives ability to get adequate results and to form the results as for the above mentioned decisions.

**Key words:** model, modeling, financial activity, trade.

**Вступ.** Моделювання є одним з основних методів дослідження складних систем і способом теоретичного аналізу та практичної дії, спрямованих на розробку й використання моделей.

Система моделей фінансової діяльності торговельного підприємства повинна враховувати його типові особливості, а саме: рівень доходів і асортимент товарів торговельного підприємства, що реалізуються, знаходиться в певній залежності від характеру попиту, особливостей соціально-економічного складу обслуговуваного населення. В умовах нестабільності підприємства торгівлі незалежно від розміру достатньо автономні від зовнішніх збурень. Оскільки торговельні підприємства максимально наближені

до кінцевих споживачів, то у своїй діяльності вони максимально схильні до дії позитивних і негативних чинників державної соціально-економічної політики. Крім безпосередньої реалізації товарів, торговельні підприємства для зміцнення ринкового положення вимушені надавати значні обсяги додаткових послуг. Виручка від реалізації товарів і, відповідно, прибуток торговельного підприємства залежать від сезонних коливань.

**Постановка завдання.** Для аналізу ефективності фінансової діяльності торговельних підприємств можна обмежитися використанням класичного економетричного апарату. Однак при цьому необхідна наявність детальної статистичної інформації стосовно функціонування підприємств протягом тривалих часових інтервалів.

Застосування для аналізу ефективності фінансової діяльності торговельних підприємств моделей, які позбавлені багатьох недоліків, дають змогу отримувати адекватні результати й формувати відповідні висновки щодо прийняття організаційних рішень.

**Результати.** Під терміном “модель” у широкому розумінні мається на увазі певний образ об’єкта або, навпаки, прообраз деякого об’єкта чи системи об’єктів. Тлумачення цього поняття в різних джерелах різні, наприклад, моделлю називають [1] “образ реального об’єкта (процесу) в матеріальній або ідеальній формі, тобто описаний знаковими засобами на якій-небудь мові, такий, що відображає істотні властивості модельованого об’єкта (процесу) і що заміщає його в ході дослідження і управління”.

Широко поширеним методом дослідження є моделювання, під яким розуміється “дослідження об’єктів пізнання не безпосередньо, а непрямим шляхом, за допомогою аналізу деяких інших допоміжних об’єктів”. Такі допоміжні об’єкти ми й називатимемо моделями, оскільки таке тлумачення є загальноприйнятим в економічних дослідженнях.

Метод моделювання ґрунтується на можливості вивчення реального об’єкта не безпосередньо, а через розгляд подібного до нього й доступнішого об’єкта – його моделі. Слід зазначити, що кожного разу при ухваленні рішення про заміну реального об’єкта його моделлю потрібно бути упевненим в правомірності своїх дій, тобто чітко формулювати обґрунтування адекватності моделі й реального об’єкта, а також причини, на підставі яких можливість перенесення отриманих у дослідженні результатів з моделі на об’єкт виявляється закономірною. Основні переваги методу моделювання полягають у такому:

- у низці випадків дослідження моделі представляє більш простий процес, ніж дослідження об’єкта;
- моделювання дозволяє виділити найбільш істотні чинники, які властиві об’єкту, що досліджується, оскільки модель відтворює лише деякі найважливіші в даному дослідженні сторони початкового об’єкта;
- з’являється можливість вивчення поведінки в заданих умовах складних систем, експеримент над якими в реальній обстановці виявився б небезпечним, надмірно дорогим або просто неможливим. До таких систем належить досліджувана нами (ТП). Проведення над нею експерименту в реальних умовах у кращому разі може загрожувати втратою конкурентної переваги (метод проб і помилок видає результати в режимі реального часу, тому не залишається можливості обдумати й ухвалити рішення в необхідний термін), а в гіршому – банкрутством.

У процесі економіко-математичного моделювання діяльності (ТП) можна вирішити низку практичних завдань, а саме:

- аналіз (ТП) як складної економічної системи;
- моделювання варіантів розвитку торговельного підприємства й прогнозування можливих наслідків кожного з альтернативних кроків;
- запропонувати проект управлінського рішення в тій або іншій конкретній ситуації.

Процес економіко-математичного моделювання вимагає наявності й взаємодії 3-х структурних елементів:

- об'єкта дослідження;
- суб'єкта (дослідника);
- моделі досліджуваної системи, об'єкта, процесу.

Етапами економіко-математичного моделювання є:

- 1) постановка економічної проблеми і її якісний аналіз;
- 2) побудова економіко-математичної моделі;
- 3) математичний аналіз моделі;
- 4) підготовка початкової інформації;
- 5) чисельне рішення;
- 6) аналіз чисельних результатів і їх застосування.

Найважливішим поняттям при економіко-математичному моделюванні є поняття адекватності моделі, тобто її відповідності модельованому об'єкту або процесу. Адекватність моделі є умовне поняття, оскільки повна відповідність моделі реальному зразку неможлива. При моделюванні маються на увазі відповідність моделі наочному об'єкту щодо тих властивостей, які вважаються істотними для дослідження. Перевірка адекватності економіко-математичних моделей є серйозною проблемою, яку ускладнює трудність вимірювання економічних величин. Але без подібної перевірки застосування результатів моделювання може не тільки виявитися даремним, але й принести значну шкоду.

Якщо вибрати як класифікаційну ознаку характер моделей, тобто засоби моделювання, то методи моделювання діляться таким чином [2]:

- 1) матеріальне (наочне) моделювання:
  - а) фізичне моделювання;
  - б) аналогове моделювання;
- 2) ідеальне моделювання:
  - а) знакове (формалізоване) моделювання, зокрема математичне моделювання;
  - б) інтуїтивне моделювання;
- 3) комбінування попередніх методів.

Вдалим поєднанням принципів фізичного й математичного моделювання є метод нейронних мереж, що дозволяє вирішувати задачі даного класу, які реалізуються за допомогою безперервних однорідних середовищ, що управляють, завдання пристосування, класифікації і навчання та інші [3; 4].

Під матеріальним вважають моделювання, у якому дослідження ведеться на основі моделі, яка відтворює основні геометричні, фізичні, динамічні та функціональні характеристики об'єкта, що вивчаються. Окремим випадком матеріального є фізичне моделювання, при якому модельований об'єкт і модель мають одну й ту ж природу. Воно широко поширене в техніці. Інший окремий випадок – аналогове моделювання. Експеримент проводиться не з об'єктом, а з моделлю, яка описана аналогічною системою математичних рівнянь. Таким чином, при матеріальному моделюванні моделі є матеріальним віддзеркаленням початкового об'єкта й пов'язані з ним різними типами характеристик. Безпосереднє дослідження такої моделі як матеріального об'єкта полягає в матеріальній дії на нього, тобто проводиться наочний експеримент, але не із самим об'єктом дослідження, а з його моделлю.

Ідеальне моделювання принципово відрізняється від матеріального, оскільки засновано не на матеріальній, а на ідеальній, уявній аналогії модельованого об'єкта й моделі. При знаковому моделюванні моделями служать знакові системи (схеми, графіки, формули), причому їх елементи задаються разом із законами, за якими з ними можна оперувати. Найважливішим виглядом знакового є математичне моделювання, здійсню-

ване засобами мови математики й логіки. При інтуїтивному моделюванні не використовують чітко фіксованих знакових систем, це скоріше уявні експерименти. Дослідження на основі ідеальних моделей (у тому числі й математичних) мають теоретичний характер, тобто відрізняються від експерименту як окремого випадку практичної діяльності людини.

Роль ідеального моделювання особливо значна в економічних дослідженнях, оскільки можливості проведення експерименту з реальним об'єктом або його матеріальною моделлю обмежені. Протягом довгого часу інтуїтивне моделювання залишалося єдиним методом аналізу економічних процесів. Особа, що ухвалює рішення, керується тією або іншою неформалізованою моделлю, що розглядається в економічній ситуації. У разі інтуїтивних моделей, побудованих на особистому досвіді, значна вірогідність помилок, тим паче, що різні люди можуть розуміти інтуїтивну модель по-різному й давати на її основі різні відповіді на одне й те саме питання.

Найкращим виходом є синтез знакового й інтуїтивного моделювання, оскільки моделі, що створюються за цим принципом, дозволяють точно та строго описати об'єкт і пояснити висновки, отримані в результаті використання моделі. На принципі синтезу знакового й інтуїтивного моделювання засновано імітаційне моделювання складних систем.

Важливим є не лише математичне моделювання економічних систем, а необхідно торкнутися й феноменологічного підходу до побудови моделей, що полягає в створенні моделей на основі експериментальних даних, а також аналіз узагальнень і закономірностей розвитку систем. Зведення про стан системи поступово нагромаджується, що дає змогу формувати базу даних.

Крім розглянутих математичних моделей, слід зупинитися на так званих організаційних моделях, які побудовані на принципах математичного й імітаційного моделювання, що дозволяє вирішувати широкий спектр організаційних і управлінських проблем. Із самої назви видно, що специфіка цих моделей є такою: при їх побудові не слід прагнути до зайвої деталізації даного об'єкта, яка лише формально "підвищує" ступінь адекватності, а по суті звужує сутність організаційних проблем малозначущими формальними чинниками. Так, у низці робіт сформульовані основні вимоги до організаційних моделей. У загальному плані їх можна звести до такого переліку:

- 1) повнота моделей означає, що стосовно кола даних організаційних проблем на їх основі можна ухвалювати обґрунтовані економічні рішення;
- 2) несуперечність моделі означає, що з її допомогою не можна прийти до 2-х взаємовиключних рішень;
- 3) моделі, при побудові яких урахувалися основні закони (принципи) організації виробництва.

Зміст останнього пункту допускає достатньо широке трактування. Зокрема, з нього виходить, що при створенні організаційних моделей повинні братися до уваги випадкові чинники, наявність різноманітних резервів виробничої системи, еластичність моделі, характер системних взаємозв'язків як усередині системи, так і поза нею. В усякому разі зі сформульованих вимог випливає, що при моделюванні складної економічної системи враховуються її базисні складові, основні їх характеристики, взаємозв'язок між елементами, а також реакція цих елементів на здійснювані організаційні рішення.

Як показує досвід, найважливішими маркетинговими проблемами при аналізі діяльності торговельних організацій є проблема стратифікації покупців і проблема обліку невизначеності та ризиків.

Очевидно, що при моделюванні фінансової діяльності торговельного підприємства доцільно використовувати вже існуючі методи й моделі, що позитивно зарекомендували себе на практиці. У зв'язку із цим, необхідно провести огляд основних економіко-

математичних методів і моделей, розроблених для моделювання діяльності торговельного підприємства.

*Методи й моделі вивчення і прогнозування попиту на товари та послуги.*

Економіко-математичне моделювання попиту населення включає такі основні етапи [5]:

- вибір показника попиту населення;
- збір початкової статистичної інформації, її систематизацію й оцінку;
- відбір істотних чинників, які необхідно враховувати при побудові моделей прогнозування попиту;
- підбір форм зв'язку між величиною попиту й чинниками, що впливають на нього;
- розрахунок параметрів і побудова економіко-математичної моделі вивчення або прогнозування попиту;
- оцінку адекватності отриманої моделі;
- проведення обчислень щодо моделі;
- економічну інтерпретацію моделі й розробку рекомендацій стосовно її застосування в торгівлі.

У загальному вигляді економіко-математична модель прогнозування попиту населення може бути зображена таким чином:

$$D = f(x^1, x^2, x^3, \dots, x^i, \dots, x^m, t),$$

де  $D$  – попит населення;  $x^i$  – впливаючий чинник;  $m$  – кількість чинників;  $t$  – час.

Крім наведеної моделі, використовується модель вивчення попиту на окремі товари й послуги залежно від змін величини сімейних доходів. У цьому випадку застосовуються криві Енгеля, які в узагальненій формі є однофакторними моделями:

$$D^i = f(l),$$

де  $D^i$  – обсяги споживання  $i$ -го товару;  $l$  – середній дохід.

*Методи й моделі управління товарними запасами.*

Основним завданням планування товарних запасів є визначення їх оптимальних розмірів у цілому, за товарними групами, за призначенням (поточного, сезонного зберігання і довгострокового завезення), за місцезнаходженням (у промисловості, в оптовій і роздрібній торгівлі, у дорозі).

Загалом управління товарними запасами включає завдання аналізу, прогнозу й планування. Перераховані завдання можна вирішувати за допомогою методів і моделей теорії управління запасами.

Уїлсон показав, що оптимальний розмір партії постачання дорівнює:

$$q^{opt} = \sqrt{\frac{2Kd}{s}}.$$

*Системи й моделі масового обслуговування в торгівлі.*

Моделювання системи масового обслуговування в торгівлі перш за все повинно включати аналіз витрат часу в процесі обслуговування. Витрати часу можуть бути як з боку продавців, так і з боку населення в процесі продажу або покупки товарів [6].

Моделний опис типових систем масового обслуговування торгівлі базується на послідовному розгляді варіантів її дискретних станів  $S^k$ , які визначені кількістю заявок, що надійшли,  $k = 0, 1, 2 \dots$

Так,  $n$  – канална система масового обслуговування з обмеженням довжини черги  $m$  заявками може знаходитися в одному з таких станів:

$S^0$  – усі канали вільні (простій каналів);

$S^l$  – зайнятий обслуговуванням один канал;  
 $S^k$  – зайняті обслуговуванням  $k$  каналів;  
 $S^n$  – зайняті обслуговуванням усіх  $n$  каналів;  
 $S^{n+l}$  – зайняті  $n$  каналів й одна заявка в черзі;  
 $S^{n+r}$  – зайняті  $n$  каналів і  $r$  заявок у черзі;  
 $S^{m+n}$  – зайняті  $n$  каналів і  $m$  заявок у черзі.

Системи масового обслуговування з відмовами можуть знаходитися в одному з перших  $n$  станів, а системи масового обслуговування з необмеженим очікуванням – у нескінченно великому числі станів, оскільки число  $m$  заявок, які чекають обслуговування, може бути велике.

Представлення торговельного підприємства як системи масового обслуговування було, зокрема, реалізовано в імітаційних моделях “Магазини–покупці” [7].

*Моделі оптимального планування в торгівлі.*

Основним апаратом постановки й вирішення завдання оптимального планування в торгівлі є метод лінійного програмування [5].

Економічна інтерпретація математичних моделей лінійного програмування охоплює широкий спектр застосування в торгівлі.

У цілому економіко-математичне формулювання і модель загальної задачі лінійного програмування мають вигляд: визначити такі значення  $n$  змінних  $x^1, x^2, x^3, \dots, x^i, \dots, x^n$ , які б задовольняли рівняння або нерівності вигляду

$$f^1(x^1, x^2, x^3, \dots, x^i, \dots, x^n) \leq \geq b^i,$$

де  $i = (1, n)$ , і які надавали б максимум (або мінімум) цільової функції:

$$F(x^1, x^2, x^3, \dots, x^i, \dots, x^n) \rightarrow \text{extr},$$

де  $f^i, F$  – задані лінійні функції;  $b^i$  – задані постійні.

Зокрема, модель оптимізації обсягу й структури товарообігу, розроблена в роботі [38], має вигляд:

задані такі обсяги ресурсів:

$B^t$  – кількість робочого часу торгово-технологічного персоналу в годинах;

$B^c$  – витрати торговельного підприємства в гривнях;

$S$  – загальна площа приміщень торговельного підприємства в квадратних метрах;

$G$  – обсяг товарних запасів торговельного підприємства в гривнях;

$Q$  – мінімальний обсяг виручки від реалізації товарів, що покриває витрати обігу;

$a^{ij}$  – коефіцієнт, що характеризує витрати робочого часу для реалізації одиниці товару  $j$ -го вигляду;

$a^{cj}$  – коефіцієнт, що характеризує частку витрат обігу, які приходять на реалізацію одиниці товару  $j$ -го вигляду;

$a^{js}$  – коефіцієнт, що характеризує частку площі, що йде на реалізацію одиниці товару  $j$ -го вигляду.

Для отримання оптимальної величини виручки від реалізації товарів необхідно визначити  $(x^{1j}, \dots, x^{kj})$  – кількість найменувань товарів  $j$ -го вигляду й  $(x^1, \dots, x^i, \dots, x^n)$  – загальна кількість товарів  $j$ -го вигляду, щоб  $V$  – прибуток торговельного підприємства від реалізації товарів був максимальним.

$$V = \sum_{j=1}^n (\lambda_j \rho_j - c_j) x_j \rightarrow \max, \text{ де } \lambda_j - \text{ частка надбавки в ціні } p^j; \text{ товару.}$$

Обмеження:

$$\sum_{j=1}^n a_{lj} x_j \leq B_l \quad (l=1, \dots, L),$$



$$\sum_{j=1}^n a_{cj} x_j \leq B_c \quad (c=1, \dots, C),$$

$$\sum_{j=1}^n a_{js} x_j \leq S,$$

$$\sum_{j=1}^n p_j x_j \leq G,$$

$$\sum_{j=1}^n p_j x_j \geq Q,$$

$$x^j \geq 0.$$

*Методи й моделі сіткового планування й управління в торгівлі.*

Теорія сіткового планування і управління в торгівлі дозволяє вирішувати завдання планування в різних постановках. Основними з яких є постановка завдань, коли в результаті вирішення задачі визначається оптимальний план комплексу заходів при заданій схемі організації робіт або ж вирішення задачі пов'язано з пошуком оптимальної схеми організації робіт, які забезпечують максимальну ефективність [5].

При постановці завдання сіткового планування й управління необхідно виділити характеристики, що визначають процес їх вирішення, серед яких можуть бути такі:

$B$  – загальні ресурси з виконання комплексу робіт;

$b^{ij}$  – виділені ресурси для виконання елементарної роботи  $(i, j)$ ;

$t^{ij}$  – тривалість виконання елементарної роботи  $(i, j)$  з виділеними ресурсами  $b^{ij}$ ;

$C^{ij}$  – коефіцієнт перерахунку ресурсів роботи,  $C^{ij} = \frac{l}{b_{ij}}$ ;

$T$  – час виконання всього комплексу робіт.

Потім необхідно вибрати головний економічний показник (критерій ефективності), за яким визначається ефективність виконання всього комплексу, наприклад, час виконання робіт  $T$  або загальні витрати  $B$ . Так, якщо критерієм ефективності вибираємо  $T$  – час, який необхідно мінімізувати, то завдання полягає в пошуку мінімального значення часу  $T$  виконання всього комплексу робіт при заданих обмежених ресурсах шляхом їх оптимального перерозподілу між роботами.

*Методи й моделі прийняття рішень у торгівлі.*

У теорії прийняття рішень завдання формулюється в термінах мети, засобів досягнення мети й результату. Прийняття рішення – це процес, а його підсумком є вибір однієї можливості досягнення мети з тих, що є. Математична модель цього завдання є формальним описом складових її елементів: мети, засобів, результатів, а також способу зв'язку між засобами й результатами. Формальний опис ресурсів і результатів можна подати у вигляді двох множин: множина  $X$ , елементи якої називають альтернативами (із чого вибираємо), і множина  $A$ , елементи якої будемо називати результатами (до чого приходимо) [8].

Очевидно, що результат визначається двома чинниками: вибором альтернативи й станом середовища, який, у свою чергу, визначається множиною станів  $V$ . Тоді кожен результат  $a$  є функцією реалізації двох аргументів:  $a=F(x, y)$ , де  $x \in X$ ,  $y \in V$ . Таким чином, ця функція протиставляє кожній парі альтернатив і стану середовища визначає нею результат. Якщо безліч альтернатив і станів середовища є кінцеві, тобто  $X=(x^1, x^2, x^3, \dots, x^l, \dots, x^m)$ ,  $V=(y^1, y^2, y^3, \dots, y^j, \dots, y^n)$ , тоді функцію реалізації зручно записати в матричному вигляді:

$$F = \begin{vmatrix} F(x_1 y_1) & \dots & F(x_1 y_n) \\ \dots & \dots & \dots \\ F(x_m y_1) & \dots & F(x_m y_n) \end{vmatrix}$$

**Висновки.** Побудова системи моделей фінансової політики торгового підприємства, перш за все, спрямована на вдосконалення механізму ухвалення рішень у сфері управління фінансами на торгово підприємстві, яке є складною соціально-економічною системою.

Сучасну теорію ухвалення рішень у соціально-економічних системах можна розглядати як один з найбільш актуальних напрямів системних досліджень.

Отже, будь-яку задачу прийняття рішень можна записати у вигляді функції реалізації в умовах визначеності, ризику й невизначеності. При побудові системи моделей фінансової діяльності торговельного підприємства потрібно використовувати ключові ідеї розглянутих моделей.

1. Экономико-математические методы и прикладные модели / под ред. В. В. Федосеева. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 391 с.
2. Иванилов Ю. П. Математические модели в экономике / Ю. П. Иванилов, А. В. Лотов. – М. : Наука, 1979. – 304 с.
3. Зайченко Ю. П. Основи проектування інтелектуальних систем / Ю. П. Зайченко. – К. : Вид. дім “Слово”, 2004. – 352 с.
4. Ротштейн А. П. Интеллектуальные технологии идентификации : нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети / А. П. Ротштейн. – Винница : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. – 320 с.
5. Спирин А. А. Экономико-математические методы и модели в торговле / А. А. Спирин, Г. П. Фомин. – М. : Экономика, 1988. – 149 с.
6. Щедрин Н. И. Экономико-математические методы в торговле / Н. И. Щедрин, А. Н. Кархов. – М. : Экономика, 1980. – 76 с.
7. Геронимус Ю. В. Две имитационные модели МП-2 и МП-3 системы “Магазины-Покупатели” / Ю. В. Геронимус, В. С. Прокопова. – М. : ЦЭМИРАН, 1976. – 42 с. – (Препринт).
8. Рутковский Р. А. Экономико-математические методы в торговле / Р. А. Рутковский, В. А. Сакович. – Минск : Высш. шк., 1986. – 192 с.

**Рецензенти:**

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Благуи І.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**УДК 332.1: 316.334.2: 330.322**

**ББК 65.214**

**Турчина С.Г.**

**ОКРЕМІ АСПЕКТИ ІНСТИТУАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ**

Сумський національний аграрний університет,  
Міністерство аграрної політики та продовольства України,  
кафедра менеджменту ЗЕД та євроінтеграції,  
40021, м. Суми, вул. Кірова, 160,  
тел.: 0542627816, 213421, 213422, 222448,  
e-mail: admin@sau.sumy.ua

**Анотація.** У статті розглянуто умови й принципи функціонування регіональної інноваційної системи. Зосереджується увага на найбільш важливих аспектах процесу формування інституційного середовища за сучасних умов розвитку національної економіки в розрізі регіонів.

**Ключові слова:** інноваційна система, інституційне середовище, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, регіони.

**Annotation.** The article examines the conditions and principles of the regional innovation system. Attention of the article is concentrated on the most essential aspects of process of forming of institutional environment at the modern terms of development of national economy in the cut of regions.

**Key words:** innovation system, institutional environment, innovation activity, competitiveness, regions.

**Вступ.** В умовах перехідного етапу функціонування вітчизняної економіки, особливо при спробі побудови системи суспільно-економічного розвитку, орієнтованої на використання інноваційних підходів, основним інструментом і головним структурним її елементом стає продумана й налагоджена система інститутів.

**Мета статті** – визначення найбільш важливих аспектів процесу формування інституційного середовища за сучасних умов розвитку національної економіки в розрізі регіонів.

**Результати.** Нині ця проблематика знаходить своє відображення в рамках нової інституціональної економічної теорії, що є однією з найперспективніших напрямів економічної науки, формування якої можна віднести до другої половини ХХ ст. Серед багатьох учених, які аналізували сутність і природу інститутів, можна виділити Я.Кузьміна, А.Олейника, А.Ткача, А.Чухна та ін. Утім, указаний напрям було започатковано раніше (публікація статті Р.Коуза “Природа фірми” у 1937 р.), а його основні ідеї були сформовані ще раніше (1932 р.). Сам термін “нова інституціональна економічна теорія” уперше запровадив О.Уільямсон у 1975 р. з метою розмежування цього дослідницького напрямку від старого інституціоналізму, до представників якого належать: Т.Веблен (увів в обіг поняття “інститути” і дослідив їх розвиток; Дж.Коммонс (автор теорії “транзакцій” як передачі первинного контролю від однієї особи іншій); У.Мітчелл (досліджував з позицій інститутів прикладні питання економічної динаміки); Дж.Гелбрейт (розробив концепцію “нового індустріального суспільства”, функціонування якого в більшості випадків визначається діяльністю великих корпорацій).

У схематичному уявленні загальна концепція неінституційної теорії є логічною послідовністю понять з урахуванням того, що кожне наступне поняття впливає з попереднього: максималізована поведінка – невизначеність економічного середовища – “платність” інформації – транзакційні витрати – інститути – організації [8].

Термін “інститути” передбачає сукупність формальних і неформальних правил, які регламентують взаємовідносини всіх суб’єктів ринкової економіки. Так, Д.Норд [3] визначав указану категорію як рамки, за межами яких люди взаємодіють між собою. До формальних інститутів відносяться, з одного боку, система органів, установ і груп, що сприяють формуванню структури інноваційного середовища (державна, сім’я, корпорації, профспілки), а з іншого боку, система правових норм (закони, укази, постанови). До неформальних правил належать звичаї, традиції тощо. Неінституціоналізм, у цілому, характеризується відступом від абсолютизації технічних факторів, він надає особливого значення ролі транзакційних витрат (витрат ринкової координації виробництва), на концептуальних засадах яких була сформована нова роль прав власності в механізмі функціонування і розвитку ринкового господарства.

Транзакція являє собою обумовлену правилами і механізмами, що їх підтримують, взаємодію людей з приводу відчуження і привласнення прав власності [2]. У транзакціях можна виділити три складові: конфлікт інтересів; взаємозалежність конфліктних інтересів і її усвідомлення; вирішення конфлікту через домовленість.

Таким чином, під механізмом управління транзакціями (інституціональних домовленостей) варто розглядати сукупність договорів між людьми з приводу способів кооперації і конкуренції їх одне з одним. Транзакційні витрати, що виникають при цьому, відображають у собі цінність ресурсів, які використовуються в процесі рішення проблеми координації і розподільних конфліктів у межах і на підставі “правил гри” різного рівня (маються на увазі інституціональне середовище й інституціональні угоди). У зв’язку із цим, К.Ерроу визначав транзакційні витрати більш широко – як витрати експлуатації економічної системи. Т.Еггертссон [7] вважав, що останні виникають при обміні індивідами прав власності на економічні блага й захисті своїх виняткових прав. Для кращого розуміння суті цієї категорії витрат варто розглянути класифікацію, що виокремлює такі їх різновиди: витрати пошуку інформації; витрати ведення переговорів й укладання контрактів; витрати вимірювання якості; витрати специфікації і захисту прав власності; витрати опортуністичної поведінки.

Серед найбільш важливих інститутів можна виділити інститути прав власності й ринкової ціни. Зокрема, інститути прав власності включають право на використання активу; право на одержання доходу від його використання; право на передачу активу іншій стороні; способи інтеграції господарюючих суб’єктів. Сюди відносять також правила обміну між незалежними учасниками ринку. Інститути мають такі особливості, як взаємозв’язок і неоднорідність складу. Перша – зумовлена відкритістю інститутів, тому при їх створенні для ефективного функціонування варто враховувати принцип компліментарності [2]. Неоднорідність інститутів пов’язана з тим, що повне їх визначення включає не тільки правила поведінки, регламентуючі дії учасників ринку, а й правила контролю. Одночасно варто враховувати й те, що зазвичай інституціональна система є багаторівневою. Для виокремлення інституціональних рівнів використовують різні способи. Перший – пов’язаний з інтенсивністю впливу одних інститутів на інші.

Другий спосіб полягає в оцінці можливості здійснення змін. У цьому зв’язку Я.Кузьмінов та ін. виділяють три рівні інституціональної системи, що має вигляд піраміди (рис. 1) [2].



Рис. 1. Основні рівні інституціональної системи [2]

При формуванні інституціональної системи слід враховувати, що в складних системах неминучим є виникнення так званих інституціональних розривів між суміжними інститутами, правилами гри й правилами контролю, інституціональними рівнями.

Поява розривів означає, передусім, відсутність взаємозв'язку між суміжними правилами й не компліментарністю існуючих інститутів. Інституціональні розриви можуть мати стихійний характер або ж є наслідком непродуманих інституціональних реформ. Якщо інституціональні розриви занадто значні або зберігаються впродовж тривалого проміжку часу, то замість цілковитого засвоєння нового інституту може відбутися його часткове введення або консервація часткових інституціональних перетворень, а також відторгнення інституту чи його деформація, наприклад, пристосування нового правила учасниками ринку до вузьких інтересів, замість протидії його запровадженню.

Формування інститутів може розглядатися як з точки зору окремих рівнів, так і галузей економіки. Проте не менш важливим аспектом, що має теоретичне й практичне значення, є способи утворення інститутів, які представляють в якості моделей. Крім інституціональних рівнів і сфер застосування, існують різні моделі формування інститутів. На нашу думку, доцільно розглянути так звану модель “вирощування інститутів”, що передбачає втручання держави в інноваційні процеси. Воно є необхідним, перш за все, для створення в приватному секторі стимулів до інновацій, які не може згенерувати достатньою мірою інституційне середовище. Це стосується як стимулів у галузі впровадження нових технологій, так і стимулів у галузі виходу на нові ринки.

Роль самих інститутів у поєднанні із створенням сприятливого інституціонального середовища полягає в забезпеченні зниження загальної невизначеності й рівня ризиків, що сприяє скороченню витрат на ведення бізнесу. У цьому зв'язку варто відмітити досвід країн, що розвиваються. Вони продемонстрували, що в умовах недосконалих ринкових і суспільних інститутів адресна державна підтримка часто призводить до вибору неефективних проєктів, які виявляються нездатними залучити приватний капітал і закриваються з припиненням державної підтримки. У результаті ці проєкти приносили прибуток лише обмеженому колу зацікавлених осіб, інколи завдаючи збитки всій економіці й суспільству. Подібні широковідомі “провали” держави зумовлюють традиційну недовіру економістів ліберального напрямку до державної політики та її інструментів. У той самий час досвід нових індустріальних країн, які досягли помітних успіхів у підвищенні своєї конкурентоспроможності в останні два десятиліття, показує, що ризики “провалів” державної політики повністю усунути неможливо, але вони піддаються значному зниженню. Для цього політика стимулювання інновацій і зростання конкурентоспроможності економіки має будуватися з урахуванням низки принципів, серед яких основними [6] є: орієнтація на демонстрацію нової, більш ефективної моделі інноваційного розвитку й державно-приватного партнерства, а не на макроекономічні результати реалізації проєктів; урядові кошти можуть слугувати каталізатором інноваційних процесів, якщо результати й успішність реалізації проєктів будуть переконливими для бізнесу; істотне фінансування проєктів з боку держави при збереженні управління проєктами з боку бізнесу (спроби надлишкової регламентації інноваційної діяльності з боку уряду зазвичай призводять до провалу програм, що організовані спільно з бізнесом); децентралізація державної підтримки й формування мережі “інститутів розвитку” (експериментування з використанням різноманітних каналів підтримки інноваційної активності знижує ризики “провалів” держави через неефективну діяльність конкретних інститутів і надалі дозволяє розширити підтримку більш ефективних з них при згортанні невдалих програм); збереження старих інноваційних інститутів з їх включенням у нову систему або поступове заміщення новими; формування довіри до нових інститутів через особисту репутацію керуючих (вважається, що довіра до нових інститутів може бути забезпечена лише за рахунок відкритості й прозорості їх діяльності, але дотримання всіх вимог прозорості пов'язано із значними затратами, тому довіра до нових інститутів в умовах браку фінансових ресурсів може бути досягнутою за рахунок уведення до складу вищих органів управління інститутів і спостережних рад представ-

ників держави й бізнесу, що користуються повагою в суспільстві та ділових колах, проведення регулярної оцінки програм); реалізація функцій підтримки через бізнес-посередників (подібний “аутсорсинг” функцій державної підтримки з передачею їх приватно-державним посередникам дозволяє владі більш ефективно здійснювати моніторинг і контроль реалізації відповідних програм); надання послуг замість субсидій (стимули до отримання доходу завдяки взаємодії з державними органами, помітно послаблюються, коли підприємства замість грошових субсидій отримують послуги); підтримка кооперації і взаємного навчання (з огляду на стан економіки та брак фінансування для реалізації програм підтримки малого й середнього бізнесу державі слід надавати підтримку не індивідуальним підприємствам, а їх групам або галузевим асоціаціям).

Для трансформаційного стану економіки з її недосконалістю і недостатнім розвитком цивілізованих інституціональних засад є характерним використання проміжних етапів та інструментів у процесі формування інститутів, серед яких можна виділити такі: упровадження спрощених інституційних форм (і норм); використання інституціональних компромісів; формування паралельних інституціональних режимів.

Стосовно вітчизняних умов поширеною причиною виникнення проблем в інституційній сфері є невідповідність складності нового інституту загальному станові інституціонального середовища. Відомо, що ефективність економічних систем базується на складних інститутах (кредитно-банківська система; фондовий ринок; страхові компанії; пенсійні фонди), які знижують ризики й мінімізують трансакційні витрати, а також забезпечують оптимальний розподіл ресурсів. Але чим складнішим є інститут, тим більше можливостей з'являється для виникнення опортуністичної поведінки, коли один з агентів починає використовувати інститут заради завдання шкоди іншим контрагентам. Тому свідоме використання спрощених інституціональних норм може опинитися в умовах недосконалого інституціонального середовища цілком реальним, ефективним і достатньо раціональним засобом примусити їх працювати.

Крім указаних засобів формування нових інститутів, потрібне дотримання певних умов. Ідеться про необхідність тривалого часу для забезпечення можливості проникнення інституціональних змін на всі рівні економічної та інституціональної систем, а також прояву спонтанних взаємодій, що приводять до адаптації інститутів. Друга умова полягає в застосуванні спеціальних зусиль з метою забезпечення захисту й підтримки інституціональних нововведень до того часу, поки вони не подолають так званий бар'єр більшості. Це може бути адміністрування нових правил, моніторинг процесів й інформаційна підтримка інституціональних змін та інновацій, навчання новим навикам.

У процесі здійснення інституціональних трансформацій варто враховувати низку важливих моментів, а саме: неможливість прямого імпорту навіть кращих інститутів, характерних для найбільш розвинутих країн; цілеспрямоване використання позитивних прецедентів упровадження нових інститутів у процесі соціального навчання для забезпечення демонстраційного ефекту, що дозволяє подолати негативні очікування і сформувати довіру до нових інститутів; формування балансу підтримуючих і протидіючих сил нового інституту; урахування фактора часу, потрібного для адаптації нового інституту; необхідність значної концентрації зусиль держави й затрат на проведення інституціональних змін.

Перевага інститутів влади над інститутами власності, є характерною, на наш погляд, для практики господарювання в Україні, що призводить до унеможливлення повноцінного розвитку правових і ринкових інститутів, наявність яких обов'язкова в умовах орієнтації на інноваційний шлях розвитку, переважаних самим перехідним характером національної економіки.

Виявлення вітчизняних особливостей стосовно інституціональних відносин, прогаєлин у законодавстві вимагає окремого поглибленого дослідження. З іншого боку,

необхідні такі заходи: всебічний об'єктивно-конструктивний аналіз конкретних регіональних умов, що гальмують результативний інституційний розвиток; виявлення “вузьких” місць у законодавстві; оцінка особливостей у традиційних уявленнях про правила ведення бізнесу й побудови взаємовідносин із владою регіону, аналіз наявних і недостатніх навичок, рівня освіти й інформованості серед населення і в ділових колах.

Нерозвиненість інституціональних форм інноваційного процесу найчастіше створює таку ситуацію, коли в умовах існуючої інноваційної інфраструктури, наявності розвинутих структурних ланок інноваційної діяльності, а також високого потенціалу їх інвестиційного оформлення не вдається “запустити” сам механізм продуктивної взаємодії перерахованих елементів. Іншими словами, досить імовірним стає виникнення так званого парадокса граничного інноваційного ефекту, коли затрати на інноваційну діяльність великі, рівень інноваційної активності на перший погляд є достатньо високим, економічні результати регіону суттєві, але реальні інноваційні досягнення практично відсутні. Тобто ситуація характеризується нульовим або від'ємним граничним інноваційним ефектом.

**Висновки.** Виходячи з викладеного, ми вважаємо необхідним розробити узагальнені принципи формування інститутів, а саме: первинний аналіз, тобто попереднє проведення альтернативних досліджень для отримання незалежних результатів у сфері реального стану інституційного регіонального середовища із чітким виділенням кола проблем, диспропорцій, а також зон наявних потенціалів для можливостей ліквідації вказаних проблем диспропорцій; поступовість удосконалення наявних у регіоні інститутів і впровадження нових; комплексність, тобто розробка комплексної системи інституціональних заходів, що передбачають їх спеціалізований (конкретний для даних регіональних умов) інтегрований потік як по горизонталі (у розрізі видів діяльності), так і по вертикалі (у розрізі взаємозв'язку: формальні правила – неформальні); підтримка, тобто створення відповідної системи елементів, що полегшують адаптацію нових інституціональних форм у конкретному регіональному середовищі.

1. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
2. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики : институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебник для вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – XL, 442 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с.
4. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
5. Ткач А. А. Институціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
6. Чухно А. Институціоналізм : теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4–13.
7. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты : монография / Т. Эггертссон ; [за ред. Т. Г. Башутской, А. Н. Нестеренко ; пер. М. Я. Каждан]. – М. : Дело : Акад. народ. хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2001. – 408 с. – Имен. указ.: с. 399–401. Предм. указ.: с. 402–407.
8. Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua>.

**Рецензенти:**

Михайлова Л.І. – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету;

Чупіс А.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Сумського національного аграрного університету.

УДК 336.5:330.3 (477)

ББК 65.26

Чорний Р.С.

## ОСОБЛИВОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПРОСТОРОВИХ ФОРМАХ ОРГАНІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Нововолинський факультет Тернопільського  
національного економічного університету,  
45407, м. Нововолинськ, бульвар Шевченка, 29,  
тел.: 334440291, 32409,  
факс: 32409,  
e-mail: rgi305@mail.ru

**Анотація.** Розкрито сутність трудового потенціалу просторової форми організації суспільства, проаналізовано особливості трудового потенціалу просторової форми організації українського суспільства в умовах подолання демографічної та економічної криз на прикладі Тернопільської області.

**Ключові слова:** трудовий потенціал, просторова форма організації суспільства, демографічна криза, економічна криза.

**Annotation.** The special feature of the display of action of the factor of the employment potential in the spatial forms of the organization Ukrainian Society.

The essence of the employment potential of the spatial forms of the organization society are elucidate. The practice of the development of the employment potential of the spatial forms of the organization Ukrainian society as a means conditions of overcoming of the demographic and economic crises for example Ternopil region.

**Key words:** employment potential, spatial forms of the organization society, demographic crisis, economic crisis.

**Вступ.** Успішне здійснення економічних реформ неможливе без цілеспрямо-ваного управління формуванням ефективним використанням трудового потенціалу на всіх рівнях. Його важливими складовими є оптимізація демографічних процесів, забезпечення розвитку та збереження трудових ресурсів, запобігання вивільнення робочої сили, створення нових робочих місць, ефективний соціальний захист.

Економічні реформи, які вже реалізуються в нашій державі, а також і ті, які планується розпочати в найближчій перспективі, спрямовані на поліпшення економічної ситуації в країні, що має сприяти реальному підвищенню рівня життя населення.

Сьогодні особливої уваги заслуговують регіони з депресивним характером економіки, депопуляцією населення, особливо в сільській місцевості, низькими темпами розвитку соціальної інфраструктури, відставання соціальних стандартів.

Окреслена вище ситуація чітко проявляється в Тернопільській області й вимагає уваги з боку держави, а також глибокого аналізу науковців і фахівців для вироблення дієвих пропозицій щодо поліпшення демографічної ситуації, оптимізації структури зайнятості, пропозиції робочих місць на ринку праці, підготовки кваліфікованих кадрів, поліпшення умов праці та її оплати, гарантування населенню соціальних стандартів.

Проблематиці функціонування трудового потенціалу присвячені наукові праці Д.Богині, І.Бажана, І.Бондаря, І.Білорус, М.Березовської, К.Вихованського, М.Долішнього, І.Джаїна, С.Злупка, Е.Лібанової, В.Мікловди, М.Мальської, С.Олецької, В.Приймака, С.Писаренка, Л.Семів, К.Свейбі, Л.Шевчук, Р.Фрися [1; 3; 4; 6], у яких висвітлені проблеми формування, розподілу та використання трудового потенціалу та пов'язаних з ним категорій – персонал, трудові ресурси, людський капітал тощо. Однак ряд питань трудового капіталу лишаються непов'язаними, зокрема й певні аспекти розвитку



трудового потенціалу в просторових формах організації українського суспільства в умовах подолання демографічної та економічної криз.

**Постановка завдання.** Відтак метою публікації є з'ясування особливостей розвитку трудового потенціалу в умовах подолання демографічної та економічної криз на прикладі Тернопільської області.

**Результати.** Для з'ясування особливостей розвитку трудового потенціалу просторових форм організації українського суспільства в умовах подолання криз необхідно уточнити сутність категорії “трудоий потенціал просторової форми організації суспільства”.

На нашу думку, трудовий потенціал просторової форми організації суспільства – якісне відображення трудових ресурсів регіону, міста, села; потенційні можливості використання природних властивостей людини й набутих у процесі життя професійних та інтелектуальних здібностей, що здатні забезпечити виробництво споживчих вартостей у трудовій діяльності нині й у перспективі.

Разом з тим доцільно зауважити, що головними елементами просторової (територіальної) структури суспільства виступають територіальні громади, райони, області, агломерації поселень тощо.

Сьогодні Україна переживає надзвичайну за руйнівною силою та далекими наслідками демографічну кризу, яку експерти називають безпрецедентною в мирний час. Вона зачепила всі регіони, у тому числі й Тернопілля.

Процес депопуляції (скорочення чисельності населення) зумовлений низкою причин: зниженням народжуваності; збільшенням рівня смертності; від'ємним сальдо міграції (різниці між еміграцією та імміграцією).

Спад показників народжуваності викликаний такими причинами, як :

- відтворення населення не забезпечується економічно;
- дія психологічних та соціальних чинників (виховання, освіта, релігійні переконання);
- старіння населення (зменшення частки жінок репродуктивного віку (19–49 років);
- масове поширення малодітних сімей (збільшення кількості розлучень, несталість шлюбів);
- у Тернопільській області у 2009 році зареєстровано 2 859 розлучень, що на 765 більше, ніж у 1990-му році [5].

Особливої уваги заслуговують економічні наслідки зменшення народжуваності. Впливаючи на загальну чисельність населення, народжуваність знижує кількість потенційної робочої сили та рівень споживання продукції.

Високий рівень смертності є одним з головних чинників природного скорочення населення. Щороку в області помирає близько 16 тисяч осіб. Сучасна кількість робочої сили залежить насамперед від смертності населення працездатного віку. Значний рівень такої смертності негативно впливає на економіку. Адже втрачена таким чином робоча сила не тільки зменшує обсяги трудового потенціалу, а й збільшує економічне та демографічне навантаження на нього.

Найбільші темпи зростання смертності в області спостерігаються у вікових групах від 35 до 59 років. Особливо це стосується чоловіків [5].

До факторів, що спричиняють складну ситуацію смертності населення області, можна віднести:

1. Безкоштовна охорона здоров'я не здатна забезпечити гідний рівень медичного обслуговування. Платна медицина доступна незначній частині населення, але й вона не гарантує якісного обслуговування.

2. Невисокий рівень гігієнічної культури й поведінки самозбереження населення, що істотно відрізняє нас від жителів західноєвропейських країн. Це одна з причин, що

не дозволяє переймати соціальні технології охорони здоров'я розвинутих країн, перш за все, забезпечити соціальні програми профілактики захворювання.

3. Низький рівень життя значної частини населення області спричиняє високий рівень смертності, частими стають випадки інфекційних та шлункових захворювань, зниження імунітету, особливо в дітей і молоді.

4. Стрес та напруженість, відсутність упевненості в завтрашньому дні, викликані фінансово-економічними кризами, стали причиною зростання рівня смертності, пов'язаної із вживанням алкоголю та палінням, від туберкульозу й самогубств.

5. Низька якість харчування (незважаючи на високу насиченість ринку продовольчими товарами). Звідси ослаблення імунних функцій, анемія у вагітних жінок, падіння ваги в призовників, зменшення фізичних параметрів немовлят.

6. Високий рівень безробіття, який негативно позначається на рівні життя та неможливості повноцінно подбати про своє здоров'я.

Серед позитивних наслідків – спаде напруга на ринку праці через скорочення пропозиції робочої сили. До негативних слід віднести, по-перше, те, що зниження пропозиції може викликати дефіцит працівників низки професій. По-друге, зростання кількості пенсіонерів призведе до значного навантаження на працездатне населення й Пенсійний фонд. Уже тепер Пенсійний фонд має дефіцит, надалі ця ситуація може вкрай ускладнитись.

В Україні протягом останніх п'яти років на державному рівні здійснюються спроби покращення ситуації щодо народжуваності. Однак далеко не всі заходи, передбачені наказами, постановами та програмами, здійснюються на практиці.

Серед цілей сучасної демографічної політики України пріоритетними також повинні стати зниження дуже високого рівня смертності населення, поліпшення його здоров'я, підтримка життєздатності дітей і дорослих, підвищення тривалості життя.

До можливих шляхів покращення ситуації за умов обмежених фінансових можливостей слід віднести:

- реформування системи охорони здоров'я (збільшення асигнувань на розвиток зазначеної сфери);
- запровадження страхової медицини;
- пропаганда здорового способу життя засобами масової інформації.

Аналіз зайнятості населення регіону показав, що станом на 2010 рік рівень зайнятості населення Тернопільської області становив 53%. За останні десятиріччя зміна чисельності зайнятого населення в краї була незначною. Спочатку вона дещо скоротилася – на 35,3 тис. осіб (із 409,4 тис. осіб у 2000 році, до 374,1 тис. у 2003 році). Проте вже у 2005 р. їх кількість перевищила показник 2000-го. Торік в області категорії зайнятого населення відповідало 422,1 тис. осіб [5].

У структурі зайнятого населення переважали особи працездатного віку. На цю вікову категорію зайнятих громадян у 2010 році припадало 90% (380 тис. осіб) і лише 10% становили особи, старші за працездатний вік. У статевій структурі серед жінок, старших від працездатного віку, було понад 14%, серед чоловіків – лише близько 5%. Очікувані зміни до пенсійного законодавства ще скоригують цей показник: підвищення верхньої межі працездатного віку для жінок збільшує частку осіб працездатного віку. Така поправка доволі суттєва, оскільки частка жінок у статевій структурі зайнятих (49%) практично тотожна частці чоловіків – 51%.

За віковими критеріями найвищі рівні трудової активності демонструють особи в 30–50-річному віці. Так, з усього населення області у віці 35–39 років три четверті зайняті в суспільному виробництві, а у вікових категоріях 30–34 і 40–49 років частка зайнятих становить майже 70%. Неабияке занепокоєння викликає стан зайнятості осіб молодих вікових категорій. Якщо у віці до 24 років рівень зайнятості традиційно низь-

кий (33% від загальної кількості населення цього віку в області), то показник 57% для вікової групи 25–29 років указує на неможливість працевлаштування.

У результаті дослідження проблеми зайнятості виявлено, що найпривабливішим з точки зору вкладання інвестицій у створення нових робочих місць стали галузі торгівлі, автосервісу, виробництва побутових товарів і предметів особистого вжитку, об'єкти готельно-ресторанного бізнесу. Кількість зайнятих тут за останні 5 років зросла на чверть – 62 тис. у 2005 р. проти 85 тис. у 2010-му [5]. До того ж слід зазначити, що потребують негайного вирішення питання легалізації тіньової зайнятості в області, яка є характерною для всієї України. За офіційними даними Мінекономіки, частка тіньового сектора в Україні становить 32%.

Характерною особливістю ринку праці Тернопільської області є поступове зростання пропозиції робочої сили й водночас скорочення сфери прикладання праці в галузях господарства. Так, протягом 2010 року послугами обласної служби зайнятості скористалося понад 56,1 тис. незайнятих громадян. Рівень безробіття серед населення віком 15–70 років на території досліджуваної області перевищує середній рівень безробіття в Україні на 2,2%. До причин у сфері безробіття слід віднести:

- збільшення тривалості періоду, упродовж якого незайняті громадяни шукають роботу, що призводить до втрати їх професійних навичок та деградації;
- вивільнення з економічних причин (у зв'язку з реорганізацією, ліквідацією виробництва, скороченням чисельності або штату працівників);
- вивільнення внаслідок закінчення терміну дії трудового договору (контракту);
- звільнення за власним бажанням;
- неможливість знайти роботу після закінчення навчальних закладів.

Сучасні дослідження в галузях теоретичної і прикладної економіки дозволяють стверджувати, що головним резервом подальшого розвитку національного господарства є зростання ефективності використання трудового потенціалу. Сьогодні особливо актуальним є перехід до інноваційних методів розвитку економіки, що може бути реалізовано тільки шляхом усестороннього використання інтелектуальної складової трудового потенціалу.

На етапі переходу до інформаційного суспільства зростає інтерес до проблем управління персоналом, виникає необхідність оцінки існуючих тенденцій в організації оплати праці, визначення способів винагородження персоналу і т. д.

**Висновки.** Підсумовуючи результати дослідження, треба зазначити, що для трудового потенціалу територіальної громади Тернопільської області в умовах подолання демографічної та економічної криз основними характерними рисами є: спад показників народжуваності та високий рівень безробіття.

Хочемо також наголосити, що ми торкнулися лише окремих аспектів трудового потенціалу, вирішення яких вимагає подальших наукових розвідок. Зокрема, це стосується шляхів оптимізації демографічної політики в Україні, проблем подолання молодіжного безробіття та актуалізації інтелектуальної складової трудового потенціалу.

1. Управління трудовим потенціалом : навчальний посіб. / [В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Гришнова, Л. П. Керб]. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=648-95-%EF>.
3. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков ; АН Украины, Ин-т экономики. – К. : Наук. думка, 1992. – 180 с.
4. Долішній М. І. Соціально-трудова потенція: теорія і практика : у 2 ч.: монографія / Долішній М. І., Злупко С. М. – К. : Наук. думка, 1994. – 356 с.
5. Статистичний щорічник Тернопіль-2010. – Тернопіль : ГУС у Тернопільській області, 2011. – 559 с.

6. Долішній М. І. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи і регіональні особливості / М. І. Долішній, С. М. Злупко. – Ужгород : Карпати, 1997. – 442 с.

**Рецензенти:**

Криховецька З.М. кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

Гуцал І.С. – доктор економічних наук, професор ТНЕУ.

**УДК 338.24.021.8.001(477)**

**ББК 65.9 (4 Укр)**

**Белікова Н.В.**

**НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОСЛІДОВНОСТІ  
ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ**

Науково-дослідний центр індустріальних проблем  
розвитку НАН України,  
61022, м. Харків, пл. Свободи, 5,  
Держпром, 7-й під'їзд, 8 поверх,  
тел.: 0577064282  
nadia\_belikova@mail.ru

**Анотація.** Розкрито особливості здійснення попередніх етапів економічних реформ в Україні, запропоновано теоретико-методичне забезпечення щодо визначення послідовності економічних реформ в Україні.

**Ключові слова:** послідовність, структура, економічні реформи.

**Annotation.** The features of realization of the previous stages of economic reforms are exposed in Ukraine, the теоретико-методичне providing is offered in relation to determination of sequence of economic reforms in Ukraine.

**Key words:** sequence, structure, economic reforms.

**Вступ.** Реформування економіки України та її регіонів протягом тривалого часу визначалось як один з базових інструментів покращення життя населення, виходу з кризи та зайняття гідного місця у світовій господарській системі. Проте, порівняно з іншими країнами світу, українські реформи проходили менш ефективно й мали більш масштабні негативні впливи на соціально-економічний стан як держави в цілому, так і її регіонів. Отже, низька результативність реалізованих у попередні роки реформ, відсутність теоретико-методологічного обґрунтування структурно-логічної моделі послідовності процесів реформування економіки України та її регіонів на всіх рівнях суттєво уповільнюють хід сучасних реформ. І тут виникає протиріччя між необхідністю швидкого й ефективного проведення реформ для підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості України, з одного боку, і невизначеністю в методологічному й методичному плані щодо формування організаційно-економічного механізму реформування економіки України та її регіонів. Усе це зумовлює актуальність та науково-практичну значущість проведення досліджень у сфері обґрунтування послідовності проведення економічних реформ в Україні та її регіонах.

**Постановка завдання.** Метою статті є розкриття теоретико-методичних положень та рекомендацій стосовно структуризації економічних реформ в Україні та її регіонах. Для досягнення поставленої мети використані такі методи: аналізу та синтезу – для аналізу й оцінки результатів соціально-економічних реформ економіки України та її регіонів у трансформаційному періоді; абстрактно-логічний для узагальнення основних помилок, які були допущені на попередніх етапах реформування економічної

системи країни; системно-логічний – для визначення чинників, які впливають на організацію процесу розробки напрямів подальшого реформування економіки України; графічний – для ілюстрації висновків, отриманих у ході дослідження; ентропії – для розрахунку інтегральних показників соціально-економічного розвитку регіонів України.

**Результати.** Економічні реформи в Україні розпочалися в 1991 р. з обранням незалежного шляху розвитку. Нині вже можна стверджувати, що 90-ті роки ХХ століття були одним з найскладніших періодів у розвитку нашої держави. Проблеми гіперінфляції (у 1992 р. вищим номіналом була купюра 100 карбованців; у 1995 р. ним став мільйон карбованців), швидкого зростання злочинності, занепаду медицини та освіти, а також втрати більшістю населення звичного типу мислення поглиблювалися стратегічними помилками, здійсненими в перші роки впровадження реформ. Процес утворення нової держави завжди супроводжується бурхливими процесами трансформації старих форм організації життя людей. Це стосується і економічної, і політичної, і соціальної сфер. Україна не становить винятку, але порівняно з іншими країнами Східної Європи результати реформ є незадовільними.

Як зазначає М.Павловський [1, с.62–63], до стратегічних помилок, здійснених у перші роки реформ, слід віднести такі:

- реформи почалися без мети, безсистемно, без формування промислової політики;
- був обраний шлях до дикого капіталізму;
- державу повністю відлучили від регулювання економікою;
- у тодішніх політичних і економічних лідерів спрацювала більшовизація мислення: від однієї крайності розвитку суспільства – державного соціалізму (стовідсоткове втручання держави в економіку), до іншої – класичного (дикого) капіталізму (нуль відсотків втручання держави в економіку), хоч обидві ці системи вичерпали себе у ХХ столітті; від однієї класичної економічної теорії Маркса до іншої, теж однієї – монетарної Фрідмена, у той час як у розвинутих країнах опираються одночасно на сукупність економічних теорій.

Крім того, на початку реформування не було створено умов для розвитку вітчизняного промислового виробництва, унаслідок чого українська ринкова система фактично залишилася без фундаменту. Фінансова інфраструктура також була відірвана від потреб виробництва, а первісне нагромадження капіталу відбувалося не за рахунок реального виробництва, а за рахунок перерозподілення капіталів, створених за радянських часів.

Фактичні результати системних реформ можна звести до того, що в країні був затверджений інститут Президентства та демократії політичних відносин, а також трансформовані відносини власності. Крім того, за період реформування значно змінилися моральні цінності населення.

Таким чином, у перші десять років існування України як незалежної держави не була розбудована ефективна система державного управління, крім того, відбулась утрата конкурентних переваг у промисловості, сільському господарстві та науково-технічному потенціалі. За період з 1991 до 2000 рр. мало місце катастрофічне падіння ВВП і доходів населення. За прогнозами Міністерства економіки України, при середньорічному зростанні ВВП у 2013–2020 рр. на 4,5–6,5% економіка України на 1,1% перевищить розміри самої себе 30-річної давності (станом на 1990 р.).

Незначне покращення ситуації в країні відбулося у 2001–2004 рр., головним чином за рахунок переходу до нової фази циклічності розвитку – поступового відновлення. Проте політичні події 2004–2005 рр. і наступна за ними криза у владі призвели до нівелювання цих результатів. Загалом можна стверджувати, що незначне зростання в економіці України протягом 2001–2008 рр. було досягнуте за рахунок використання застарілих виробничих потужностей і технологій, експорту сировини та продукції з низь-

ким ступенем промислової переробки, що перетворювало країну на сировинну базу для високотехнологічних виробництв, розташованих у країнах з розвинутою економікою.

У 2008 р. у світі виникла фінансово-економічна криза, яка була наслідком зростання непропорційності між розвитком реальної економіки та фінансової сфери. За даними [3], перед кризою вартість фінансових паперів у світі перевищувала ВВП більш ніж у 10 разів, тоді як у 1980 р. це перевищення становило лише 1,2 раза.

В Україні внаслідок світової кризи скоротився розмір експорту продукції металургії та хімічної промисловості – головних бюджетоутворюючих галузей промисловості. Ситуація обтяжувалася великим розміром необхідних соціальних виплат широким верствам населення.

Сьогодні практично вичерпані докризові джерела зростання економіки, тому проведення реформ економічної системи є необхідним заходом стабілізації соціально-економічного розвитку країни. Це усвідомлюють як представники політичної влади, так і економісти, соціологи, політологи. У лютому 2010 р. було створено Комітет з економічних реформ під керівництвом Президента України, до складу якого увійшли представники всіх основних гілок влади, суспільних організацій, міжнародні експерти. У рамках Комітету створено постійно діючу групу з упровадження реформ протягом наступних п'яти років.

Комітетом розроблена Програма економічних реформ України на 2010–2014 рр., згідно з якою виділені принципи проведення реформ (рис. 1).



Рис. 1. Принципи проведення економічних реформ в Україні

Як видно з рис. 1, запропоновані принципи мають виключно декларативний характер і є недостатньо обґрунтованими.

Реалізація Програми економічних реформ передбачає такі напрями:

- стале економічне зростання (стабілізація державного бюджету, реформа податкової системи, розвиток фінансового сектора, реформа міжбюджетних регіональних відносин);

- підвищення якості соціальних послуг (реформи медичного обслуговування, пенсійного забезпечення, соціальної підтримки, системи освіти; подолання бідності та зменшення нерівності);
- поліпшення бізнес-клімату та залучення інвестицій (дерегулювання діяльності малого та середнього бізнесу, приватизація й управління державною власністю, залучення прямих іноземних інвестицій, розвиток науково-технічної та інноваційної сфер, міжнародна інтеграція й співробітництво);
- модернізація інфраструктури й базових секторів (реформа електроенергетики й підвищення енергетичної ефективності економіки, реформа вугільної та нафтогазової промисловості, реформа житлово-комунального господарства, розвиток транспортної інфраструктури, розвиток сільського господарства та земельна реформа).

У результаті реалізації реформ заплановано отримати такі показники (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники реалізації реформ в Україні**

Мета	Показник	Період
Скорочення дефіциту бюджету сектора держуправління	2% ВВП	2013–2014 рр.
Стабілізація державного боргу як частки ВВП	40–45% ВВП	кінець 2013–2014 рр.
Збільшення частки капітальних видатків зведеного бюджету	5–6% ВВП	2013–2014 рр.

Отже, позитивним моментом розглянутої Програми економічних реформ в Україні є визначення чітких цілей реформування та встановлення кількісних індикаторів для вимірювання їх досягнення.

Проте додаткового наукового обґрунтування потребує визначення послідовності проведення реформ в економічній сфері України. Для цього доцільно узагальнити досвід з реалізації реформ на макроекономічному рівні в країнах світу та з оцінки впливу позитивних і негативних наслідків реформ на соціально-економічний розвиток країн світу. Лідруючі позиції з розробки вказаних проблем займають О.І.Амоша, В.М.Геєць, Р.Г.Герасимова, Е.М.Лібанова, В.М.Полтерович, П.П.Яковлева.

Як зазначає засновник теорії реформ В.М.Полтерович, у сфері дослідження реформування економічна наука зазнала наймасштабнішої катастрофи. Адже в країнах колишнього СРСР вона виявилася неспроможною спрогнозувати всю глибину негативних наслідків реформ. Лібералізація цін сприяла їх швидшому та тривалішому зростанню, ніж прогнозувалося експертами. Прагнення стабілізувати ціни зумовило формування неплатоспроможності та перехід до бартеру. Реформування податкової системи створило тіньову економіку. Послаблення державного контролю, що мало на меті створення конкурентного середовища, створило неабияке розповсюдження корупції [5].

Отже, українським необхідним є наукове вмотивування структури економічних реформ. Узагальнення провідних розробок вітчизняних та зарубіжних учених з проблем реформування економіки, а також досвіду країн світу з реформування дозволило визначити такі необхідні складові теоретико-методологічного комплексу з обґрунтування структури реформ в Україні, як :

- концепція й модель визначення послідовності етапів реформування економіки України та її регіонів;
- комплекс теоретичних і методичних положень щодо визначення послідовності етапів реформування України та її регіонів;
- методичні положення щодо імплементації реформ у регіонах України;

- науково обґрунтований організаційно-економічний механізм забезпечення реформування економіки України та її регіонів.

**Висновки.** Здійснення економічних реформ в Україні саме за такою структурою дозволить мінімізувати негативний вплив на рівень соціальної напруженості в регіонах України шляхом розвитку виробничої сфери й створення додаткових робочих місць для працездатного населення. Економічна значимість результатів полягає в забезпеченні більш ефективного управління процесами реформування.

1. Павловський М. Помилки реформ. Чи можливо їх виправити? / М. Павловський // Віче. – 1997. – № 1. – С. 62–63.
2. Сарапін В. О. Ідеологія системних реформ в контексті стабілізації соціально-економічного та політичного розвитку України на рубежі століть (політологічний аналіз) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук : спец. 23.00.03 – “Політична культура та ідеологія” / В. О. Сарапін. – К., 2005. – 20 с.
3. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
4. Лазаренко В. Є. Еволюція ролі і механізмів залучення науки до процесу трансформації економічних систем : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук : спец. 08.01.01 – “Економічна теорія” / В. Є. Лазаренко. – Х., 2000. – 20 с.
5. Полтерович В. М. Элементы теории реформ. [Електронний ресурс] / В. М. Полтерович. – Режим доступу : [http://www.cemi.rssi.ru/publication/newbooks/theory-ref/th-ref\\_intr.php#](http://www.cemi.rssi.ru/publication/newbooks/theory-ref/th-ref_intr.php#).

**Рецензенти:**

Кизим М.О. – доктор економічних наук, професор, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

Волик І.М. – кандидат економічних наук, доцент, учений секретар Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

УДК 332.1

ББК 65.26

Вусятицька М.П.

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ  
ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ**

Прикарпатський національний  
університет імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки,  
молоді та спорту України,  
кафедра фінансів,  
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,  
тел.: 80342506384,  
e-mail: [gomarpet@ukr.net](mailto:gomarpet@ukr.net)

**Анотація.** Розглянуто особливості реалізації регіональної фінансової політики. Проаналізовано фінансові важелі, якими місцеві органи влади можуть впливати на економіку регіону. Досліджено фіскальні правила, які встановлюють центральні органи влади для регулювання регіональної фінансової політики місцевих органів влади.

**Ключові слова:** фінансова політика, фінансовий важіль, економіка регіону, самостійність органів місцевого самоврядування, фіскальні правила.

**Annotation.** The features of implementation the regional financial policy are considered. The financial levers that local authorities can influence on the regional economy are analyzed. Fiscal rules that set by central authorities to regulate regional financial policies of local authorities are considered.



**Key words:** financial policy, financial levers, economy of the region, autonomy of local governments, fiscal rules.

**Вступ.** Як відомо, фінансова політика, що пов'язана з регулюванням економічного розвитку регіонів, здійснюється на двох рівнях:

- 1) державному, яка провадиться центральними органами влади;
- 2) регіональному, яка визначається і реалізується місцевими органами влади.

Проблема взаємодії місцевих і центральних органів влади в процесі регулювання економічного розвитку регіону залишається сьогодні досить актуальною.

Рівень державного впливу на економіку регіону зумовлюється певними об'єктивними та суб'єктивними чинниками, а саме:

- 1) державною стратегією щодо регіонального економічного розвитку;
- 2) державним устроєм і статусом регіонів;
- 3) рівнем децентралізації влади і, відповідно, самостійності органів місцевого самоврядування;
- 4) політичною ситуацією в країні.

Основне завдання полягає у виборі такої моделі взаємовідносин різних рівнів влади в управлінні економічним розвитком регіону, яка б забезпечувала зростання якості життя населення шляхом підвищення зайнятості в регіоні, покращення ділової активності та соціальних стандартів, зростання регіонального валового продукту.

Питання регулювання регіонального економічного розвитку досліджували вітчизняні науковці, серед них І.Балабанов, З.Варналій, М.Дацишин, М.Козоріз, М.Долішній, Б.Данилишин, І.Ткачук, І.Чугунов. Поміж учених існують різні підходи щодо питання самостійності органів місцевого самоврядування в регулюванні економічного розвитку регіону.

**Постановка завдання.** Тому проблема регулятивної функції місцевих органів влади в розвитку економіки регіонів потребує уваги та системних досліджень, що й зумовлює актуальність дослідження. Мета статті – обґрунтувати шляхи підвищення ефективності місцевого регулювання соціально-економічного розвитку регіону.

**Результати.** Значну цікавість для розуміння ключових процесів розвитку економіки України й вирішення на цій основі питань підвищення її ефективності являє вивчення фінансової політики на місцевому рівні [3, с.10]. Адже соціальний і економічний розвиток регіонів у сукупності визначає рівень розвитку цілої країни.

Виділяють такі основні складові державної фінансової політики [2, с.63]:

- 1) грошово-кредитна (регулювання грошової маси, рівня інфляції та процента шляхом використання інструментів центрального банку);
- 2) бюджетна (визначення і реалізація курсу, завдань і напрямів діяльності держави у сфері формування і використання коштів бюджету);
- 3) податкова (установлення, правове регламентування та організація справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави);
- 4) інвестиційна (створення привабливого інвестиційного середовища для пожвавлення інвестиційної діяльності та нарощування обсягів інвестицій у національну економіку);
- 5) митна (захист інтересів у сфері розширення чи скорочення експорту або імпорту, застосовуючи систему митних платежів чи певний митний режим).

Серед складових фінансової політики, що належать до компетенції центральних органів влади, місцеві органи влади частково можуть формувати бюджетну й податкову політики на місцевому рівні, а також інвестиційну.

Обмеження, що визначені законодавчо для органів місцевого самоврядування стосовно здійснення бюджетно-податкової (фіскальної) політики зарубіжні економісти

називають фіскальними правилами. Установлення фіскальних правил для місцевих органів влади здійснюється з метою підпорядкування регіональних фіскальних політик загальнодержавній для досягнення цілей економічного розвитку, визначених центральною владою [4].

Фіскальні правила створюються для того, щоб відповідати цілям фіскальної політики вищестоящих органів влади. До фіскальних правил можна віднести такі основні правила:

1. Вимоги до збалансування бюджету. Такі вимоги можуть застосовуватися як до поточного балансу бюджету, так і до балансу позабюджетних фондів. Період, протягом якого бюджет повинен бути збалансований, зазвичай, становить один рік. В Австрії, Норвегії, Іспанії бюджетний період є багаторічним. Наприклад, у Нідерландах, якщо муніципалітет заклав дефіцит бюджету на поточний рік, вищестоящі органи влади можуть це дозволити, але за умови, що бюджет буде збалансований протягом 3 років.

У більшості випадків вимоги до збалансування бюджету встановлені вищестоящими органами влади. У державах із чітко вираженим федеральним устроєм, де достатній рівень самостійності органів місцевого самоврядування, визначаються самообмеження, наприклад, у таких країнах, як Польща, Японія.

В Україні, згідно зі статтею 72 Бюджетного кодексу, місцевий бюджет може затверджуватися з дефіцитом за загальним фондом у разі використання вільного залишку бюджетних коштів, а з профіцитом – у разі спрямування до бюджету розвитку коштів із загального фонду, виконання зобов'язань за непогашеними позиками, а також для забезпечення встановленого розміру оборотного залишку бюджетних коштів.

Щодо спеціального фонду, то дефіцит може бути затверджений у разі залучення до бюджету розвитку коштів від місцевих запозичень, коштів із загального фонду, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів, а також у разі використання залишків коштів спеціального фонду, крім власних надходжень бюджетних установ. Місцевий бюджет може затверджуватися з профіцитом за спеціальним фондом у випадку погашення місцевого боргу, придбання цінних паперів.

2. Обмеження позик місцевим органам влади. Регулювання місцевих позик може здійснюватися шляхом установлення ряду обмежень щодо залучення ресурсів органами місцевого самоврядування для погашення боргу. Наприклад, у Данії, Кореї, Іспанії не дозволено здійснювати місцеві позики з метою фінансування поточних витрат. У Польщі заборонені позики, якщо загальний рівень боргу органів місцевої влади перевищує 60% ВВП.

У нашій країні, згідно зі статтею 73 Бюджетного кодексу, місцеві органи влади можуть отримувати: позики на покриття тимчасових касових розривів, що виникають за загальним фондом та бюджетом розвитку місцевих бюджетів, а також середньострокові позики на суми невиконання у відповідному звітному періоді розрахункових обсягів кошика доходів місцевих бюджетів, визначених у Законі про Державний бюджет України. Надання позик з одного бюджету іншому забороняється.

Також досить розповсюджені вимоги стосовно попереднього схвалення позики вищестоящими органами влади. Деякі країни скасовують обмеження позик на інвестиційні цілі. Наприклад, в Іспанії місцеві органи влади можуть взяти позичку в розмірі аж до 30% поточних надходжень, щоб покрити тимчасові касові розриви, у той час як довгострокові позики на капітальні інвестиції заборонені.

В Україні обсяг та умови виконання місцевих запозичень погоджуються з Міністерством фінансів України. Місцеві запозичення здійснюються з метою фінансування бюджету розвитку міських бюджетів та використовуються для створення, приросту чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування або об'єктів, спрямованих на задоволення інтересів населення територіальних громад міст.

Вищестоящі органи влади рідко дають гарантії за позиками нижчестоящих. Проте є винятки, наприклад, у Канаді, Туреччині, Греції. В Україні держава не несе відповідальності за борговими зобов'язаннями Автономної Республіки Крим і територіальних громад.

Додатковим каналом для запозичень, який, можливо, не охоплений фіскальними правилами, є підприємства й банки, що перебувають у власності органів місцевого самоврядування. У деяких країнах, таких як Данія, Німеччина, Корея, Португалія та Іспанія, існують додаткові обмеження здійснення запозичень такими підприємствами й надання ними позик.

3. Податкові обмеження. Термін “податкова автономія” відображає різні аспекти свободи місцевих органів влади від центрального уряду щодо місцевого оподаткування, а саме – право органів місцевого самоврядування самостійно від центральної влади вводити або скасовувати податки, установлювати податкові ставки, визначати податкову базу, надавати податкові пільги або знижки для окремих осіб чи підприємств.

Відносини між органами влади при розподілі компетенції стосовно податкового регулювання змінюються залежно від державного устрою, специфіки адміністративно-територіального поділу, традицій.

У цілому можна виділити два типи відносин:

1) перший тип характеризується тим, що центральний орган влади впливає на сферу податкової ініціативи. Такі відносини притаманні для США, де Конгресу разом з адміністрацією надається вирішальна роль у прямому оподаткуванні юридичних і фізичних осіб. Так, федеральна влада визначає ставки прямих податків з населення і юридичних осіб, які надходять у федеральний бюджет. Місцева влада при цьому підлаштовується під податкову політику, хоча й може самостійно змінювати податкові ставки. У цьому випадку самостійність місцевих органів у сфері податкової політики варіює в певних межах, однак це ж призводить і до певної нестабільності податкової бази й, відповідно, до нестабільності надходжень у дохідну частину бюджету;

2) другий тип характеризується участю в паях органів влади, при якому частка кожного рівня влади в податках визначається їх компетенцією. Подібні відносини характерні для багатьох європейських країн. У бюджетній системі Німеччини частина федерального бюджету в податках з доходів господарських організацій корпоративного типу становить 42,5%; бюджету землі – 42,5%; місцевого бюджету – 15%. У цьому випадку стабільність податкових надходжень сполучається з обмеженням самостійної податкової політики регіонів. Імовірно, цілком закономірним є компроміс, змішаний варіант цих двох типів, що відображає специфіку бюджетної й податкової систем держави [6, с.53].

В Україні Податковим кодексом встановлено 5 місцевих податків і зборів. Згідно зі статтею 10 Податкового кодексу, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності є обов'язковими для встановлення місцевими радами. Питання щодо встановлення туристичного збору та збору за паркування транспортних засобів місцеві ради вирішують самостійно. Уводити будь-які інші місцеві податки чи збори, не передбачені Податковим кодексом, забороняється. Сільським, селищним і міським радам не дозволяється встановлювати індивідуальні податкові пільгові ставки місцевих податків і зборів для окремих юридичних і фізичних осіб.

Отже, можна зробити висновки про обмежену податкову автономію місцевих органів влади в Україні.

4. Регулювання видатків. Згідно зі статтею 82 Бюджетного кодексу України, до видатків, що здійснюються з місцевих бюджетів, належать видатки, які визначаються функціями держави та можуть бути передані до виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню з метою забезпечення найбільш ефективного їх виконання на основі принципу субсидіарності, і видатки на реалізацію прав та обов'язків Автономної Республіки Крим і місцевого самоврядування, які мають місцевий характер та визначені законами України. Ці видатки здійснюються за рахунок коштів місцевих бюджетів, у тому числі трансфертів з Державного бюджету України.

Забороняється планувати та здійснювати видатки, не віднесені до місцевих бюджетів Бюджетним кодексом України.

Ще одним способом регулювання видатків органів місцевого самоврядування є зміна складу власних і закріплених джерел доходів місцевих бюджетів, а також розмірів міжбюджетних трансфертів.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної практики здійснення фінансової політики місцевими органами влади дає змогу зробити висновки про різні його способи, в основі яких лежить вироблене протягом сторіч розуміння місцевого самоврядування, його співвідношення із загальнодержавною владою, взаємодія між ними, розподіл завдань, функцій і повноважень.

Проаналізувавши всі можливості, які мають місцеві органи влади в реалізації власної фінансової політики, можна стверджувати, що їх недостатньо, щоб здійснювати суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток регіону. Визначення регіональної фінансової політики більшою мірою залишається прерогативою центральних органів влади.

Необхідність здійснення реформи у сфері повноважень місцевих органів влади щодо реалізації регіональної фінансової політики зумовлена такими проблемами, як:

- відсутність реальної можливості в місцевих органах влади впливати на ділову активність регіону через збільшення або зменшення податкового тиску, оскільки місцеві податки й збори становлять незначну питому вагу в податкових платежах;
- жорсткий контроль стосовно здійснення місцевих позик з боку центральних органів влади, а отже, і неможливість оперативно реагувати на фінансові потреби регіону;
- недостатній обсяг дохідної частини місцевих бюджетів, якою місцеві органи влади можуть розпоряджатися на власний розсуд;
- недостатня вмотивованість органів місцевого самоврядування працювати над збільшенням доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.

Для вирішення цих проблем та підвищення зацікавленості місцевих органів влади в розвитку економіки регіонів доцільно забезпечити достатні власні фінансові ресурси місцевим органам влади, яких вони за сучасних умов не мають. З метою збільшення податкового потенціалу відповідних територій необхідно розширити можливості місцевого самоврядування у сфері місцевих податків і зборів. Потрібно розробити й запровадити систему фінансового вирівнювання, яка передбачатиме процедури погодження з місцевим самоврядуванням у справі перерозподілу фінансових ресурсів. Слід розширити можливості органів місцевого самоврядування залучати позикові ресурси.

Тільки за таких умов місцеві фінансові ресурси будуть формуватися в достатньому обсязі й ефективно використовуватися [8].

**Висновки.** Отже, регіональну фінансову політику слід розглядати у двох аспектах: як політику, яку провадять центральні органи влади, та як політику, що здійснюють місцеві органи самоврядування.

Одним з головних завдань центральних органів влади є створення необхідних умов для ефективного управління регіональним економічним розвитком місцевими органами влади. Ознайомлення із зарубіжним і вітчизняним досвідом застосування фіскальних правил щодо здійснення фінансової політики на місцевому рівні дає підстави зробити висновки, що пріоритетом має стати активізація діяльності органів місцевого самоврядування на основі вдосконалення правового забезпечення розмежування повноважень та фінансової самостійності.

1. Бліщук К. Інструменти державного впливу на регіональний економічний розвиток [Електронний ресурс] / К. Бліщук // Науковий вісник “Демократичне врядування”. – 2010. – Вип. 5. – Режим доступу до журн. : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2010\\_5/fail/Blishc.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2010_5/fail/Blishc.pdf).
2. Фінанси : підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
3. Бондарук Т. Роль держави в регулюванні розвитку місцевого самоврядування / Т. Бондарук // Економіст. – 2009. – № 10. – С. 9–12.
4. Rivas, Justin Fiscal Rules Effectiveness and Outcomes for Sub-Central Governments [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minds.wisconsin.edu/handle/1793/36547>.
5. Sutherland, Douglas Fiscal rules for sub-central governments: design and impact [Електронний ресурс] // OECD Working Paper. – 2005. – № 52. – Режим доступу до журн. : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=870443](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=870443).
6. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України : у 3 т. / кол. авт. ; [заг. ред., М. Я. Азарова]. – К. : М-во фінансів України, Нац. ун-т ДПС України, 2010.
7. Податковий кодекс України. – К. : ДП “ІВЦ ДПА України”, 2010. – 336с.
8. Журавель В. Зарубіжний досвід фінансового регулювання розвитку регіону [Електронний ресурс] / В. Журавель // Публічне управління: теорія і практика. – 2010. – № 1. – Режим доступу до журн. : <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vkhnu/Ekon/802/gwwzar.pdf>.
9. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50–51. – С. 572.
10. Вусятицька М. П. Аналіз самостійності органів місцевого самоврядування у здійсненні бюджетно-податкової політики / М. П. Вусятицька // Міжнар. наук.-практ. конф. [“Теорія і практика економічного аналізу : сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку”] : зб. тез доп. – Тернопіль: СМП “Тайп”, 2011. – С. 59–61.

**Рецензенти:**

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**УДК 342.5.000.32**

**ББК 60.2**

**Врода Ю.Ф.**

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БАЛАНСУ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ Й  
ОЦІНКА ЇЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України,  
61001, м. Харків, пл. Свободи, 5,  
Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх,  
тел./факс: 0577050267,  
e-mail: [ndc\\_ipr@ukr.net](mailto:ndc_ipr@ukr.net)

**Анотація.** У статті проведено дослідження особливостей формування балансу державної влади. На базі існуючих міжнародних рейтингів визначено специфічні національні проблеми України у сфері державного управління.

**Ключові слова:** державна влада, оцінка, індекс, рейтинг, ефективність.

**Annotation.** This article presents the study of the formation of the balance of state power. On the basis of existing international rankings are identification specific national problems of Ukraine in the sphere of public administration.

**Key words:** state authority, evaluation, index, rating, efficiency.

**Вступ.** Світовий досвід виникнення та становлення різних держав у сучасному світі свідчить про різний рівень їх соціального, економічного, екологічного та політичного розвитку. Багато в чому це залежить від географічного розташування та історико-культурного здобутку попередніх поколінь кожної держави. Проте нині все більшого значення набуває можливість кожної держави утримувати баланс державної влади в країні відповідно до соціальних, економічних, екологічних і політичних змін, що відбуваються в глобалізованому світі.

**Постановка завдання.** Політика, як явище суспільного життя, базується на організаційно-управлінській діяльності влади як її основної умови й способу існування. За своєю сутністю влада – це сила людини, відображення діалектичної взаємодії потенціалів суб'єкта влади та її об'єкта, прояв існуючих суспільних відносин [5, с.213]. Відповідно до походження і сутності влади, виділяють різні підходи до її визначення (табл. 1).

Таблиця 1

**Визначення влади**

<b>Автор, джерело</b>	<b>Визначення</b>
Філософський словник [10, с.53]	Одна з основних функцій соціальної організації суспільства, авторитетна сила, яка володіє реальною можливістю керувати діями людей, погоджуючи суперечливі індивідуальні або групові інтереси, підкоряти їх єдиній волі за допомогою переконання або примусу.
С.І. Ожегов [8, с.82]	Право й можливість розпоряджатися ким-чим-небудь, підпорядковувати своїй волі. Політичне панування, державне управління та його органи.
ВРЕ [2, с.282]	Політичне панування класу, що здійснює керівництво суспільством. Найважливіша частина надбудови над відповідним базисом класового суспільства. Відмітна властивість державної влади – її здатність примушувати підвладних до покори класової волі держави. Для здійснення цієї волі правлячим класом створюється особливий апарат примусу – державний апарат.
Т. Болл [1, с.36]	Це – вплив, який чиниться на інших.
Ф.М. Бурлацький [3, с.45]	Це – здатність і можливість виконувати своє бажання, робити визначальний вплив на діяльність інших людей за допомогою певних способів – авторитету, права, насильства.
М. Вебер [19, с.53]	Можливість індивіда здійснити свою волю всупереч опору інших.
Т. Гоббс [14, с.62]	Це – засіб досягти Блага в майбутньому, і саме життя є вічне й невпинне прагнення до влади, припиняється лише зі смертю.
Б.А. Ісаєв [4, с.217]	Політична влада – реальна здатність суспільного класу, групи, політичного інституту, індивіда як суб'єкта політичного процесу здійснювати свою волю в суспільному житті, опираючись на систему політичних ідей і відносин, законодавства, політичних закладів, організацій та інститутів як засобів їх практичного втілення.
Г. Лассуелл, А. Каплан [16, с.14]	Це – відображення природної здатності людини до агресії, інституту верховенства або накопичення благ; форма самореалізації особливого типу індивідів.

*Продовж. табл. 1*

К. Маркс, Ф. Енгельс [5, с.56]	Політична влада – це організоване насильство одного класу для придушення іншого.
В.І. Муляр [6, с.21]	Унікальний феномен, який пронизує всі сфери людського життя, явно чи приховано впливає на характер людських відносин, роз'єднуючи і єднаючи людей одночасно.
В.В. Мшвенієрадзе [7, с.44]	Це – ставлення людини до самої себе, до інших людей, стосунки між групами людей, суспільними класами, прошарками, державами, державою і громадянами й т. д.

Найбільш повним визначенням влади є науковий підхід Б.А. Ісаєва, який уточнив вплив інститутів та інструментів влади на політичний процес [3].

Поділ влади є одним з головних засобів демократичного правління. Його мета – недопущення монополізації державної влади з боку будь-якої з її гілок або носіїв. Таким чином, в основі ефективного функціонування державної влади повинні лежати головні принципи її поділу [3]:

- поділ влади на незалежні одна від одної, але при необхідності контролюючі одна одну гілки: законодавчу, виконавчу й судову;
- усі гілки влади є відносно незалежними й тому мають певну самостійну логіку власного функціонування;
- усі гілки державної влади взаємно доповнюють одна одну, створюючи при цьому єдність державної влади як такої;
- усі гілки влади формуються демократичним шляхом, відображаючи волю народу, і відповідальні перед ним;
- усі гілки влади взаємно відмовляються від спроб незаконного втручання в дії інших, функціонуючи при цьому в рамках власних повноважень, які визначаються законодавчим, конституційним шляхом;
- в основі взаємодії гілок державної влади лежить механізм “стримувань і противаг”.

Для різних форм державного правління притаманні відмінні риси дотримання балансу законодавчої і виконавчої державної влади. Так, у президентських республіках, наприклад Росії, Франції і США, головною дійовою особою в політиці є президент, який призначає прем'єр-міністра, сам підбирає глав міністерств і формує кабінет міністрів. У парламентських республіках, приміром Італії, Латвії, Угорщині, головною дійовою особою в політиці є прем'єр-міністр, що стоїть на чолі парламенту, який обирає президента і формує кабінет міністрів. У цьому полягає головна відмінність президентських республік від парламентських, які ґрунтуються на принципі верховенства представницької влади над виконавчою (рис. 1).

Виконавча влада в парламентській республіці (або монархії) вважається продовженням парламенту й працює в тісній взаємодії з ним, точніше з парламентською більшістю. Прем'єр-міністр і уряд відповідають за розробку й здійснення політичної програми, підготовку та виконання бюджету, законодавчі ініціативи й оперативне керівництво країною. Парламентська більшість забезпечує підтримку політиці уряду, уточнює і допрацьовує його програму та бюджет, приймає закони й постанови, що додають легітимності дії виконавчої влади. Взаємовідносини парламенту й уряду в парламентських демократіях ґрунтуються на таких принципах:

- право парламенту відправляти уряд у відставку шляхом висловлення вотуму недовіри;
- право розпуску парламенту урядом за згодою глави держави;
- право уряду виступати із законодавчими ініціативами;
- право суміщати депутатський мандат з міністерською посадою (компатібілітет).

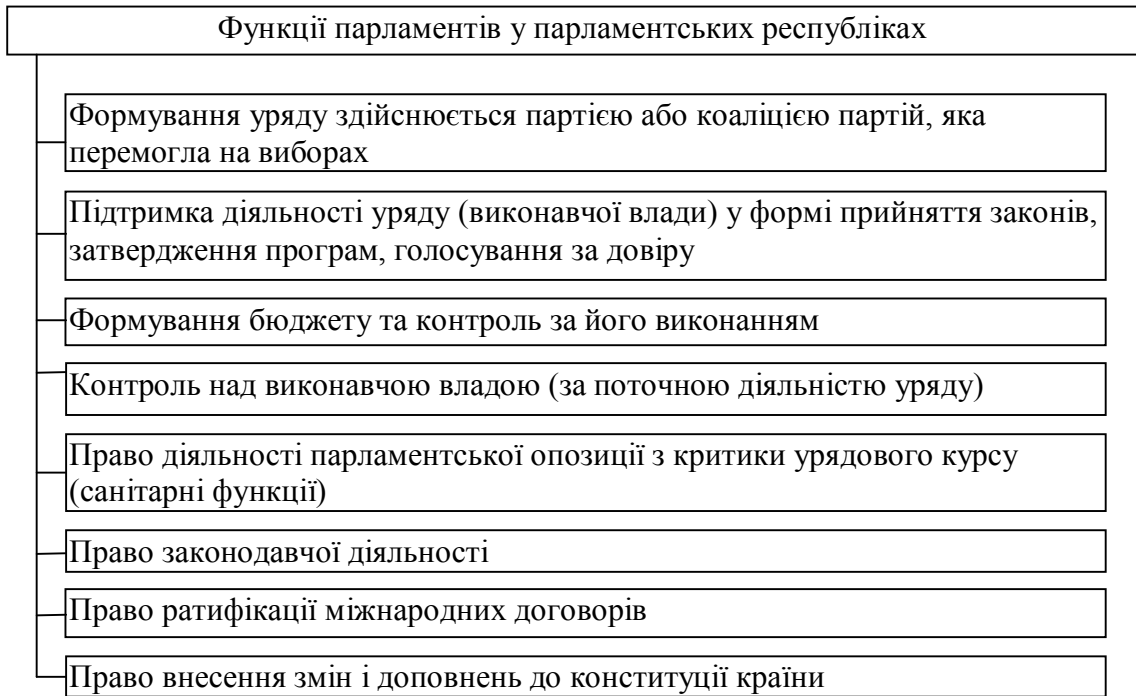


Рис. 1. Функції парламентів у парламентських республіках [3, с.120]

У табл. 2 наведені принципи взаємовідносин парламенту й уряду в парламентських демократіях.

Таблиця 2

Принципи взаємовідносин парламенту й уряду в парламентських демократіях [3, с.142]

Країни	Сумісність депутатського мандата з урядовою посадою	Право уряду на законодавчу ініціативу	Можливість розпуску парламенту урядом	Можливість розпуску уряду парламентом
Британія	+	+	+	+
Німеччина	+	+	-	+
Італія	+	+	+	+
Франція	-	+	-	+
Бельгія	+	+	+	+
Нідерланди	-	+	+	+
Люксембург	+	+	+	+
Швеція	+	+	-	+
Норвегія	+	+	-	+
Данія	+	+	+	+
Фінляндія	+	-	-	+
Ісландія	-	-	-	+
Австрія	+	+	+	+
Швейцарія	-	-	-	-
Іспанія	+	+	+	+
Португалія	+	+	-	+
Греція	+	+	+	+
Ірландія	+	+	+	+



Різні можливості влади сучасних країн світу при різних формах державного правління істотно не відрізняються одні від одних, проте при цьому суттєву відмінність мають рівні політичної та економічної стабільності цих країн. У зв'язку із цим, для зіставлення країн світу з різних аспектів їхнього розвитку в міжнародній практиці використовується велика кількість індексів і показників, які розраховуються різними міжнародними організаціями, фондами та консалтинговими компаніями. Крім того, такі зіставлення дозволяють визначити проблеми розвитку країн світу як такі, що належать до глобальних, так і специфічні для кожної держави.

**Результати.** Для оцінки ефективності всіх трьох гілок влади, а також здатності прийняття ними правильних рішень у міжнародних порівняннях використовується ряд індексів, серед яких основними є такі:

- індекс політичної нестабільності ( $I_{ПН}$ );
- індекс виконання правил і законів ( $I_{ПЗ}$ );
- рейтинг країн за індексом якості державності ( $I_{Яд}$ );
- індекс урядової ефективності ( $I_{УЕ}$ );
- рейтинг слабкості держав ( $I_{Сд}$ );
- рейтинг країн, найбільш схильних до розпаду ( $I_{КСР}$ );
- індекс сприйняття корупції ( $I_{СК}$ ).

Найбільш часто використовуваним показником оцінки державного управління країни є  $I_{ПН}$ , який визначається експертами The Economist [16].

$I_{ПН}$  розраховується за допомогою інтегрального показника, який визначається на основі простої середньої величини двох складових його індексів (рис. 2).

$I_{ПН} = \frac{EP+3H}{2};$	
Підіндекси	
Економічний ризик (EP)	Загальна нестабільність (3H)
$EP = 0,4 ЗПН + 0,4 РБ + 0,2 СДН,$  де ЗПН – збільшення прибутків на душу населення; РБ – рівень безробіття; СДН – середній дохід на душу населення	$3H = НСП + Н + К + ЭД + ДВ + СМ + ПН + ССБ +$ $+ УСЗ + СК + ПР + ФЕ,$  де НСП – нерівність у соціальному положенні; Н – історія незалежності (скільки країні років); К – корупція; ЭД – етнічне ділення; ДВ – довіра до влади; СМ – статус меншин; ПН – історія політичної нестабільності; ССБ – схильність до соціальних бунтів; УСЗ – рівень соціальної забезпеченості; СК – сусідство з іншими країнами; ПР – тип політичного режиму; ФЕ – фракційність еліт

Рис. 2. Методика розрахунку складових індексу  $I_{ПН}$  ООН The Economist [17]

У табл. 3 наведений  $I_{ПН}$  України за 2009–2010 рр. і його складових порівняно з деякими країнами світу.

**І<sub>ПН</sub> України за 2009–2010 рр. і його складові індекси порівняно з деякими країнами світу [16]**

Значення І <sub>ПН</sub>	Економічний ризик	Загальна нестабільність
165. Норвегія (1,2)	165. Норвегія (2,0)	165. Норвегія (0,4)
...	...	...
19. Домінікани (7,6)	7. Домінікани (9,0)	48. Македонія (6,3)
19. Ангола (7,6)	6. Філіппіни (9,0)	47. Аргентина (6,3)
<b>16. Україна (7,6)</b>	<b>5. Україна (9,0)</b>	<b>46. Україна (6,3)</b>
16. Еквадор (7,7)	4. Чад (10,0)	45. Індонезія (6,7)
16. Північна Корея (7,7)	3. Північна Корея (10,0)	44. Гондурас (6,7)
...	...	...
1. Зімбабве (8,8)	1. Зімбабве (10,0)	1. Ірак (8,8)

За результатами розрахунку І<sub>ПН</sub> у 2009–2010 рр. Україна зайняла 16-те місце серед країн світу з дуже високим рівнем політичної нестабільності, таких як: Північна Корея, Еквадор, Ангола та Домінікани. Це значно гірше порівняно з 2007 роком – 67-ме місце серед країн з помірним ризиком політичної нестабільності: Сирія, Малаві, Туніс та Алжир.

Таким чином, рівень державного управління України у світі оцінюється на дуже низькому рівні й, у першу чергу, через високий рівень економічного ризику (рис. 3).

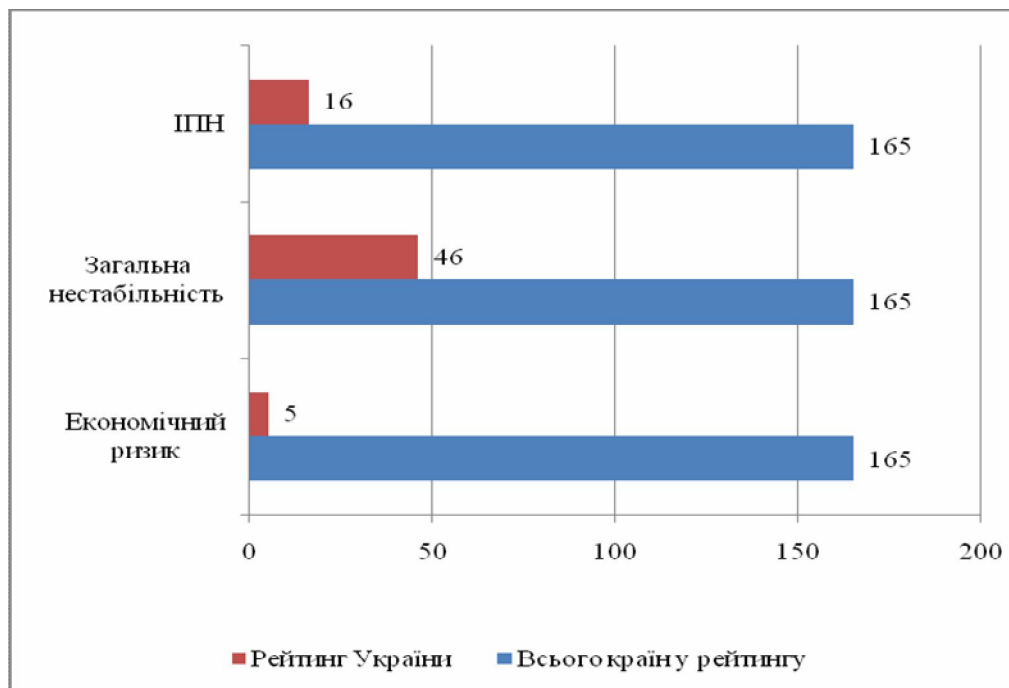


Рис. 3. Діаграма складових І<sub>ПН</sub> України за 2009–2010 рр.

Перелік інших часто використовуваних показників оцінки державного управління країн світу поданий у табл. 4.

Таблиця 4

**Опис найбільш часто використовуваних показників оцінки державного управління країн світу**

<b>Найменування показника</b>	<b>Розробник / джерело</b>	<b>Складові показника</b>
Індекс виконання правил і законів (ІПЗ)	World Bank [18]	Ґрунтується на 33 показниках, які визначаються шляхом анкетування. Оцінка 0 – база
Рейтинг країн за індексом якості державності (Іяд)	Інноваційний проект “Політичний атлас сучасності” [9]	Доля зовнішньої допомоги у ВНД держави; вплив внутрішніх конфліктів на стабільність режиму; зовнішня боргова залежність; час існування суверенної державності; внутрішні конфлікти: наявність жертв; відношення заявок на патенти резидентів і нерезидентів; територіальне вираження внутрішніх конфліктів; наявність на території країни іноземних контингентів; режим прив’язки валют; доля домінуючого етносу в структурі населення країни
Індекс урядової ефективності (ІуЕ)	World Bank [18]	Розраховується на підставі оцінки показників, значення яких визначаються шляхом анкетування. Оцінка 0 – база
Рейтинг слабкості держав (Ісд)	Дослідницький центр Brookings Institution [15]	Дослідження ґрунтується на чотирьох базових параметрах: економічної і політичної ситуації, безпеки й соціальної сфери. Для оцінки економіки розраховувалися такі показники, як темпи зростання, доля валового внутрішнього продукту на душу населення, темпи інфляції, розрив у прибутках між багатими й бідними і якість державного управління. Усього використовувалося 20 показників. Оцінка політичної ситуації проводилася шляхом аналізу ефективності роботи влади їх відкритості й підзвітності, міри законслухняності громадян, рівнів корупції та особистої свободи. Для оцінки безпеки розглядали рівень політичної стабільності, наявність або відсутність внутрішніх конфліктів, частоту й міру порушень прав людини. Соціальна сфера оцінювалася за показниками дитячої смертності, доступності освіти, середньої тривалості життя, поширення водопроводу й каналізації і так далі
Рейтинг країн, найбільш схильних до розпаду (Іксп)	Аналітично-політичний журнал Foreign Policy [12] та The Fund for Peace [13]	Розраховується за 12 ключовими показниками: демографічне падіння, еміграція населення, масове невдоволення, свобода людини, нерівномірний розвиток, економічний стан, ставлення населення до уряду, комунальні послуги, дотримання прав людини, активність спецслужб, фракційність еліт, зовнішнє втручання
Індекс сприйняття корупції (Іск)	Transparency International [11]	Складений індекс заснований на даних експертних опитувань і досліджень відносно корупції, що проводяться різними незалежними й показними організаціями

У табл. 5 наведено порівняння найбільш часто використовуваних індексів оцінки державного управління в Україні порівняно з деякими іншими країнами.

Таблиця 5

**Значення індексів оцінки державного управління в Україні в порівнянні з деякими країнами світу**

Найменування індексу, рік	Рейтинг і значення показника країни-лідера	Рейтинги й значення показника для України та країн, що знаходяться поряд з нею	Рейтинг і значення показника країни аутсайдера
I <sub>СК</sub> (2009 р.)	1. Нова Зеландія (9,4)	146. Росія (2,2); 146. Сьєрра-Леоне (2,2); <b>146. Україна (2,2)</b> ; 146. Зімбабве (2,2); 144. Папуа Нова Гвінея (2,1)	180. Сомалі (1,1)
I <sub>КСР</sub> (2009 р.)	177. Норвегія (18,3)	108. Лівія (69,4); 109. Беліз (69,5); <b>110. Україна (69,7)</b> ; 111. Албанія (70,0); 112. Самоа (71,4)	1. Сомалі (114,7)
I <sub>яд</sub> (2009 р.)	1. США (10,0)	111. Казахстан (4,45); 112. Монголія (4,41); <b>113. Україна (4,35)</b> ; 114. Мальдівські острови (4,29); 115. Хорватія (4,27)	192. Чад (0,0)
I <sub>сд</sub> (2008 р.)	1. Сомалі (0,52)	Вірменія (7,34); 106. Маршаллові острови (7,37); <b>107. Україна (7,38)</b> ; 108. Сербія (7,43); 109. Суринам (7,49)	141. Словаччина (9,41)
I <sub>пз</sub> (2008 р.)	1. Норвегія (1,96)	143. Аргентина (-0,61); 144. Габон (-0,62); <b>145. Україна (-0,62)</b> ; 146. Сальвадор (-0,63); 147. Косово (-0,63)	210. Сомалі (-2,69)
I <sub>уе</sub> (2008 р.)	1. Сінгапур (2,53)	143. Кірибаті (-0,58); 144. Мадагаскар (-0,59); <b>143. Україна (-0,60)</b> ; 142. Кенія (-0,6); 143. Мікронезія (-0,63)	212. Сомалі (-2,51)

Згідно з існуючими оцінками якості державного управління, Україна випереджає лише слаборозвинені країни, такі як: Зімбабве, Папуа Нова Гвінея, Албанія та ін. Аналіз індексів оцінки якості державного управління в країнах світу вказує на необхідність негайного вирішення існуючих проблем у державному управлінні України.

**Висновки.** Зіставлення у світових рейтингах України з іншими країнами дозволило визначити такі специфічні національні проблеми у сфері державного управління: політична нестабільність; низька якість й ефективність державного управління; високий рівень корупції. Існуючі проблеми у сфері державного управління України є результатом протиріч між гілками й інститутами влади, які виникають при виконанні політичних та економічних завдань. Для пошуку вирішення цієї проблеми необхідно провести подальше дослідження світової практики формування балансу державної влади при різних формах державного управління.

1. Болл Т. Власть / Т. Болл // Полис. – 1993. – № 5. – С. 36–42.
2. Большая советская энциклопедия / [гл. ред. Б. А. Введенский]. – М. : Большая сов. энцикл., 1954. – Т. 12. – 680 с.
3. Бурлацкий Ф. М. Народ и власть: науч.-попул. очерк полит. системы социализма / Ф. М. Бурлацкий, В. О. Мушинский. – М. : Политиздат, 1986. – 254 с.
4. Исаев Б. А. Политология в схемах и комментариях / Б. А. Исаев. – С. Пб. : Питер, 2009. – 224 с.
5. Маркс К. Манифест Коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс. – К., 1951. – С. 56.

6. Муляр В. І. Політологія : курс лекцій / В. І. Муляр. – К. : ЦУЛ, 2003. – 356 с.
7. Власть: очерки современной политической философии Запада / [В. В. Мшвениерадзе, И. И. Кравченко, Е. В. Осипова и др.]. – М. : Политиздат, 1989. – 328 с.
8. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : Сов. энцикл., 1970. – 900 с.
9. Рейтинг стран по индексу качества государственности [Электронный ресурс] // Инновационный проект “Политический атлас современности”. – Режим доступа: [http://worldpolities.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=308](http://worldpolities.org/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=308).
10. Философский словарь [под ред. И. Т. Фролова]. – М. : Политиздат, 1980. – 444 с.
11. Corruption Perceptions Index 2009 [Электронный ресурс] / Transparency International. – Режим доступа : [http://www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2009](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009).
12. Failed States Index 2009 [Электронный ресурс] / Foreign Policy. – Режим доступа : [http://www.foreignpolicy.com/images/090624\\_2009\\_final\\_data.pdf](http://www.foreignpolicy.com/images/090624_2009_final_data.pdf).
13. Failed States Index 2009 [Электронный ресурс] / The Fund for Peace. – Режим доступа : [http://www.fundforpeace.org/web/index.php?option=com\\_content&task=view&id=391&Itemid=548](http://www.fundforpeace.org/web/index.php?option=com_content&task=view&id=391&Itemid=548).
14. Hobbes T. Leviathan (1651) / T. Hobbes. – Cambridge, 1991. – В. I. – Ch. 10. – P. 62.
15. Index Of State Weakness In The Developing World 2008 [Электронный ресурс] / Brookings Institution. – Режим доступа : [http://www.brookings.edu/~media/Files/rc/reports/2008/02\\_weak\\_states\\_index/02\\_weak\\_states\\_index\\_indicator\\_scores\\_pullout.ashx](http://www.brookings.edu/~media/Files/rc/reports/2008/02_weak_states_index/02_weak_states_index_indicator_scores_pullout.ashx).
16. Lasswell D. Power and Society / D. Lasswell, A. Kaplan. – New Haven, 1950. – P. XIV.
17. Political Instability Index 2009/2010 [Электронный ресурс] / The Economist. – Режим доступа : [http://viewswire.eiu.com/site\\_info.asp?info\\_name=social\\_unrest\\_table&page=noads&rf=0](http://viewswire.eiu.com/site_info.asp?info_name=social_unrest_table&page=noads&rf=0).
18. The Worldwide Governance Indicators 2008 [Электронный ресурс] / The World Bank. – Режим доступа : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>.
19. Weber M. Economy and Society / M. Weber. – N.Y., 1968. – Vol. I. – P. 53.

**Рецензенти:**

Кизим М.О. – доктор економічних наук, професор, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

Іванов Ю.Б. – доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

**УДК 332.122: 323.32(477.8)**

**ББК 65.9 (4 Укр)**

**Василюк Д.Я.**

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ СУСПІЛЬСТВА В КАРПАТСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РАЙОНІ**

Прикарпатський національний університет  
імені В. Стефаника,  
Міністерство освіти і науки,  
молоді та спорту України,  
кафедра менеджменту та маркетингу,  
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,  
тел.: 596144,  
факс: 0342231574

**Анотація.** Стаття спрямована на дослідження відмінностей між розвитком середнього класу в Карпатському економічному районі (КЕР) і в Україні. За допомогою статистичних даних Держкомстату України порівнюється динаміка формування цього прошарку населення в період з 2006 до 2010 років. Аргументовано причини виявленої різниці в становленні середнього класу в Україні та КЕР.

**Ключові слова:** середній клас, Карпатський економічний район, домогосподарство.

**Annotation.** The article is directed on research of differences between development of middle class in the Carpathians economic district (CED) and in Ukraine. With using of the statistical

information, the dynamics of the middle class development is compared in a period from 2006 to 2010. The reasons of difference in becoming of middle class in Ukraine and CED are argued.

**Key words:** middle class, Carpathians economic district, household.

**Вступ.** Середній клас відіграє провідну роль у забезпеченні соціально-політичної стабільності, розвитку демократії та економічного зростання. Він виступає основним платником податків, а отже, джерелом надходжень коштів до бюджету країни, що сприяє розв'язанню багатьох соціальних проблем та розвитку сфери послуг. Крім того, середній клас – це стабільна й прогнозована база оподаткування, споживач із високою купівельною спроможністю; соціальний вимір середнього класу – це розвантаження держави в частині виконання соціальних функцій, адже він зазвичай здатний самостійно оплачувати надані йому медичні, освітні та інші послуги, не потребує соціальних субсидій, пільг тощо. Урешті, потенційно середній клас за певних умов може бути дуже стійкою соціальною базою влади.

**Постановка завдання.** Різноманітні дослідження середнього класу показали різючі відмінності в розмірах доходів, рівні освіти та суспільно-громадських поглядах між домогосподарствами, які належать до середнього класу США, Китаю, Індії, Великобританії та інших держав. Це свідчить про наявність особливостей розвитку середнього класу в різних суспільствах, що зумовлено низкою різноманітних географічних, економічних, історичних, політичних і демографічних факторів. Відповідно, цілком логічно можна припустити про наявність аналогічної ситуації в регіональному аспекті, тобто в різних регіонах окремо взятої країни. Наше дослідження ставить за мету виявити відмінності розвитку середнього класу суспільства Карпатського економічного району в порівнянні з розвитком загальноукраїнського середнього класу.

**Результати.** Шкільний учитель в Індії, котрий заробляє 2 500 \$ на рік і живе в маленькому цегляному будиночку без води, вважається членом середнього класу. Американська родина з річним доходом 200 000 \$ та будинком площею 2 000 квадратних футів, двома автомобілями, трьома комп'ютерами й ігровою приставкою X-box теж у соціально-економічній стратифікаційній системі належить до прошарку, який має назву “середній клас”. Це зумовлено тим, що індійський учитель, незважаючи на свій відносно жебрацький стан, отримує дохід, котрий дозволяє йому повністю задовольняти всі свої нагальні потреби, а також купувати речі, у яких він не відчуває необхідності. Американська родина, надзвичайно заможна за світовими стандартами, усе одно живе в стані фінансового стресу. Обоє батьків важко працюють, однак хвилюються про пенсію, освіту для дітей, витрати на медичне забезпечення і гостро сприймають факт, що в їх країні велика частка населення має значно вищі доходи. Проте вони відчувають себе середнім класом [1].

За свідченнями дослідників, саме середній клас у КНР – найважливіша верства, котра поки що підтримує політику правлячої Комуністичної партії Китаю. Це зумовлено виконанням “негласної угоди”, у рамках якої заможні жителі міст проміняли перспективу політичного вибору на швидке зростання добробуту населення [2]. Наразі уповільнення розвитку економіки та прогнозовані майбутні непопулярні заходи уряду (на зразок зростання податків, придушення страйків тощо) можуть спричинити невдоволення середнього класу, проте факт залишається фактом: середній клас Китаю, хай навіть тимчасово, але надав перевагу стабільності й добробуту перед свободою слова, дотриманням прав людини та іншими демократичними цінностями, розвиток яких пригнічує правляча Комуністична партія Китаю. Це, у свою чергу, суперечить таким загальноприйнятим у світі характерним ознакам середнього класу, як дотримання стандартів демократії та моралі [3, с.70].

Усі вищеперераховані факти свідчать про існування значних різючих відмінностей між середнім класом різних країн. Ці відмінності стосуються як економічної, так і

соціальної сфери. У середині однієї окремо взятої країни також цілком імовірними є регіональні відмінності в розвитку середнього класу суспільства. Адже різні регіони держави несхожі як за економічним добробутом, так і за культурно-освітнім рівнем населення. Наприклад, очевидною є різниця й у політичних поглядах та вподобаннях виборців із західної та східної частин нашої держави, що є доволі помітним явищем при розгляді географічного розподілу результатів голосування на попередніх виборах до органів влади.

Нижче, на основі офіційної статистичної інформації Держкомстату, проаналізовано відмінність у розвитку середнього класу в Карпатському економічному районі та в Україні в цілому. За основу взято традиційні ознаки належності до середнього класу: самоідентифікація, рівень доходів і рівень освіти.

Карпатський економічний район (КЕР) включає Івано-Франківську, Закарпатську, Львівську та Чернівецьку області. Схема економічного районування (8 економічних районів) була розроблена Радою по вивченню продуктивних сил України НАН України й використана в програмі “Україна – 2010” [4].

Динаміку розподілу кількості домогосподарств в Україні та Карпатському економічному районі за 2006–2009 роки наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Кількість домогосподарств в Україні та КЕР у 2006–2009 роках**

	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість домогосподарств в Україні, тис.	17 417,5	17 341,1	17 199,0	17 096,8	17 050,3
Кількість домогосподарств у Карпатському економічному районі, тис.	1 956,3	1 953,8	1 943,4	1 935,8	–
Співвідношення кількості домогосподарств у КЕР до кількості домогосподарств в Україні, %	11,23	11,26	11,3	11,32	–

Джерело: розраховано на основі показників за даними Держкомстату України [5].

З таблиці очевидним стає зростання відсоткового співвідношення кількості домогосподарств у КЕР до відповідної кількості в Україні в цілому на фоні динаміки спаду загальної чисельності домогосподарств у період з 2006 до 2009 років (на жаль, дані про кількість домогосподарств у Карпатському економічному районі у 2010 році на момент дослідження відсутні). Відносне зростання може бути спричинено тим, що кількість населення і, відповідно, кількість домогосподарств у КЕР зменшується нижчими темпами, ніж аналогічні показники по Україні.

Серед вищевказаної кількості домогосподарств до середнього класу себе зарахували (табл. 2):

Таблиця 2

**Частка респондентів, що зарахували себе до середнього класу в Україні та КЕР у 2006–2010 рр.**

	2006	2007	2008	2009	2010
В Україні до представників середнього класу себе зарахували, %	13,4	2,2	1,9	2,0	1,5
У КЕР до представників середнього класу себе зарахували, %	17,2	3,2	0,8	0,5	1,9

Джерело: розраховано на основі показників за даними Держкомстату України [5].

Разюча відмінність між часткою належних до середнього класу домогосподарств у 2006 році та наступних роках пов’язана з уведенням в анкету опитування додаткової четвертої страти замість попередніх трьох [6].

Це було здійснено в результаті обговорення відповідного питання на “круглому столі” на тему “Удосконалення програми обстеження умов життя домогосподарств: впровадження досліджень якості життя населення”, який провели 13 квітня 2006 року Державний комітет статистики України й Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. Під час “круглого столу” для обговорення з користувачами була винесена пропозиція щодо уточнення переліку ознак для самоідентифікації домогосподарствами себе як представників певних верств населення за рівнем добробуту, а саме – уведення додаткової позиції “Небідні, але ще не представники середнього класу”. Отже, у новому переліку запропоновані такі групи, до яких можуть себе віднести респонденти:

- заможні;
- представники середнього класу;
- небідні, але ще не представники середнього класу;
- бідні;
- важко визначити.

Такі зміни сприятимуть підвищенню точності ідентифікації себе домогосподарствами, оскільки різниця між верствами “бідні” і “середній клас” надзвичайно суттєва, а метод “самооцінки” визначально її посилює [7, с.194].

З таблиці помітно, що частка респондентів, котрі зарахували себе до середнього класу, у Карпатському економічному районі є вищою за відповідний показник по Україні у 2006, 2007 та 2010 роках. У кризові 2008–2009 роки відповідний показник у КЕР був нижчий за аналогічний в Україні, що теоретично можна пояснити гострішим сприйняттям домогосподарствами КЕР удару по сімейному бюджету, викликаного світовою економічною кризою.

Проте однією з головних ознак належності до середнього класу є рівень матеріального добробуту, який вимірюється, у першу чергу, доходом домогосподарства.

Доволі простим, але водночас раціональним визначенням середнього класу за доходом є визначення американського фінансиста Ліз Вестон: “Дохід середнього класу дає можливість покрити всі потреби індивіда плюс деякі його побажання, які не є життєво важливими, при цьому дає можливість робити заощадження, працюючи на благо своєї країни та культури” [1].

Відповідно частка респондентів, які оцінюють свій рівень доходів як “було достатньо і робили заощадження”, розподілилася таким чином (рис.1):

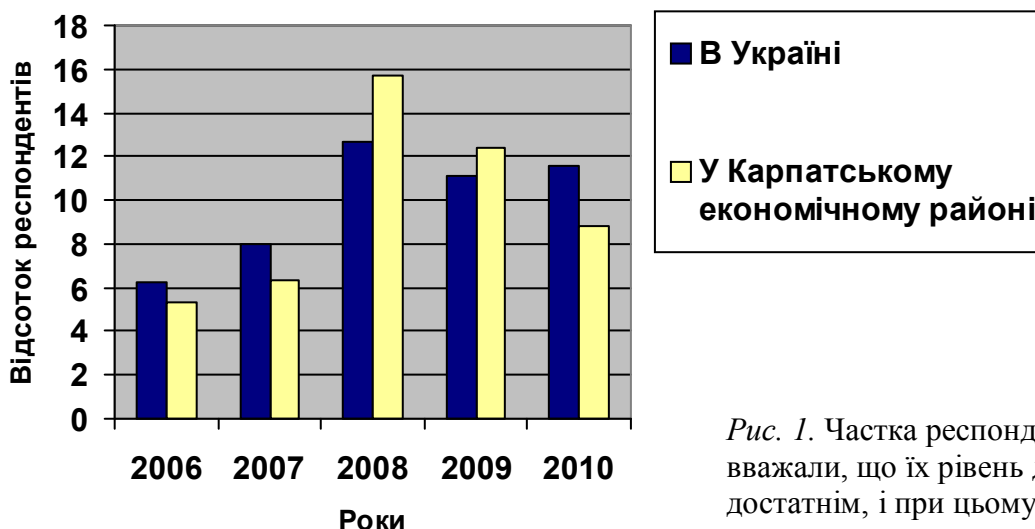


Рис. 1. Частка респондентів, які вважали, що їх рівень доходу є достатнім, і при цьому робили заощадження

Джерело: розраховано на основі показників за даними Держкомстату України [5].



Як не дивно, проте в кризові 2008–2009 роки частка домогосподарств Карпатського економічного району, котрі, відповідно до оцінки свого рівня доходів могли б належати до середнього класу, була вищою, ніж аналогічний показник в Україні. При цьому відсоток належності до середнього класу, визначений методом самоідентифікації, у цей самий період у КЕР був нижчим за загальноукраїнський!

Це можна пояснити лише нерозумінням серед нашого населення самої суті поняття “середній клас”. Люди орієнтуються на європейсько-американський рівень доходу середнього класу, для якого характерні наявність приватного будинку та кількох автомобілів. Відповідно, респонденти вважають, що й дохід у представника вітчизняного середнього класу має бути аналогічним до європейського чи американського. Цю думку підтверджує така статистична інформація (табл. 3):

Таблиця 3

**Частка респондентів в Україні та КЕР, котрі впевнені, що дохід, який відповідає майновому становищу середнього класу, має становити**

	2006	2007	2008	2009	2010
4 500,1–5 000,0 грн					
В Україні, %	8,7	11,0	16,7	15,6	21,9
У Карпатському економічному районі, %	15,0	20,0	20,6	16,7	17,0
Понад 5 000 грн					
В Україні, %	14,7	31,2	49,1	52,8	59,1
У Карпатському економічному районі, %	22,8	31,2	49,3	48,0	42,9

*Джерело: розраховано на основі показників за даними Держкомстату України [5].*

Очевидно, що “апетити” населення КЕР в останні роки є відносно нижчими, ніж в Україні в цілому: домогосподарства КЕР оцінюють обсяг необхідного для належності до середнього класу грошового доходу як дещо нижчий у порівнянні з опитаними домогосподарствами всієї України. Проте все одно половина населення України й більше 40% домогосподарств КЕР вважають, що дохід члена середнього класу повинен становити понад 5 000 гривень у місяць. При цьому у 2010 році середній грошовий дохід за місяць становив 3 126,41 грн, а загальний дохід – 3 377,20 грн.

Іншим надзвичайно важливим критерієм належності до середнього класу є рівень освіти. Британський соціолог Ентоні Гідденс визначає такі категорії середнього класу, як “старий середній клас” і “новий середній клас”. До першої категорії він зараховує дрібних підприємців та фермерів-власників – традиційних представників середнього класу. “Новий середній клас” – це менеджери та спеціалісти високого рівня, переважно з вищою освітою (так званий “вищий середній клас”), а також учителі, медсестри, офісні працівники, продавці та ін. (“нижчий середній клас”). Гідденс стверджував, що “...більшість представників нижчого середнього класу дотримуються поглядів, що відрізняються від поглядів робітників, хоча умови їх праці часто в багатьох моментах збігаються...” [8, с.162].

Відповідно, із цієї класифікації зрозуміло, що типовий представник середнього класу зазвичай має якщо не вищу, то хоча б середню спеціальну освіту. Незважаючи на те, що лише вища освіта не може бути головною ознакою зарахування до середнього класу, разом з тим вважається, що її наявність майже у 2,5 раза знижує ризик переходу особи в категорію бідних людей і більш ніж у 1,5 раза підвищує перспективу отримання середніх доходів [9, с.30]. Відсоткова частка населення з вищою, неповною вищою та професійно-технічною освітою в Україні та КЕР подана в табл. 4.

Розподіл населення за рівнем освіти за 2006–2010 роки, %

Розподіл населення у віці 6 років і старші за рівнем освіти		2006	2007	2008	2009	2010
Повна вища	В Україні	14,9	15,6	16,4	17,4	18,5
	У КЕР	11,7	11,2	13,3	13,9	13,9
Базова вища	В Україні	1,2	1,0	1,1	1,3	1,3
	У КЕР	1,5	1,4	0,8	1,4	0,9
Неповна вища	В Україні	17,5	17,9	18,0	17,7	17,6
	У КЕР	13,3	13,8	12,7	14,9	13,7
Професійно-технічна освіта	В Україні	20,7	20,4	20,3	20,5	20,4
	У КЕР	20,2	19,5	18,3	18,8	19,7
Сумарна частка	В Україні	54,3	54,9	55,8	56,9	57,8
	У КЕР	46,7	45,9	45,1	49	48,2

Джерело: розраховано на основі показників за даними Держкомстату України [5].

Як показує статистична інформація, ситуація зі станом освіти в Карпатському економічному районі значно гірша, ніж по Україні. У КЕР істотно менша за обсягом частка людей має вищу та неповну вищу освіту, а також КЕР відстає за рівнем професійно-технічної освіти.

Для наочності відображення підсумків дослідження про порівняльний розвиток середнього класу в Україні та КЕР пропонується така схема (рис. 2).

Відсоткова частка*	2006		2007		2008		2009		2010	
	В Україні	У КЕР	В Україні	У КЕР	В Україні	У КЕР	В Україні	У КЕР	В Україні	У КЕР
Домогосподарства, які зарекомендували себе до середнього класу										
Домогосподарства, які мають дохід, що є достатнім і дозволяє робити заощадження										
Населення, яке має вищу, базову вищу, неповну вищу та професійно-технічну освіту										

Рис. 2. Порівняльна схема розвитку середнього класу в Україні та КЕР відповідно до 3-х традиційних ознак (самоідентифікація, рівень доходу, освітньо-кваліфікаційний рівень)

\*Примітка. Поля, у яких відповідний показник випереджає аналогічні відсоткові значення відносно іншої територіальної одиниці (України або КЕР), є заштрихованими.

У 2006, 2007 та 2010 роках в Україні порівняно з Карпатським економічним районом вища частка домогосподарств мали дохід, який є достатнім і дозволяє робити заощадження, а також вища відсоткова частка населення мала вищу, базову вищу, неповну вищу та професійно-технічну освіту. У 2008 та 2009 роках збереглася аналогічна ситуація з рівнем освіти, а також в Україні в цілому переважала відсоткова частка респондентів, які ідентифікували себе із середнім класом у порівнянні з відповідною часткою в КЕР.

Таким чином, зі схеми стає очевидним, що в Карпатському економічному районі розвиток середнього класу відстає від розвитку загальноукраїнського середнього класу. Це впливає із щорічної переваги в період з 2006 до 2010 років України над КЕР у відсоткових значеннях у двох ознаках належності до середнього класу суспільства з трьох традиційних ознак, запропонованих автором дослідження.

**Висновки.** Розвиток середнього класу в Карпатському економічному районі відстає від розвитку його в Україні в цілому. Це вимагає вживання нагальних заходів з боку влади, у першу чергу спрямованих на підвищення рівня доходів населення та зростання освіченості громадян, що сприятиме становленню середнього класу в КЕР, котрий стане запорукою економічного та соціально-культурного процвітання регіону.

1. Aho K. Who in the world is the middle class? [Електронний ресурс] / К. Aho // MSN Money. – 2009. – Режим доступу : <http://articles.moneycentral.msn.com/CollegeAndFamily/RaiseKids/who-in-the-world-is-middle-class.aspx?page=1>.
2. Rising power, anxious state [Електронний ресурс] // The Economist. – 2011. – Режим доступу : <http://www.economist.com/node/18866989>.
3. Симончук О. В. Помаранчева революція – повстання середнього класу? ТАК! За даними моніторингу / О. В. Симончук // Українське суспільство 1994–2005. Динаміка соціальних змін. – К. : Ін-т соціол. НАН України, 2005. – С. 62–71.
4. Що таке економічні райони України [Електронний ресурс] // Debaty.org. – 2010. – Режим доступу : [http://www.debaty.org/ua/article/ekon\\_zone/analiz\\_zone/308.html](http://www.debaty.org/ua/article/ekon_zone/analiz_zone/308.html).
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] // Статистична інформація 2006–2010 рр. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
6. Анкета № 3 “Самооцінка доходів домогосподарства” [Електронний ресурс] // Наказ Держкомстату України від 05.06.2008 р. № 179. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/norm%5Fdoc/2008/179%5F2008.htm>.
7. Осипова І. І. Удосконалення програми обстеження умов життя домогосподарств: впровадження досліджень якості життя населення / І. І. Осипова // Матеріали круглого столу. Демографія та соціальна економіка. – 2006. – № 1. – С. 190–195.
8. Гидденс Э. Социология / Э. Гидденс. – М. : Едиториал УРСС, 2005. – 632 с.
9. Дуда А. Потреба самовираження / А. Дуда // Український Тиждень. – 2011. – № (185). – С. 30–31.

**Рецензенти:**

Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, заслужений діяч науки і техніки України;

Васильченко С.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 330.341

ББК 65.9 (4 Укр) 29-5

Зянько В.В.

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Вінницький національний технічний університет,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,  
тел.: 0432598325, e-mail: zank@ukr.net

**Анотація.** У статті проаналізовано основні економіко-математичні методи оцінювання ризиків при впровадженні інноваційних проектів, обґрунтовано доцільність застосування методу Монте-Карло, який дозволяє здійснити найоб'єктивнішу оцінку проекту з точки зору його ризикованості та одержання фінансового результату.

**Ключові слова:** дисконтування, економіко-математичний метод, імітаційне моделювання, інноваційний проект, метод Монте-Карло.

**Annotation.** There have been analyzed the main economic-mathematical methods of risk assessment on the implementation of innovative projects. The expediency of application of the Monte Carlo method, which allows making the most objective evaluation of the project in terms of risk and obtaining financial results were proved.

**Key words:** discounting, Economic-mathematical method, simulation, innovative project, Monte-Carlo method.

**Вступ.** Сучасний розвиток інформаційної індустрії досяг такого рівня технологічної складності та різноманіття інформаційних послуг, що їх надання ототожнюється з процесом виробництва продуктів споживання. Необхідність спрямування інноваційної діяльності в напрямі інформатизації бізнес-процесів визнає сьогодні переважна більшість керівників підприємств. Тому й увага вітчизняних науковців і практиків до оцінювання ефективності інноваційних рішень у системі управління науково-технічним прогресом нині підвищена. Це зумовлює потребу переходу вітчизняних підприємств до формування інноваційної стратегії розвитку бізнес-діяльності, а поява на світовому ринку нових технологічних продуктів і рішень стимулює вітчизняні суб'єкти підприємництва до активного розгляду можливостей їх практичного застосування. Проте впровадження й експлуатація високотехнологічних систем пов'язані зі значними фінансовими витратами, що не під силу багатьом вітчизняним підприємствам. При зверненні підприємств за кредитами в банки останні далеко не завжди погоджуються їх надати на розробку та впровадження інноваційних технологій, оскільки ризикують зазнати відчутних фінансових збитків у разі, якщо відповідні технології виявляться недостатньо економічно ефективними.

Отже, проблема достовірності оцінювання ризиків та економічної ефективності проектів щодо впровадження витратних технологічних рішень є актуальною для вітчизняних підприємств різних сфер діяльності.

Розробкою та оцінюванням методів визначення ефективності інноваційних проектів займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці й практики, серед яких слід відзначити праці [1–3; 5; 7–9; 11; 12], у яких досліджуються різні методи оцінювання ризиків, що виникають при впровадженні інноваційних проектів. Разом з тим ця тема потребує подальшого дослідження, зокрема в частині вдосконалення економіко-математичних методів оцінювання економічної ефективності інноваційних проектів з урахуванням останніх досягнень у сфері автоматизації.

**Постановка завдання.** Стаття присвячена дослідженню економіко-математичних методів оцінювання ризиків при впровадженні інноваційних проектів з метою

пошуку методу, який дозволяє найоб'єктивніше оцінити ризики й ефективність проекту з позиції інвестора, що прагне отримати найбільш повну й достовірну інформацію при прийнятті рішень щодо надання фінансової допомоги для реалізації підприємцем інноваційного проекту.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: виокремлення основних методів оцінювання ризиків, що супроводжують інноваційну діяльність; дослідження сутності цих методів, виявлення їх переваг і недоліків; вибір методу, який дозволяє здійснити найоб'єктивнішу оцінку проекту й з-поміж інших вибрати найменш ризиковий і найбільш ефективний з точки зору одержання фінансового результату інноваційний проект.

**Результати.** Для того, щоб вибрати інноваційний проект з найкращим співвідношенням ризик – вигода, необхідно кількісно визначити ризик. Дослідниками пропонується досить багато методів оцінювання економічної ефективності й аналізу ризику [1], які можна використати стосовно інноваційних проектів, найбільш розповсюдженими з них є такі:

- методи експертних оцінювань (Дельфі);
- методи коригування норми дисконту;
- метод коефіцієнтів достовірності;
- аналіз чутливості реагування за показниками NPV, IRR, PI (чистої теперішньої вартості, внутрішньої норми окупності, індексу прибутковості);
- метод Монте-Карло (імітаційне моделювання).

Метод експертних оцінювань ґрунтується на припущенні, що на основі міркувань незалежних експертів можна збудувати адекватну модель майбутнього розвитку об'єкта прогнозування. Відправною інформацією при цьому є думка спеціалістів, які займаються дослідженнями й розробками в прогнозованій галузі.

Математично це можна показати у вигляді залежності:

$$Y_i^k = f(x_{i_1}, x_{i_2}, \dots, x_{i_m}) + \varepsilon_i^k, \quad (1)$$

де  $Y_i^k$  – очікуване значення бінарної залежної змінної, яке  $k$ -й експерт зв'язує з  $i$ -м набором оцінюваних показників;

$\varepsilon_i^k$  – помилка, яку може допустити  $k$ -й експерт, оцінюючи вплив  $i$ -го набору на появу очікуваної події (випадкова змінна, яка може набувати значень 1, 0, -1) [2, с.9].

Метод Дельфі був розроблений Н.Докі та його колегами ще в 1950 році в мозковому центрі Rand Corporation і використовується як метод групового прийняття рішень, зокрема, при довгостроковому прогнозуванні. Найбільш широко цей метод використовують у розвідувальних і проблемних дослідженнях для одержання попередніх відомостей про об'єкт, предмет аналізу, для уточнення гіпотез і завдань головного дослідження, при оцінюванні ефективності інноваційних проектів. В основу цього методу покладено проведення опитувань експертів, які між собою не знайомі, у чотири та більше турів з метою максимально зблизити їх точки зору, однак практика показує, що досягається це не завжди. Недоліком зазначеного методу є й те, що багатотурове опитування експертів нерідко затягується надовго, що подовжує процедуру складання прогнозу й призводить до втрати часу – фактора, який завжди відіграє неоціненну роль при оцінюванні інноваційного проекту. Для усунення цього недоліку вченими розроблена система огляду й оцінки подій SEER (System for Evaluation and Review), яка дещо модифікує метод Дельфі, оскільки передбачає не чотири, а лише два тури опитувань [3]. Однак, на наш погляд, це лише спрощує цей метод, що аж ніяк не сприяє об'єктивнішому оцінюванню.

Характеризуючи ефективність інноваційних проектів, бачимо, що фактор часу краще врахований у методі коригування норми дисконту або непрямой капіталізації доходу. Цей метод застосовується тоді, коли прогнозовані грошові потоки від інноваційного проекту є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується в часі. Прогнозовані грошові потоки, у тому числі розмір реверсії, підлягають дисконтуванню з використанням ставки дисконту для отримання їх поточної вартості [4]. Однак недоліком цього методу є те, що він не дозволяє виміряти величину ризику, можливі відхилення від прогнозованих результатів. Дисконтування майбутніх грошових потоків за більш високими ставками призводить до зменшення інвестиційного ефекту. Таким чином, перевагу надають тому інноваційному проекту, для якого показник NPV найбільший, тобто при виборі проекту враховують лише єдиний фактор – ставку дисконту, тоді як інші фактори залишаються поза увагою.

Ставку дисконту ( $i$ ) також визначають різними методами, серед яких найпоширенішим на практиці є кумулятивний, що передбачає врахування не лише поправки на ризик (премії за ризик), але й інфляції:

$$i + d + h + r, \quad (2)$$

де  $d$  – норма дохідності, яка враховує альтернативні доходи, %;

$h$  – рівномірний ланцюговий темп інфляції, %;

$r$  – ризикова премія, %.

Зважати на інфляцію є дуже важливо при оцінюванні грошових витрат, оскільки знецінити гроші можуть тільки інфляція, фінансова криза чи інші форс-мажорні обставини, але не фактор часу [5]. Однак у нинішніх умовах нестабільного економічного розвитку України неможливо передбачити, якими будуть величина й динаміка грошових потоків на часовому інтервалі в 5–8, не кажучи вже про більше років, на які розрахований інноваційний проект. А спроба використати орієнтовні дані може призвести до грубих викривлених оцінок. Тому, на нашу думку, застосування цього методу на теперішньому етапі формування в Україні інноваційної моделі розвитку економіки є нераціональним. У цьому зв'язку певною мірою нераціональним є використання взагалі всіх методів, що ґрунтуються на дисконтуванні. Але, беручи до уваги те, що абсолютно точного методу визначення ступеня ризику не існує, бо якби він був відомий, то перестало б існувати саме поняття “ризик” [6, с.131–132], застосування методів, які базуються на дисконтуванні, є виправданим.

Метод чистої теперішньої вартості (NPV, Net Present Value) при оцінюванні ефективності інвестицій в інноваційні проекти передбачає визначення показника NPV як суми всіх майбутніх грошових потоків, дисконтованих за певною ставкою дохідності, за винятком дисконтованої вартості вкладених інвестицій.

Математична формула NPV виглядає так [7]:

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+i)^1} + \frac{CF_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+i)^n} - I = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - I, \quad (3)$$

де  $I$  – обсяг інвестування;

$CF_t$  – чистий грошовий приплив у кінці  $t$ -го періоду;

$i$  – бажана ставка дисконтування;

$n$  – тривалість життєвого циклу проекту.

Окрім того, що важко, виходячи з нинішніх економічних реалій у нашій країні, передбачити чистий грошовий приплив у кінці  $t$ -го періоду, ця формула має й інші обмеження – її доцільно використовувати лише тоді, коли інноваційний проект вимагає одномоментних вкладень. Якщо ж передбачаються тривалі витрати впродовж кількох

(m) років з одночасним отриманням віддачі від них, то тоді користуються такою формулою [8]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+i)^j} . \quad (4)$$

Загальне правило прийняття проектів за критерієм *NPV*: якщо  $NPV = 0$ , то проект можна рекомендувати для фінансування. Якщо  $NPV < 0$  – проект не приймається.

Разом з тим метод чистої теперішньої вартості має і певні переваги, особливо при оцінюванні економічної ефективності капітальних інвестицій. Адже чиста теперішня вартість показує ймовірну величину приросту капіталу підприємства в разі реалізації інвестиційного проекту. Суттєвою його перевагою є також адитивність, тобто можливість додавати значення чистої теперішньої вартості за різними проектами та аналізувати сукупну величину приросту капіталу [9]. Але через те, що цей метод не дає змоги оцінити ефективність проекту з позиції “результати – витрати”, у результаті можна вибрати не найбільш рентабельний проект, а такий, що хоч і генерує значну в абсолютному виразі суму доходів, проте потребує і значних початкових інвестицій. Спеціалісти з економічного аналізу радять використовувати метод чистої теперішньої вартості тоді, коли величину інвестиційних ресурсів практично не обмежено, а економічна ситуація уможливорює достатньо точне прогнозування ставки дохідності на тривалий період [9]. На жаль, нестабільність економічної і політичної ситуацій в Україні не дозволяє спрогнозувати на більше чи менше віддалену перспективу ставку дохідності.

Аналізуючи чутливість реагування за показником внутрішньої норми дохідності (*IRR*), підприємство вибирає для себе допустимий рівень рентабельності вкладення капіталу – граничний коефіцієнт (*HR*), далі *IRR* порівнюється з *HR*. Якщо  $IRR > HR$  – проект приймають;  $IRR < HR$  – проект відхиляють;  $IRR = HR$  – можна приймати будь-яке рішення.

Внутрішня норма дохідності (*internal rate of return*) є відсотковою ставкою, при якій  $NPV = 0$ . *IRR* показує дохідність через порівняння очікуваних чистих грошових потоків з початковими витратами. Її величину розраховують за формулою [10]:

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0 , \quad (5)$$

де *IC* – початкові витрати капіталу, що здійснюються тепер (чи нинішні вартості всіх витрат).

Показник внутрішньої норми дохідності характеризує максимально прийнятний відносний рівень витрат, які можуть бути здійснені при реалізації певного проекту. Адже значення *IRR* показує верхню межу допустимого рівня дисконтної ставки, перевищення якої робить проект збитковим. Тому для прийняття рішення інвесторів необхідно порівняти отримане значення *IRR* із ціною джерел фінансових ресурсів певного інвестиційного проекту [11].

Аналіз чутливості реагування за відносним показником – індексом прибутковості (*PI – Profitability Index*) показує, як зросте вартість рішення в розрахунку на 1 грн інвестицій. *PI* розраховується як відношення чистої поточної вартості грошового припливу до чистої поточної вартості відтоку, включаючи початкові інвестиції, тобто за формулою:

$$PI = \frac{\left[ \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+d)^t} \right]}{\left[ \sum_{t=1}^N \frac{I_t}{(1+d)^t} \right]} \quad (6)$$

Якщо  $PI > 1$  – проект приймають;  $PI < 1$  – проект відхиляють;  $PI = 1$  – можна приймати будь-яке рішення.

$PI$  прямо пов'язаний з  $NPV$ . Якщо  $NPV$  позитивна, то й  $PI > 1$ , і навпаки.

Окрім того, що достовірність значення коефіцієнта  $PI$  (як і  $NPV$ ) залежить від ставки дисконтування, яку, як уже говорилося, важко визначити через неможливість точно передбачити обсяг і динаміку грошових потоків на тривалому часовому інтервалі, цьому коефіцієнту притаманні й інші недоліки, зокрема:

- він може давати неправильні ранжирування, а отже, перевага того чи іншого інноваційного проекту залишається сумнівною;
- він не застосовується при виборі проектів, які виключають один одного;
- він не показує фактичної величини чистих вигод.

Одним з найточніших існуючих імітаційних методів оцінювання ризиків інноваційних проектів є, на наш погляд, метод Монте-Карло, який дозволяє побудувати математичну модель для проекту з невизначеними значеннями параметрів і передбачити ймовірність отримання  $NPV > 0$ .

Алгоритм методу імітації Монте-Карло такий:

- Крок 1. Використовуючи статистичний пакет, випадковим чином вибирається, ґрунтуючись на ймовірнісній функції розподілу, значення тієї змінної, яка є однією з параметрів визначення потоку готівки.
- Крок 2. Вибране значення випадкової величини, разом зі значеннями змінних, які є екзогенними, використовується при підрахунку чистої приведеної вартості проекту.

Кроки 1 і 2 повторюють багато разів (цифра може доходити до тисячі разів). Далі отриману величезну кількість значень чистої приведеної вартості проекту використовують для побудови щільності розподілу зі своїм власним математичним очікуванням і стандартним відхиленням. Використовуючи значення математичного очікування і стандартного відхилення, обчислюють коефіцієнт варіації чистої приведеної вартості проекту і тільки потім оцінюють індивідуальний ризик інноваційного проекту [12].

Основними недоліками цього методу є: складність; те, що при його застосуванні потрібна велика кількість експериментальних даних; іноді необхідне попереднє визначення початкових параметрів за іншими методами.

Але все ж модель Монте-Карло не настільки формалізована, як вищезгадувані імітуючі методи, і водночас є гнучкішою за них, оскільки:

- по-перше, при моделюванні за методом Монте-Карло немає необхідності визначати, що саме оптимізується;
- по-друге, немає потреби спрощувати реальність для полегшення її аналізу, бо застосування ЕОМ дозволяє реалізувати моделі складних систем;
- по-третє, у програмі для ЕОМ можна передбачити випередження в часі.

На відміну від інших описаних нами методів метод Монте-Карло передбачає урахування великої кількості параметрів інноваційного проекту та їх варіацій; дозволяє використання спеціальних математичних пакетів (наприклад, спеціалізованого програмного пакета Гарвардського університету під назвою Risk-Master). Перевагою його є й те, що він може застосовуватися для оцінювання економічної ефективності протилежних проектів, лише при цьому вимагається, щоб альтернативи були виражені кількісно.



**Висновки.** Отже, процес визначення ефективності інноваційних проектів є доволі складним і багатоетапним, вимагає застосування різноманітних підходів до оціночних процедур. Точність установлення рівня ризикованості інноваційного проекту буде тим більшою, чим більше факторів ризику при цьому вдалося врахувати. Основними факторами ризику є час, упродовж якого здійснюється оцінювання проекту, та окупність проекту, що передбачає визначення обсягу й динаміки руху грошових потоків на тривалому часовому інтервалі. Із цієї позиції жоден з розглянутих економіко-математичних методів не є досконалим, не дає повного уявлення про потенціал проекту, хоча кожен становить певну цінність для характеристики ефективності інноваційних рішень.

Найбільшу кількість факторів, що впливають на інвестиційні рішення щодо підтримки того чи іншого інноваційного проекту, ураховує метод Монте-Карло. До того ж при використанні цього методу застосовується ЕОМ, і тому немає необхідності з метою полегшення аналізу спрощувати реальність, адже ЕОМ дозволяє реалізувати моделі дуже складних систем.

1. Лукасевич И. Я. Анализ финансовых операций : методы, модели, техника вычислений / И. Я. Лукасевич. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 400 с.
2. Кількісні методи експертного оцінювання : наук.-метод. розробка / уклад. : В. П. Новосад, Р. Г. Селіверстов, І. І. Артим. – К. : НАДУ, 2009. – 36 с.
3. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок : теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б. Є. Грабовецький ; Він. нац. техн. ун-т. – Вінниця, 2010. – 171 с.
4. Національний Стандарт №1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав”. Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України № 1440 від 10 вересня 2003 р.
5. Дасковский В. Б. Об эффективности инвестиций / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселёв // Экономист. – 2007. – № 3. – С. 35–48.
6. Зянько В. В. Основи мікроекономіки : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В. В. Зянько. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Вид. дім “Слово”, 2009. – 344 с.
7. Інвестування : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / [А. А. Пересада, О. О. Смирнова, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова]. – К. : КНЕУ, 2001. – 251 с.
8. Аптекарь С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / С. Аптекарь // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 42–49.
9. Економічний аналіз : навч. посібник / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.] ; за ред. М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
10. Правові засади розробки інвестиційних проектів : навч.-метод. зб. / Чернігів. центр перепідготовки та підвищ. кваліфікації працівників органів держ. влади, органів місц. самоврядування, держ. п-в, установ і орг. ; упоряд. Н. О. Гудок. – Чернігів : ЦППК, 2011. – 30 с.
11. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств / Д. М. Черваньов. – К. : Знання – Прес, 2003. – 622 с.
12. Волков И. М. Проектный анализ : учебник для вузов / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.

**Рецензенти:**

Мороз О.О. – доктор економічних наук, завідувач кафедри підготовки менеджерів ВНТУ;

Фурик В.Г. – кандидат економічних наук, доцент, декан факультету фінансового зовнішньо-економічного менеджменту Вінницького національного технічного університету.

УДК 330: 316. 346. 2

ББК 65.02 (4 Укр)

Лешанич С.Є.

## СУЧАСНА ГЕНДЕРНА ТЕОРІЯ РОЗВИТКУ ГЕНДЕРНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,  
кафедра обліку і аудиту,  
76000, м. Івано-Франківськ, вул.Шевченка, 57,  
тел.: 03442596176,  
e-mail: Lshanich\_sv@mail.ru

**Анотація.** У статті висвітлюється концепція соціальних відносин статей. Обґрунтовується розвиток гендерних відносин.

**Ключові слова:** гендер, гендерні дослідження, сучасна гендерна теорія, гендерна теорія.

**Annotation.** The conception of Gender social relations is highlighted in the article. The development of Gender relations is substantiated.

**Key words:** gender, gender studies, contemporary gender theory, gender theory.

**Вступ.** У перекладі з англійської (gender) “гендер” – стать, вид. Уперше цей термін вжито у 70-ті роки для опису соціально визначених характеристик чоловіків і жінок на відміну від біологічних. Концепція гендеру була теоретично обґрунтована завдяки зусиллям дослідниць Д.Келлі та Д.Скотт (США), М.Фокаулт, Ж.Лакан (Франція), Е.Дженуей, С.Александр (Великобританія). Вона включає в себе такі характеристики, як біологічна стать, визначені суспільством моделі чоловічої і жіночої поведінки. Зокрема, Д.Скотт визначила чотири компоненти гендеру як концепції соціальних відносин статей: 1) комплекс культурних символів; 2) нормативні твердження, що їх інтерпретують; 3) гендерна ідентифікація особистості [7].

Поняття, як і люди, мають свій вік і місце народження. Термін “гендер” виник у Великій Британії. У перекладі з англійської мови гендер буквально означає граматичний рід – чоловічий, жіночий, середній. Надалі це поняття почало означати соціо-статеві особливості статі, на відміну від власне біологічних (генетико-морфологічних, анатомічних, фізіологічних), – із властивими їй характеристиками способу життя, поведінки, намірів і прагнень тощо. Гендер стосується не тільки чоловіків та жінок як окремих індивідів, а й описує відносини поміж ними як соціально-демографічними групами та гендерні відносини в цілому – те, як реалізуються соціальні ролі жінок і чоловіків, дівчаток та хлопчиків, як вони соціально вибудовуються.

Гендер відрізняється від поняття “sex”, яке перекладається як “стать”, тобто як здатність або нездатність виношувати й народжувати дітей. Біологічна стать виражає природні, біологічно задані відмінності між чоловіком і жінкою. Якщо стать задається природно, то гендер конструюється соціально та зумовлений культурою суспільства в конкретний історичний період. Гендер характеризує осіб і жіночої, і чоловічої статей, будучи продуктом соціалізації.

Гендер – досить складне поняття, оскільки розкриває багатоаспектний зміст явища. У науковій літературі воно вживається в кількох значеннях:

- гендер як соціально-рольова й культурна інтерпретація рис особистості та моделей поведінки чоловіка й жінки на відміну від біологічної;
- гендер як набуття соціальності індивідами, що народилися в біологічних категоріях жіночої або чоловічої статей;

- гендер як політика рівних прав і можливостей чоловіків та жінок, а також діяльність зі створення механізмів щодо її реалізації [4].

**Постановка завдання.** У всіх цих значеннях гендер вивчається в системі наукових “гендерних досліджень”.

*Гендерні дослідження* – напрям наукової діяльності та її соціальної організації, спрямований на вивчення місця, ролі, активності, волевиявлення й самореалізації чоловіків і жінок у змінних історичних умовах соціального буття певної епохи.

Результатом гендерних досліджень як окремого наукового напрямку в діяльності широкого кола науковців з різних галузей знань стало створення сучасної гендерної теорії.

*Сучасна гендерна теорія* – це система наукових поглядів на відносини й статус жінки та чоловіка, їхнє соціальне життя, характеристики й особливості. Значна увага цієї теорії зосереджена на теоретичному аналізі нерівноваги, незбалансованості становищ жінки й чоловіка та їхніх можливостей і шансів у самотворенні, самоутвердженні та саморозвиткові. Найбільш вираженими аспектами цієї теорії є:

1) вивчення ролі жінок і чоловіків як суб’єктів соціального світотворення, їх світобачення й потенційних можливостей у перетворенні соціальних відносин та їх упорядкованості;

2) вивчення об’єктивних соціальних, економічних, політичних та культурних умов, що породжують, зумовлюють і відтворюють нерівність статей, виявлення гендерно зумовленої природи всіх соціальних та інституційних відносин;

3) осмислення сучасної ролі жінки й чоловіка, їх позицій, формування методів їх соціального урівнення, пошук шляхів входження жінки в чоловічо-домінантну систему та надання їй нових властивостей, які б відповідали інтересам і потребам обох статей;

4) критика й перетворення сучасного національного й світового порядку, пошук нових форм упорядкування всіх соціальних відносин в інтересах жінки й чоловіка як рівноправних на основі відповідного аналізу діяльності, організації й управління світових і національних державних та громадських структур.

Гендерна теорія має певні особливості.

По-перше, вона має міждисциплінарний характер. В її розробленні й розвитку беруть участь фахівці різних наукових галузей – філософи, соціологи, політологи, історики, правознавці, економісти, літератори, психологи, теологи, біологи, медики та ін.

Друга особливість полягає в тому, що ці фахівці, формуючи нову гендерну теорію, виконують потрійне завдання:

а) є творцями нових гендерних знань, що спроможні оновлювати й зберігати набуте в науці власним науковим саморозвитком, прояснити важливі проблеми, на які наражається сучасна думка й політика;

б) розвиваючи теорію гендеру, вони вносять зміни, зумовлюють перегляд багатьох теоретичних положень у своїх галузях і розширюють обсяг їх знань;

в) виробляють критичне бачення суспільних реалій задля світорозбудови на гуманних, справедливих принципах, серед яких принципи рівності статей є базовими.

Гендерна теорія – виклик гендерної революції, що відбулася протягом останньої третини ХХ ст. Вона поставила перед людством та особистістю багато питань, які розв’язує чи прагне розв’язати будь-яка думка, що розвивається. Серед них є питання, на які ще немає остаточної відповіді. Назвемо окремі з них.

Чому в сучасному світі 66% всієї роботи в домашньому господарстві та неформальній економіці виконують жінки, а 99% всієї власності у світі й приблизно такий самий відсоток влади перебувають у руках чоловіків? Чому жінка ще й досі поза власністю і поза політичною владою? Чому вона залишається непоміченою в цій нерівності протягом останніх століть? Якщо жінки й надалі будуть непоміченими та

відсунутими від влади, власності й ідеології, а чоловіки відстороняться від гендерних перетворень і нічого не змінюватимуть, то чи стане світ гуманнішим і справедливішим? Якщо сучасні суспільно-політичні течії – консерватизм, лібералізм, радикалізм, соціалізм тощо – не внесуть гендерні перетворення як складову частину своєї діяльності, то чи досягнуть вони мети в боротьбі з несправедливістю, насильством та ін.? Чи виконають вони поставлені завдання, не використавши оптимально ресурси жіночої сили й жіночого розуму? Який характер змін і які їх наслідки у ХХІ ст. відбудуться в чоловічому соціумі, у відносинах чоловіка й жінки? Хто дасть відповідь на запитання, чому саме чоловіки вирішують, яке суспільство найбільше відповідає потребам та інтересам сучасної освіченої жінки?

**Результати.** Виявляється, що усталена соціогуманітарна думка обминала й досі обминає пласт проблем, розгляд яких зумовлює потребу змінити саму методологію суспільствознавчих досліджень і ставить під сумнів остаточність їх теоретичних результатів. У цілому виникнення гендерних досліджень зумовлене соціальною необхідністю внести соціо-статевий складник у суспільствознавчі дисципліни, необхідністю реформувати й перебудувати світове й національні суспільства та переосмислити їх науковий аналіз.

Гендерні дослідження виникли не на порожньому місці. Їх неможливо розглядати поза тими дослідженнями, які їм передували. Досить довго в системі наукових досліджень особливе місце відводилося вивченню становища й статусу жінки як історично найбільш дискримінованої й такої, що перебуває в нерівному становищі порівняно із чоловіком. Цей напрям дістав назву “жіночі дослідження” [4].

В Україні питання формування ефективної політики рівних можливостей чоловіків і жінок стало актуальним приблизно у 80-х роках. Сьогодні відкрито багато неурядових організацій, які активно досліджують гендерні питання й борються за рівність прав і свобод людини незалежно від її статі.

Наприкінці вісімдесятих років минулого століття фелінологи й андрологи зрозуміли необхідність координації своїх автономних наукових пошуків і, відповідно, напрямів роботи. У науці з’явилася тенденція називати всі дослідження, що стосуються питань статі, гендерними – якого б змісту і з якої б теоретичної платформи вони не писалися. Поняття “гендерні дослідження” виявилось більш комфортним і прийнятнішим для наукової спільноти, аніж термін “жіночі дослідження”. Гендерологами погодилися йменувати себе й деякі чоловіки, які раніше не наважувалися називатися фахівцями у сфері “жіночих досліджень”, а тим більше феміністами [2].

У 80-х роках жінки з усього світу започаткували активний міжнародний рух за права жінок. Наслідки цієї діяльності особливо відчутні на міжнародному рівні. Держави вперше в історії виявили підтримку захисту прав жінок і визнали його своїм “високопріоритетним завданням”. Масове використання згвалтування було визнано за тактичну зброю у війні, його переслідування було включено до обов’язків спеціальних кримінальних трибуналів [3].

Питання жінки в політиці України на початку 90-х рр. набуває нового значення. Запровадження та розвиток демократії в українському суспільстві зумовлюють підвищення інтересу жінок до політики. У процесі розбудови демократичної країни політична імовільність жінок, спричинена попереднім тоталітарним режимом, поступово набуває характеру політичної участі в політичних процесах держави. Про політичну активність жінок зокрема, як і всіх українських громадян, на наш погляд, говорити зарано. Прояви політичної участі спостерігаються в підвищенні електоральної активності, представництві в політичних партіях, участі в громадсько-політичних організаціях та рухах. Помічається зростання суспільно-політичної активності жінок, про що свідчить збільшення чисельності жіночих політичних і неполітичних об’єднань, активізується жіночий

рух України. Завдяки цим процесам питання жіночого політичного лідерства на фоні трансформацій суспільно-політичного та культурного життя для українського суспільства набуває актуального характеру. Водночас в українській науковій думці відмічається недостатня розвідка проблеми жіночого лідерства, особливо в політичній теорії. Поняття жіночого політичного лідерства не має теоретичного підґрунтя, тому дослідження цієї проблематики видається складним завданням та потребує комплексного підходу на зрізі декількох дисциплін у силу специфічного змісту питання [6].

Активна діяльність жінок упродовж останнього десятиліття минулого століття зробила їх права більш окресленими, нині завдання полягає в тому, щоб зробити їх досяжними. На теперішньому етапі розвитку жіночого руху існує три головні причини для привернення уваги до загальнолюдських прав жінок: 1) необхідність інформувати жінок про те, що вони мають права людини та повинні їх використовувати; 2) необхідність оприлюднювати випадки порушення прав на підставі гендеру та боротися з ними; 3) необхідність сформувати нову практику прав людини, яка повністю вирішуватиме питання загальнолюдських прав жінок.

Після проголошення України незалежною суверенною державою в українському суспільстві відбуваються глобальні зміни. У контексті таких глобально-українських змін простежуємо закономірне явище – перегляд суспільних процесів, що привело до публічного обговорення проблем статусу жінок та відродження самобутнього українського жіночого руху. Цьому сприяла також активізація міжнародного співтовариства щодо поліпшення становища жінок, підвищення їхнього правового статусу у світі. У контексті реформ в Україні жіноче питання та формування ефективної політики рівних можливостей чоловіків і жінок стали актуальними, оскільки статус жінки в державі та участь її в усіх сферах суспільно-політичного життя є важливими чинниками розвитку нової демократичної Української Держави [5].

Сьогодні є дуже важливою проблема законотворчого процесу щодо забезпечення рівних прав і рівних можливостей жінок та чоловіків, заснованого на тому, що права жінки – невід’ємна частина загальних прав людини. Рівність прав і свобод людини й громадянина незалежно від статі визначається і гарантується Конституцією України, іншими законодавчими актами. Зокрема, стаття 24 Конституції України проголошує: “Громадяни мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом. Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками. Рівність прав жінки і чоловіка забезпечується: наданням жінкам рівних з чоловіками можливостей у громадсько-політичній і культурній діяльності, у здобутті освіти і професійній підготовці, у праці та винагороді за неї; спеціальними заходами щодо охорони праці і здоров’я жінок, встановленням пенсійних пільг; створенням умов, які дають жінкам можливість поєднувати працю з материнством; правовим захистом, матеріальною і моральною підтримкою материнства і дитинства, включаючи надання оплачуваних відпусток та інших пільг вагітним жінкам і матерям”.

Визначення в Основному Законі України принципу рівноправності жінок і чоловіків свідчить про вихід Української Держави й громадянського суспільства на європейський і світовий рівні розв’язання гендерних проблем та регулювання відносин між жінками й чоловіками і є важливим аспектом розвитку людського потенціалу, подолання віками існуючих бар’єрів, що зумовили гендерну нерівність. Конституційне закріплення рівних прав і рівних можливостей жінок і чоловіків має важливе значення та є об’єктивною умовою для поступовості, еволюційності трансформаційних процесів. Тож на часі концептуальне визначення чітких орієнтирів гендерної політики в Україні й мобілізація національних зусиль на розроблення та втілення програм, що дають

уському населенню, особливо жінкам, широкий доступ до участі в економічному й політичному житті та залучають їх до прийняття рішень на всіх рівнях влади.

Відповідно до основних принципів захисту прав людини, закріплених у Конституції України, діють Цивільний і Кримінальний кодекси України, Кодекс законів про працю України та Кодекс про шлюб та сім'ю України, закони про освіту, пенсійне забезпечення, державну допомогу сім'ям з дітьми, охорону праці, Основи законодавства України про охорону здоров'я, Декларація про загальні засади державної політики України стосовно сім'ї та жінок, Концепція державної сімейної політики тощо [1].

Термін "гендер" почали застосовувати для опису всіх перетворень у суспільстві та державі, оскільки саме на них якраз впливають особистості чоловіка й жінки та їхні відносини. Гендер став необхідним конструктом реальних практичних перетворень у суспільних відносинах, складовим базовим компонентом яких є статус жінки та чоловіка. Усе більшого розголосу, поширення як у науковому вжитку, так і в політико-правовому аналізі проблем рівності статей набуває поняття гендеру й в Україні [4].

**Висновки.** Будь-яка епоха виражається через властиві їй терміни й поняття. Їх творці вкладають у них відповідний культурний зміст своєї діяльності й людських відносин. Завдання створити термінологічний і понятійний контексти збігається з потребою сконструювати зрозумілі контексти інтерпретації. Тому в сучасних умовах при усвідомленні гендерних відносин, їхніх суб'єктів насамперед важливо зосередити увагу на концептуальному розумінні таких понять, термінів.

У найширшому розумінні гендер, на нашу думку, можна визначити так: *гендер* – це система цінностей стилю життя та способу мислення чоловіків і жінок, сукупність їх соціальних і культурних норм, статус і поділ у суспільстві, соціально-рольовий розподіл сімейних ролей та репродуктивної поведінки.

1. Власенко Н. С. Гендерна статистика для моніторингу досягнення рівності жінок і чоловіків / Власенко Н. С., Виноградова Л. Д., Калачова І. В. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2000. – 56 с.
2. Вознюк С. Концептуалізація гендерних досліджень / С. Вознюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць. – К., 2008. – Вип. 76. – Ч.1. – С. 105–106.
3. Ісламова Д. Гендерна рівність в Україні [Електронний ресурс] / Д. Ісламова. – Режим доступу до журн. : [http://www.afield.org.ua/pub/3/pub/46\\_2.html](http://www.afield.org.ua/pub/3/pub/46_2.html).
4. Основи теорії гендеру / [Мельник Т. М., Чухим Н. Д., Головашенко І. О. та ін.]. – К. : К.І.С., 2004. – 536 с.
5. Романишин Л. Репрезентація українських жіночих організацій в міжнародному жіночому русі [Електронний ресурс] / Л. Романишин // Міжнародний збірник наукових праць "Україна – Європа – Світ". – 2009. – № 2. – С. 230. – Режим доступу до журн. : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Ues/2008\\_2009/Articles/2/Romanyshyn.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Ues/2008_2009/Articles/2/Romanyshyn.pdf).
6. Слабчук Т. А. Вплив політичних партій на розвиток жіночого політичного лідерства в сучасній Україні [Електронний ресурс] / Т. А. Слабчук // Науковий вісник "Тілея". – 2010. – Режим доступу до журн. : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Gileya/2010\\_41/Gileya\\_41/P7\\_doc.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2010_41/Gileya_41/P7_doc.pdf).
7. Шевченко Н. В. Гендерні студії в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Шевченко // Наукові праці. – 2002. – № 10. – С. 55. – Режим доступу до журн.: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Npchdu/Politology/2002\\_10/10-10.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Politology/2002_10/10-10.pdf).

**Рецензенти:**

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Васильченко С.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ

Прикарпатський національний університет  
імені Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки,  
молоді та спорту України,  
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,  
тел.: 0342596176, факс: 0342231574,  
e-mail: Gy40k@mail.ru

**Анотація.** Розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності понять “регулювання”, “фінансове регулювання” і “фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності”. Здійснено аналіз та проведено групування окремих суджень за певними класифікаційними ознаками. Запропоновано власне розуміння поняття “фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності”. Виділено основні методи й інструменти фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** фінансове регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічні відносини, методи регулювання, інструменти фінансового впливу.

**Annotation.** Theoretical approaches to determining the nature of the concepts of “regulation”, “financial regulation” and “financial regulation of foreign economic activity”. The separate judgments are analyzed and grouped after certain classification signs. The own understanding of the concept “financial regulation of foreign economic activity is offered”. Basic methods and instruments of the financial regulation of foreign economic activity of subjects of menage are selected.

**Key words:** financial regulation, foreign economic activity, external economic relations, methods of regulation, instruments of financial influence.

**Вступ.** Глобалізація економічних процесів, поглиблення міжнародного розподілу праці, формування світових товарних і фінансових ринків, інтегрування національних економік у світову економічну систему зумовлюють суттєве зростання ролі зовнішньоекономічних відносин, а відтак підвищують значення властивих державі функцій з їх регулювання.

Ефективна взаємодія економіки України та світового господарства можлива лише за умов створення в країні високорозвинутого експортного комплексу, структурні й функціональні ознаки якого повинні визначатися в контексті основних тенденцій розвитку сучасного міжнародного бізнесу, стратегічних планів розвитку країни та її національних інтересів. Разом з тим необхідно забезпечити можливість адаптації національних підприємств до змінних умов міжнародного середовища шляхом вибору відповідних напрямів діяльності, які забезпечать досягнення поставлених цілей навіть у разі виникнення негативних факторів і непередбачуваних обставин.

Сучасні реалії переконливо доводять, що для стабільного й поступального розвитку економіки країни необхідні заходи, які спрямовані на використання тих переваг, що дає міжнародний поділ праці. Об'єктивною необхідністю є обмін світовими досягненнями науки й техніки та їх повсюдне запровадження. Зовнішньоекономічна діяльність – невід'ємна й дуже важлива сфера господарської діяльності, яка за умов ефективного використання всіх форм та методів міжнародних економічних відносин сприяє підвищенню продуктивності праці, якості продукції і дає змогу всім учасникам отримати максимальну вигоду від такої діяльності. Розширення масштабів зовнішньоеко-

номічних зв'язків України зумовлюють підвищення ефективності державного контролю вищезазначених процесів.

Реалізація завдання щодо оптимального регулювання державою економічних процесів має застосовуватися, передусім, на засобах і методах фінансової політики, яка сьогодні є однією з головних складових економічної політики. А в умовах високого рівня участі економіки України в міжнародному розподілі праці значення зовнішньоекономічної діяльності й ефективної організації її регулювання складно переоцінити.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення термінології та проведення часткової систематизації наявних поглядів на проблему фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання:

- з'ясувати сутність термінів “регулювання”, “фінансове регулювання” і “фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання”;
- виділити та класифікувати основні методи й інструменти фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Загальні питання фінансового регулювання економіки та зовнішньоекономічного сектора досліджували: В.О.Васюренко, О.В.Бречко, С.В.Мочерний, С.Опарін, Л.І.Піддубна, Г.В.Дурицька, О.М.Десятник, Л.А.Кравченко та інші.

Водночас у фінансовій науці недостатньо уваги приділяється дослідженню місця та функції фінансового регулювання в системі економічного регулювання на макро-, мезо- і мікрорівнях. Наявність якісного теоретичного підґрунтя є базою для практичного втілення зазначеного питання. Це й зумовило вибір теми статті.

**Результати.** Регулювання як об'єктивна необхідність є суспільним явищем, що вже давно притаманне всім без винятку країнам. За його допомогою вони впливають на економічні й соціальні системи, задають вектор їх розвитку. Цей термін має давню історію, що сягає коренями в античну добу. Його змістове наповнення є дуже широким, оскільки пройшло важливий історичний генезис. Так, регулювання (від грец. “regulare” – направляти, упорядковувати; від лат. “regulo” – улаштовую, упорядковую; “regula” – норма, правило) – це напрям розвитку, рух будь-чого з метою привести до ладу, системи; приведення до такого стану, який забезпечує нормальну й правильну роботу [2]; підтримка постійності (стабілізації) деякої регульованої величини, що характеризує процес, або її зміну за заданим законом чи відповідно до деякого вимірюваного зовнішнього процесу, що здійснюється шляхом дій регулюючого органу на об'єкт регулювання.

Масове використання терміна “регулювання” спостерігається з другої половини XIX століття. У той час це поняття розглядалося крізь призму технічних та біологічних термінів, а також застосовувалось у сфері відносин між людьми.

В економічній літературі немає єдиного підходу до розуміння сутності поняття “регулювання”. Труднощі в його трактуванні даного терміну в економічному сенсі пов'язані з тим, що воно обов'язково супроводжується додатковим словом: державне, фінансове, банківське й т. д. Це означає, що зміст терміна “регулювання” частково розкривається в інших категоріях. Такий стан речей безпосередньо вказує на наявність проблем визначення суті поняття “регулювання” в економічній науці [3, с.84].

Проаналізувавши різні джерела, ми можемо згрупувати погляди окремих авторів у три основні групи:

1. Регулювання розглядається як процес здійснення цілеспрямованого впливу на соціально-економічну систему чи окремі її ланки [4].

2. За іншими міркуваннями регулювання – це спосіб та механізм підпорядковувати що-небудь певній планомірній організації дій, упорядковувати [5, с.170].



3. Частина дослідників розглядає регулювання як функцію управління, що забезпечує функціонування та розвиток явищ і процесів у межах заданих кількісно-якісних параметрів [5, с.171].

Вважаємо, що таке розмежування є недоцільним у подальшому дослідженні. Безумовно, регулювання – це процес, який має в собі певні способи й механізми підпорядковувати деяку сукупність певним вимогам або правилам, що фактично і є однією з функцій менеджменту. Але менеджмент за своєю природою є поняттям ширшим, бо включає в себе ще й планування, організацію та координацію.

Доречною є думка Р.А.Павлова, який пропонує розглядати регулювання економіки у вузькому розумінні як динамічний процес впливу у відповідних умовах державних органів влади, міжнародних організацій, об'єднань фізичних і юридичних осіб на діяльність економічних суб'єктів для досягнення визначеної мети з використанням методів та відповідних їм інструментів [6, с.40].

Варто зауважити, що термін “регулювання” економіки, у т. ч. зовнішньоекономічної діяльності, переважно використовується в країнах колишнього Радянського Союзу. У західних країнах та в документах ГАТТ/СОТ стосовно зовнішньоекономічної діяльності використовується термін “регламентування” [7]. У широкому розумінні слова він ототожнюється з державним втручанням в економіку загалом, у вузькому – переважно з адміністративною чи правовою регламентацією діяльності бізнесу.

Під сутністю фінансового регулювання, зазвичай, розуміють певну сукупність важелів фінансового характеру щодо впливу на діяльність суб'єктів господарювання, у тому числі й на таку, як ЗЕД [8]. Таке узагальнене визначення фінансового регулювання пов'язане з тим, що відповідне регулювання розглядається як підсистема фінансового механізму, де створюється цілий набір фінансових інструментів, за допомогою яких і здійснюється вплив, зокрема, на різні сфери діяльності суб'єктів господарювання [9]. При цьому відповідно до різновидів та цілей діяльності окремих суб'єктів господарювання, характеру й розміру впливу можуть застосовуватися різні важелі.

Наприклад, В.Федосов, В.Опарін, С.Львовичкін серед ключових важелів фінансового регулювання економіки виділяють податки, позички та субсидії [9].

На відміну від цього, до основних важелів фінансового регулювання діяльності суб'єктів господарювання І.Г.Сердюк відносить фіскальні заходи [10, с.41].

В англійській мові термін “фінансове регулювання” розглядається як множинна сукупність, яка включає в себе фінансове коригування (financial adjustment), фінансове управління (financial management) і власне фінансове регулювання (financial regulation).

Фінансове коригування в основному застосовується при здійсненні міжбюджетних трансфертів від бюджетів вищого порядку бюджетам нижчого порядку. Фінансове управління є частиною фінансового менеджменту. Це, як відомо, значно ширше поняття, ніж фінансове регулювання. Що стосується третього й основного трактування словосполучення, власне, як фінансового регулювання, то тут слід розуміти певний процес нагляду (контролю) за станом та діяльністю фінансових установ й організацій з метою збереження цілісності фінансової системи, а також забезпечення її сталого розвитку.

Виходячи з множинності поглядів на сутність фінансового регулювання, можна й говорити про множинність змістового наповнення терміна “фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності”. Тим більше, що різновидів самої ЗЕД є дуже багато. Через це серед науковців, які працювали в зазначеному напрямі, немає єдиної думки щодо цього питання.

У табл. 1 наведено окремі розуміння сутності поняття “фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності”.

Таблиця 1

№ п/п	Автори	Трактування фінансового регулювання ЗЕД	Джерело літератури
1.	В.О.Васюренко	Це – сукупність фінансових інструментів, які узагальнюють низку впливів, що виникають унаслідок фінансових відносин з приводу здійснення ЗЕД і за допомогою яких створюються фінансові передумови та стимули розвитку суб'єктів господарювання, що відбивається на русі відповідних фінансових потоків	[11, с.76]
2.	Г.В.Дурицька	Сукупність економічних форм, методів та інструментів, за допомогою яких стимулюється, координується і регламентується діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до цілей та завдань	[12]
3.	Л.А.Кравченко	Система економічних відносин, що складаються в діяльності, спрямованій на зміну кількісних і якісних показників фінансових процесів через механізм формування грошових фондів, їх перерозподілу	[13]
4.	Л.Б.Колінець та Д.А.Штефаніч	Сукупність усіх засобів і методів, що спрямовані на заохочення зовнішньої торгівлі та збільшення зовнішньоторговельного обороту країни, просування вітчизняних товарів на іноземні ринки та забезпечення вітчизняної промисловості іноземними інвестиційними ресурсами з урахуванням принципів економічної безпеки	[14, с.127]
5.	Л.В.Дегтяренко	Процес цілеспрямованого та послідовного застосування форм і методів державного впливу на суб'єкти господарювання	[16]
6.	Л.М.Письмаченко	Це певна система заходів, що здійснюються шляхом реалізації принципів і завдань, які формують переважно митну політику держави	[15, с.65]
7.	В.Є.Крупін	Сукупність економічних й адміністративних методів, важелів та інструментів, що в поєднанні здійснюють регулюючий і стимулюючий вплив на зовнішньоекономічну діяльність через створення сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності систем і конкурентоспроможності їх продукції на основі впровадження інновацій з метою ефективного використання їх експортного потенціалу та розширення зовнішніх ринків збуту вітчизняної високотехнологічної і наукоємної продукції з високою часткою доданої вартості	[18]
8.	Г.Самойлов	Сукупність впливів фінансових відносин на суб'єкти господарювання, які діють або по лінії управління рухом фінансових ресурсів, або по лінії ринкових відносин, які пов'язані з визначенням витрат і результатів діяльності	[17]
9.	А.О.Ковалюк	Це – фінансовий вплив на стан і розвиток ЗЕД з метою дотримання суб'єктами такої діяльності відповідних норм та правил, а також виконання поставлених завдань і цілей	[19, с.259]
10.	О.В.Бречко	Сукупність фінансових інструментів, за допомогою яких створюються фінансові передумови та стимули розвитку суб'єктів господарювання відповідно до їх цілей і завдань	[20]

Як бачимо, трактування різними авторами поняття “фінансове регулювання ЗЕД” варіює від узагальнюючих тверджень до досить дискусійних положень окремих авторів, які зводять суть такого регулювання до дії лише окремих методів чи засобів. Щоб краще зрозуміти його суть, доцільно об'єднати всі ці погляди в певні групи (рис. 1).

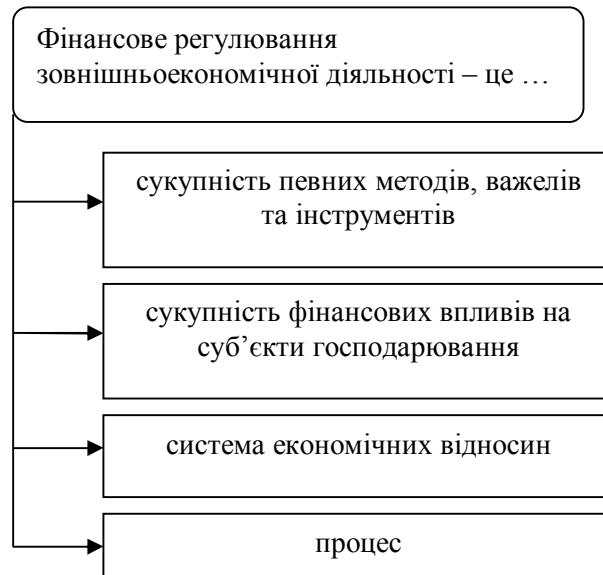


Рис. 1. Групи поглядів на сутність фінансового регулювання ЗЕД

Найпоширенішою є думка про те, що фінансове регулювання ЗЕД – це сукупність певних методів, важелів та інструментів впливу на таку діяльність. Так, зокрема, вважають О.В.Бречко, В.Є.Крупін, Л.Б.Колінець та В.О.Васюренко. Недоліком такого підходу, на нашу думку, є те, що форми, методи й важелі розглядаються тільки як додаткові пояснення до інструментів, а також не враховуються взаємозв'язки між ними.

Значна частина науковців під фінансовим регулюванням ЗЕД розуміє сукупність фінансових впливів на суб'єкти господарювання (Г.Самойлов, Л.В.Дегтяренко, А.О.Ковалюк). З певними зауваженнями, але ця думка варта уваги. Вдалим є міркування про необхідність розмежування зовнішніх та внутрішніх впливів на ЗЕД. Тобто фінансове регулювання можливе не лише з боку держави (державне регулювання), а й з боку самих суб'єктів господарювання (саморегулювання), яке переважно визначається методами фінансового менеджменту чи впливами фінансового характеру, завдяки інструментам фондового ринку [11, с.76].

Інші групи поглядів або дуже узагальнюють визначення фінансового регулювання ЗЕД, або навпаки, розглядають його в надто широкому розумінні. Це стосується тих дослідників, які ототожнюють таке регулювання із системою економічних відносин (Л.А.Кравченко) чи зводять його суть до процесу.

Групування поглядів на сутність фінансового регулювання ЗЕД та їх аналіз дозволили окреслити уточнене розуміння вказаного терміна. На нашу думку, фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це певна цілісна діалектична сукупність взаємозумовлених і взаємопов'язаних методів, форм та інструментів впливу на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання з метою забезпечення макроекономічної рівноваги й моніторингу стану економіки на кожному конкретному етапі її розвитку. Це визначення підкреслює взаємозв'язки між складовими елементами фінансового регулювання, їх обумовленість та акцентує увагу на фінансовій складовій впливу на зовнішньоекономічну діяльність через ринкові відносини. Також робиться наго-

лос на важливості й необхідності таких заходів для забезпечення сталості розвитку економіки. Виділення фінансової складової стало можливим завдяки поєднанню різних за своєю суттю елементів регулювання та їх всебічного розгляду з позиції певної цілісної системи. Це й визначає діалектичність такого трактування фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Розглядаючи фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності з такої точки зору, ми можемо виділити часовий та просторовий аспекти цього впливу. Оскільки для забезпечення сталості ведення зовнішньоекономічної діяльності моніторингу підлягає кожний конкретний етап розвитку економіки, часовий аспект визначається діями суб'єктів регулювання на сучасний момент і на довгостроковий період. Тому воно передбачає оперативне та стратегічне регулювання. Суть оперативного зводиться до поточного регулювання ЗЕД, а стратегічного – до масштабних зовнішньоекономічних завдань. Просторовий аспект фінансового регулювання ЗЕД визначає дії за основними напрямками впливу на світову та національну економіку. За такими ознаками до складу фінансового регулювання ЗЕД входить регулювання зовнішньої торгівлі, регулювання грошових потоків на міжнародному ринку капіталів, регулювання валютних потоків, митне регулювання тощо.

Відштовхуючись від нашого визначення, розглянемо методи фінансового регулювання ЗЕД, форми здійснення такого регулювання, інструменти, за допомогою яких здійснюється такий вплив, та їх взаємозв'язок.

Під методами (грец. *metodos* – шлях дослідження – засіб досягнення якої-небудь мети, розв'язання конкретного завдання, спосіб дії) фінансового регулювання ЗЕД розуміють певну сукупність фінансових способів, які використовують у фінансовій діяльності певні суб'єкти (державна, фірма, організація тощо) для досягнення поставлених цілей і завдань. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності класифікують за різними ознаками. Якщо розглядати їх з точки зору засобу впливу на ЗЕД (через ринкові відносини чи адміністративні заходи), розрізняють економічні й адміністративні методи регулювання. Світовою організацією торгівлі запропонована інша класифікація – тарифні та нетарифні методи. До тарифних методів відносять мито, яке представлене у формі митного тарифу, усі інші методи належать до нетарифних методів.

Такі класифікації мають свої переваги та недоліки, але, урахувавши важливість саме фінансової складової, на нашу думку, доцільно виділити такі методи фінансового регулювання: страхування, фінансово-кредитні, валютні, податкові та митно-тарифні (рис. 2).



Рис. 2. Структурно-логічна схема взаємозв'язку методів і форм фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання

Залежно від економічної політики та стану економіки, методи фінансового регулювання ЗЕД можуть здійснювати свій вплив у формі обмежень або стимулів. Форма (лат. forma – зовнішнє окреслення, вираження будь-якого змісту) фінансового регулювання ЗЕД – це конкретні засоби впорядкування державою процесів економічного розвитку. Форми фінансового регулювання ЗЕД у вигляді його засобів і методів формують інструментарій впливу держави на соціально-економічні процеси.

Кожний з методів найкраще виражається з позиції набору інструментів його реалізації. Інструменти (лат. instrumentum – знаряддя, за допомогою якого можна здійснити дію) – це прийоми, що використовуються державою для забезпечення пропорційності в господарстві країни, формування системи соціальних компенсацій (податки, кредит, банківський процент, цінові межі, цільові дотації та інвестиції) [8, с.311].

Порівняльний аналіз найпоширеніших поглядів щодо визначення методів фінансового регулювання ЗЕД показав, що найбільшу цікавість викликають митно-тарифні методи регулювання, хоча ряд науковців, зважаючи на характер їх впливу, відносять ці методи до економічних. До інструментів згаданого методу зараховують мито (експортне й імпортне), що зафіксоване у вигляді митного тарифу. В Україні митно-тарифні методи ґрунтуються на використанні Митного тарифу України, затвердженого Законом України “Про Митний тариф України”, а також особливих видів мита, передбачених Законами України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту”, “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту” і “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну” [26].

Митний тариф України – це систематизований згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України [25].

В Україні, згідно із Законом України “Про Єдиний митний тариф”, за способом нарахування застосовуються такі види мита:

- адвалерне (нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом);
- специфічне (нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, які обкладаються митом);
- комбіноване, що поєднує обидва ці види митного обкладення.

Залежно від напрямку переміщення товарів, мито можна класифікувати як:

- ввізне (нараховується при ввезенні товарів на митну територію України);
- вивізне (нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України).

Ввізне мито, перелік ставок якого містить Митний тариф України, затверджений відповідним Законом, є диференційованим:

- повні (загальні) ставки;
- преференційні ставки;
- пільгові ставки.

Вивізне мито нині застосовується лише до певних товарів, як-то: жива худоба та шкірсировина, брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів і напівфабрикати з їх використанням, відходи та брухт чорних металів, насіння деяких видів олійних культур.

Окрему групу складають особливі види мита, такі як: антидемпінгове, компенсаційне, спеціальне.

Зазначені види мита застосовуються в рамках захисту національного товаровиробника від демпінгового, субсидованого та зростаючого імпорту з інших країн, митних союзів або економічних угруповань, згідно із Законами України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту”, “Про захист національного то-

варовиробника від субсидованого імпорту” і “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну” за результатами розслідувань, що проводяться Міністерством економіки. Особливі види мита використовуються відповідно до рішень Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі, які визначають розміри, порядок сплати та строки застосування цих видів мита.

Антидемпінгове, компенсаційне та спеціальне мито є дієвим протекціоністським заходом від недобросовісної економічної конкуренції та зростаючого імпорту при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Значення цього митно-тарифного методу дуже велике, оскільки, крім макроекономічної стабілізації, він забезпечує надходження до бюджету та створює передумови для існування конкурентного середовища між вітчизняними й іноземними товарами.

Фінансово-кредитний метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності являє собою сукупність елементів фінансового та кредитного ринків. Цей метод представлений найбільш різноманітним інструментарієм. До основних його інструментів відносять:

- прямі експортні субсидії та експортні премії, які дають можливість експортерам знизити ціну товару. Експортні субсидії – це прямі виплати або надання податкових пільг національним чи потенційним експортерам. Незважаючи на те, що експортні субсидії є незаконними згідно, з багатосторонніми міжнародними угодами, велика кількість країн надає їх у прихованій формі;
- установа мінімальних цін. Ціноутворення під час здійснення експортно-імпортних операцій має деякі особливості. Відповідно до ст.ст. 11, 14 Закону України “Про ціни і ціноутворення”, у розрахунках із зарубіжними партнерами застосовуються зовнішньоторговельні ціни, що формуються згідно із цінами й умовами світового ринку. Такі ціни називаються індикативними цінами.

Під індикативними розуміються ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на певний товар на ринку експорту-імпорту в момент здійснення експортної або імпортної операції з урахуванням умов поставки, умов здійснення розрахунків, визначених згідно із законодавством України.

Індикативні ціни на товари встановлює Міністерство економічного розвитку і торгівлі України й уповноважені ним організації на базі результатів аналізу інформації, одержаної від митних, фінансових, статистичних державних органів та інших установ й організацій України. При їх встановленні враховуються стандарти якості товарів, чинні в Україні та визнані у світовій практиці, передбачені законодавством України умови поставки й розрахунків, стан кон'юнктури зовнішніх і внутрішніх ринків, цінова інформація та прогнози;

- експортне кредитування, що, як правило, здійснюється через державне кредитування національних експортерів за спеціальними кредитними умовами. Також цей інструмент застосовується при кредитуванні іноземних імпортерів, які купують товари вітчизняного виробництва;
- інвестиційні пільги й обмеження. Практика інвестиційних пільг та обмежень може передбачати: факторні пільги (субсидії підприємствам, гарантовані та пільгові позики, звільнення від податків та їх часткове повернення, застосування прискореної амортизації);
- інвестиційні гарантії. Держава, надаючи гарантійні зобов'язання перед іноземними інвесторами, забезпечує дотримання інвестиційних пільг протягом інвестиційного циклу.

До інструментів фінансово-кредитного методу також відносять: дотації, імпортні депозити, фінансові санкції, амортизацію та ін.

Важливим методом фінансового регулювання ЗЕД є страхування можливих ризиків від такої діяльності. Ризики – це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в

результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД. Указаний метод передбачає систему заходів щодо створення страхових (грошових) фондів, призначених для повного або часткового відшкодування втрат суб'єктом господарювання від непередбачуваних обставин. Особливо зростає роль страхування в періоди фінансово-економічних криз. Сутність державного страхування експортних і кредитних ризиків визначається в зобов'язаннях уряду (в особі спеціальних органів) узяти на себе витрати стосовно виконання контрактів, якщо покупець не може виконати прийнятні умови [22, с.10].

У міжнародній практиці існує кілька варіантів участі держави в страхуванні експорту. У деяких країнах страхування експортних ризиків здійснюється державними агентствами, страхові премії сплачуються безпосередньо до бюджету й безпосередньо з бюджету сплачуються страхові відшкодування. Проте в переважній більшості країн державне страхування експорту відбувається шляхом створення окремих установ, які працюють на самоокупній основі, тобто покривають адміністративні витрати та страхові відшкодування надходженням від премій. Є також країни, у яких страхування експорту забезпечується приватними або змішаними організаціями.

Участь держави в забезпеченні страхування експортних ризиків базується, головним чином, на недосконалості ринку. Оскільки приватні страховики не бажають надавати страхового покриття для найбільш ризикових експортних регіонів, ринок страхування експорту був би неповним без урядового втручання.

Страхування зовнішньоекономічної діяльності, як і будь-якої діяльності, включає майнове, особисте та страхування відповідальності. Об'єктом майнового страхування є товарно-матеріальні цінності та майнові інтереси страхувальників.

Серед майнових видів страхування найчастіше застосовуються такі:

- страхування вантажів;
- страхування морських суден (морське каско);
- страхування повітряних суден;
- страхування автомобілів;
- страхування експортно-імпортних кредитів;
- страхування збитків від зупинки виробництва або комерційної діяльності;
- страхування майна, що знаходиться за кордоном, від вогню й інших небезпек;
- страхування майна нерезидентів від вогню й інших небезпек;
- інші види майнового страхування [27].

Використання посередників дає можливість розширити пропозицію страхових послуг, узяти на відповідальність виробничі та комерційні ризики, які не може забезпечити страхова компанія. Через це доцільно застосувати перестраховання. Перестраховання – це система економічних відносин між страховиками, що дає можливість страховій компанії, яка уклала договір страхування, передати отримані ризики іншим страховим компаніям (перестраховикам) [27].

Суть взаємодії між страховиком та перестраховиком зводиться до зобов'язання перестраховика покрити частину страхових виплат страхової компанії за страховими випадками, які настали в її клієнтів. У разі настання такого випадку перестраховик може розрахувати на частину страхової премії, отриманої від клієнтів.

Застосування податкових методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності проявляється в зміні фактичного податкового навантаження на суб'єктів господарювання. На думку Г.В.Дурицької, оподаткування є одним з найвагоміших методів регулювання ЗЕД [12]. Вважаємо, під методами податкового впливу слід розуміти систему заходів регуляторного, нормативного, законодавчого характерів, яка може адаптуватися до зміни економічно-соціальної ситуації в країні та міжнародної кон'юнктури, постійно вдосконалюватися й контролювати досягнення основних цілей податкового регулювання ЗЕД [23, с.341].

Інструментами податкового методу виступають: ставка податку; податкові пільги; податкові кредити; акцизний та імпорتنі податки.

Сучасний стан розвитку ринкових відносин переконливо доводить, що податки не можуть виконувати тільки фіскальну функцію, яку вони виконують нині, адже це дієвий фактор стимулювання підприємницької діяльності. Держава, маніпулюючи механізмом нарахування та сплати податків, податковими ставками й пільгами, може стимулювати або обмежувати розвиток окремих галузей або сфер економіки [23, с.344].

Одне з ключових місць у процесі регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання належить валютним методам, що охоплюють усі необхідні інструменти впливу на валютні відносини і є одним із найважливіших елементів у загальній системі заходів щодо підтримання макроекономічної стабільності в країні, стимулювання економічного зростання та підвищення добробуту населення.

Використання інструментів валютного методу є частиною валютної політики держави. Сьогодні – це один з головних методів регулювання зовнішньоекономічних відносин, адже валютна політика набуває ключового значення в практичній реалізації державного впливу на перебіг усіх господарських процесів з метою реалізації стратегії економічного розвитку та розбудови в Україні ефективного функціонуючого ринкового механізму [24].

До інструментів валютних методів регулювання належать:

1) курсоутворення. Як відомо, валютний курс – це вартість грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн або міжнародних платіжних засобах, що визначається попитом і пропозицією на валютному ринку та, по суті, є коефіцієнтом перерахунку однієї валюти в іншу. Зміни коливань реального валютного курсу за своїми масштабами можуть значно перевищувати вплив митно-тарифних методів регулювання ЗЕД. Це пов'язано з тим, що валютний курс, на відміну від тарифів, впливає на всю продукцію;

2) девальвація та ревальвація валют. Сутність цього інструмента полягає в діяльності центрального банку країни, офіційно спрямованої на зміну обмінного курсу національної валюти в бік зниження чи підвищення.

Девальвація – це зниження обмінного курсу національної валюти відносно іноземних валют або міжнародних розрахункових одиниць. Аргументами на користь заниженого курсу валюти є:

- вигоди від розвитку експортноорієнтованих галузей і підвищення конкурентоспроможності національних виробників у зв'язку з орієнтацією на світові ринки;
- використання такої політики як засобу стимулювання економічного зростання;
- приплив іноземних інвестицій в економіку країни через здешевлення національних активів.

Проте позитивні наслідки девальвації валюти можливі лише за умов сприятливої кон'юнктури на міжнародних ринках, що споживають експортовану продукцію. У структурі експорту України переважає експорт сировини та продукції первинної переробки. Ці статті експорту дуже залежні від ситуації на зовнішніх ринках сировини, які на сучасному етапі характеризуються різкими стрибками цін.

Протилежним до девальвації інструментом валютного методу регулювання є ревальвація. Ревальвація – це підвищення курсу національної валюти відносно іноземної та міжнародних валютних одиниць. Об'єктивною передумовою для ревальвації є нижчі темпи інфляції у даній країні порівняно з іншими. У результаті купівельна спроможність національної грошової одиниці виявляється заниженою порівняно з іноземними, що вимагає підвищення офіційного обмінного курсу національної валюти.

Не можна заперечувати важливості підвищення курсу національної валюти до іноземних валют, але це негативно впливає на результати експортної діяльності підприємств;



3) валютні інтервенції. Валютна інтервенція – пряме втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою впливу на обмінний курс національної валюти через операції з купівлі-продажу іноземних валют;

4) управління валютними резервами. Управління валютними резервами передбачає регулювання структури офіційних валютних резервів шляхом включення до їхнього складу іноземних валют різних країн.

Основними цілями управління валютними резервами є:

а) захист від валютного ризику, тобто ризику втрат коштів унаслідок коливання обмінних курсів різних валют;

б) забезпечення міжнародних розрахунків, у тому числі й розрахунків за зовнішньою заборгованістю країни;

в) проведення валютних інтервенцій на ринку, для чого в складі резервів мають бути відповідні обсяги необхідних видів іноземних валют.

Механізм застосування цього інструмента валютного методу передбачає, як правило, продаж нестабільних валют і купівлю більш стійких валют, а також валют, необхідних для проведення міжнародних розрахунків та інтервенцій;

5) валютні обмеження. Валютні обмеження – це сукупність регулятивних заходів, які передбачають установа законодавчих або нормативних правил щодо заборони, лімітування і регламентації операцій резидентів і нерезидентів з валютою і валютними цінностями.

Головним завданням цього інструмента є формування правового поля реалізації суб'єктами валютного ринку валютних операцій передусім шляхом регламентування порядку їх здійснення через систему законодавчих і нормативних актів. У галузі зовнішньої торгівлі валютні обмеження виступають як опосередкований фактор стимулювання імпорту. Також важливими завданнями валютних обмежень є:

а) підтримання обмінного курсу національної валюти на заданому рівні;

б) вирівнювання платіжного балансу;

в) збільшення обсягів офіційних золотовалютних резервів.

**Висновки.** Аналіз сучасних розумінь змісту та сутності поняття “фінансове регулювання ЗЕД” дозволив запропонувати уточнене визначення. Таке уточнення враховує недоліки попередніх визначень, а саме: відсутність взаємозв'язків між складовими елементами фінансового регулювання ЗЕД, їх взаємозумовленості та акцентує увагу на фінансовій складовій впливу на зовнішньоекономічну діяльність через ринкові відносини. Виокремлено основні методи й інструменти фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Як напрям подальших досліджень слід указати необхідність розгляду рівнів фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 № 960-ХІІ (960-12) зі змінами та доповненнями.
2. Ожегов С. И. Словарь русского языка: около 57 000 слов / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – [20-е изд., стереот.]. – М. : Рус. язык, 1988. – 750 с.
3. Дяконова І. І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України : монографія / І. І. Дяконова. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2007. – 400 с.
4. Економічна енциклопедія. – К. : Вид. центр “Академія”, 2001. – 863 с.
5. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. С. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Вид. центр “Академія”, 2002. – Т. 3. – 952 с.
6. Павлов Р. А. Організаційно-економічний механізм антикризового регулювання банківського сектора національної економіки: теоретичні аспекти та вдосконалення / Р. А. Павлов // Схід. – 2007. – № 2. – С. 39–41.
7. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств : навч. посіб. для студ. вузів / Г. М. Дроздова. – К. : ЦУЛ, 2004. – 247 с.

8. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 1997. – 864 с.
9. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями / Федосов В., Опарін В., Львовичкін С. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.
10. Сердюк І. Г. Державне регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання / І. Г. Сердюк // Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С. 39–45.
11. Васюренко В. О. Теоретичні засади сутності та змісту фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах / В. О. Васюренко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 75–78.
12. Дурицька Г. В. Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 “Економіка та управління національним господарством” / Г. В. Дурицька. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАНУ, 2007. – 26 с.
13. Кравченко Л. А. Державне фінансове регулювання економіки в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 “Економічна теорія” / Л. А. Кравченко. – К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2002. – 18 с.
14. Колінець Л. Б. Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності фінансово-кредитними інструментами / Л. Б. Колінець // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія “Економіка”. – 2004. – № 16. – С. 125–129.
15. Пісьмаченко Л. М. Механізм реалізації митної політики держави у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Л. М. Пісьмаченко // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 64–66.
16. Финансовое регулирование экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cu-4.narod.ru/index.htm>.
17. Самойлов Г. Финансовые отношения как инструмент государственного регулирования экономики / Г. Самойлов // Государственная служба. – 2002. – № 4 (18). – Июль-август.
18. Крупін В. Є. Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 “Економіка та управління національним господарством” / В. Є. Крупін. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2008. – 24 с.
19. Ковалюк А. О. Фінансове регулювання банківництва в Україні: термінологія і систематизація / А. О. Ковалюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.4. – С. 258–265.
20. Бречко О. В. Фінансовий механізм державного регулювання економіки регіону (на прикладі Тернопільської області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 “Організація управління, планування і регулювання економікою” / О. В. Бречко. – К. : КНЕУ, 2004. – 24 с.
21. Закон України “Про Митний тариф України” № 2371-III від 5 квітня 2001 року // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 24.
22. Юхименко В. Основні принципи формування зовнішньоекономічної політики країн / В. Юхименко // Вісник КНТЕУ. – 2002. – № 3. – С. 3–12.
23. Мацьків В. В. Сучасні тенденції податкового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Мацьків // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник / за ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ : Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2011. – Вип. 7. – Т. 2. – С. 341–347.
24. Журавка Ф. О. Механізм реалізації валютної політики в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит” / Ф. О. Журавка. – Суми : Укр. акад. банківської справи Нац. банку України, 2009. – 34 с.
25. Закон України “Про Митний тариф України” № 2371-III від 5 квітня 2001 року // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 24.
26. Мандра Г. А. Оперативне тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / Г. А. Мандра. – Режим доступа : <http://minjust.gov.ua/0/20086>.
27. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.

**Рецензенти:**

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 339.138: 338.483.12  
ББК 65.9 (4 Укр) 849.758

*Михайлина Д.Г.*

## ПОЗИЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО НАДБАННЯ НА СВІТОВОМУ ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ

Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича,  
Міністерство освіти і науки,  
молоді та спорту України,  
кафедра міжнародної економіки,  
58000, м. Чернівці, вул. Кафедральна, 2,  
тел: 0372525156,  
e-mail: mechnu@ukr.net

**Анотація.** Стаття розкриває господарський зміст національного надбання та ключові аспекти його позиціонування на світовому туристичному ринку.

**Ключові слова:** національне надбання, позиціонування, світовий туристичний ринок, туристичний маркетинг, туристичний об'єкт.

**Annotation.** The national property economic sense and key aspects of its positioning on the world tourist market are discovered in this article.

**Key words:** national property, positioning, world tourist marker, tourist marketing, tourist object.

**Вступ.** Нині проблема значущості національного надбання, як чинника забезпечення державної ідентичності, дедалі актуалізується передовсім у контексті міжнародного культурного та економічного спілкування. Здебільшого це визначається дуалістичними імперативами глобалізаційних процесів, що, з одного боку, тягнуть за собою стирання державних кордонів, автентичності окремих національних господарств і регіонів, а з іншого, – загострення конкурентної боротьби практично в усіх сферах міжнародних господарських відносин.

Досліджуючи проблему прояву національного надбання як об'єкт міжнародного обміну, доцільно відштовхуватися від деяких ключових положень міжнародного туризму та маркетингу. Загалом проблема маркетингу туристичної індустрії досить широко опрацьована багатьма вітчизняними та зарубіжними авторами, зокрема, такими як О.С.Афанасьєв, Ю.О.Карягін, В.А.Квартальнов, Н.С.Макатрова, Г.А.Папирян, Т.І.Ткаченко та іншими. Проте в широкому спектрі питань маркетингу туристичної індустрії значення національних надбань як об'єктів міжнародного туризму й маркетингу розкрито відносно обмежено.

**Постановка завдання.** Нещодавне внесення чергового вітчизняного об'єкта (колишньої резиденції буковинських митрополитів у м. Чернівці) до реєстру ЮНЕСКО знаменує поглиблення інтегрування України до світового культурного й економічного простору та посилює інтерес до цієї сфери міжнародного спілкування. На 2011 р. у списку Світової спадщини ЮНЕСКО нараховувалося 936 об'єктів, визнаних як такі, що мають видатну універсальну цінність (у тому числі 725 культурних, 183 – природних і 28 змішаних), у 153 країнах. При цьому здебільшого виділилися окремі архітектурні споруди й ансамблі, міста, археологічні заповідники, національні парки тощо [12]. За даними офіційного звіту WEF 2011 року, десятку лідерів за показниками конкурентоспроможності в галузі подорожей і туризму, зокрема за категорією культурних ресурсів, формують Швеція, Іспанія, Великобританія, Німеччина, Республіка Корея, США, Бельгія, Італія, Швейцарія, Франція. Україна ж тут посіла 86 зі 139 позицій [13]. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації, найбільш відвідуваними пам'ятками

світу є французькі Лувр, Нотр-Дам та Ейфелева вежа, серед яких остання стійко займає передову позицію [8].

Проте численні регіони, включаючи українські, багаті своїми унікальними культурними, історичними й природними надбаннями, які не повинні залишатися осторонь як застигли утворення. Організуючи унікальні території, необхідно поєднувати традиційні форми діяльності, що історично сформували ці об'єкти, з інноваційними видами, серед яких має місце туристичний маркетинг, передовсім у контексті позиціонування національних надбань на світовому туристичному ринку. Досліджуючи особливості цього процесу, варто насамперед виявити господарський зміст поняття “національне надбання” з точки зору міжнародного туризму й маркетингу, виявити ключові підходи до його позиціонування на світовому туристичному ринку та перспективи для України в цій сфері.

**Результати.** Загалом під категорією “національне надбання” прийнято розуміти сукупність матеріальних і духовних ресурсів, благ і цінностей, що належать народові й складають основу його стійкого існування та розвитку. Відповідно до закону України, “унікальні цінності матеріальної та духовної культури, а також об'єкти (предмети), що мають виняткове історичне значення для формування національної самосвідомості українського народу, визнаються об'єктами національного культурного надбання і заносяться до Державного реєстру національного культурного надбання” [1].

Згідно із соціологічними опитуваннями, в окремих країнах по-різному трактують поняття “національне надбання” Так, за результатами дослідження, замовленого французьким міністерством культури спеціалізованому інституту ІПСОС, у розрізі окремих країн ЄС це поняття насамперед асоціюється з такими категоріями: для французів та італійців – з історичними пам'ятками (68 і 38% опитаних відповідно); для німців та фінів – з історією й образом життя (52 і 42%); для угорців – з архітектурою (51%) тощо [11]. Невід'ємною базовою складовою “національного надбання” виступає культура як основа процесу розвитку, збереження й зміцнення незалежності, суверенітету й самобутності народу. Головним засобом міжнародного обміну такими цінностями виступає туристична діяльність. З точки зору міжнародної туристичної індустрії, окремі національні надбання можна трактувати як “об'єкти туристичного показу і блага у формі природних і антропогенних умов та ресурсів, які задовольняють потреби психофізичного характеру під час подорожі туриста і залишаються в його свідомості тривалий час після подорожі” [10]. Саме ці об'єкти й умови, представлені в туристичній програмі, є основним предметом товарної пропозиції і продажу туристичного продукту на ринку. При цьому найчастіше виокремлюють такі типи категорій національного надбання: 1) використовувані здебільшого туристами (фестивалі, вистави, пам'ятки й т. п.); 2) змішаного використання (менш значущі історичні пам'ятки, музеї, театри, заповідники); 3) використовувані здебільшого місцевим населенням (громадські споруди, культові об'єкти, кінотеатри, бібліотеки тощо) [4].

За маркетингового підходу об'єкти, запропоновані в програмі турів, виступають передовсім певною товарною формою туристичного продукту, забезпечуючи його цінність і споживчу вартість. У системі управлінських функцій міжнародного маркетингу особливу цікавість викликає процес позиціонування національного надбання, що фактично зводиться до визначення його позиції на світовому туристичному ринку за “ступенем самобутності й відмінності від конкуруючих товарів” [3, с.256], насамперед у силу приналежності до конкретного культурного, історичного чи природного осередку. За цих умов здебільшого “...сам продукт не потребує вдосконалень, а тільки змін в концепції позиціонування, що належить уже сфері вдосконалення сприйняття споживачем цього товару” [3, с.257].

Особливу роль тут відіграє унікальність окремої пам'ятки та її вигідна інтерпретація, а також розробка ефективної системи просування, що забезпечує створення імі-

джу, передбачуваного позиціонуванням. У числі цікавих нововведень у сфері презентації історичної спадщини й залучення туристів можна виділити спеціальні світлозвукові шоу-програми з відтворюванням окремих сторінок історії, що нині поширені в країнах Західної Європи та Середземномор'я. Ефективним є також проведення культурних заходів (фольклорних, фестивальних тощо), традиційних для місць туристичного призначення, на кшталт сезонних фестивалів пива Oktoberfest, який щороку приваблює близько мільйона людей.

Представлення окремих об'єктів на світовому туристичному ринку має бути виваженим і творчим, орієнтованим на чітке розуміння бажань споживача. Спеціалісти у сфері туристичного маркетингу рекомендують здійснювати як об'єктивне, так і суб'єктивне позиціонування продукту. У разі об'єктивного підходу виходять з фізичних якостей продукту в напрямі визначення його особливих характеристик. Суб'єктивне ж позиціонування здійснюється в напрямі впливу на сприйняття споживачів і пов'язане з їхньою ментальністю [7]. Вихідним питанням тут виступає процес залучення потенційного туриста до місця знаходження визначеного об'єкта, задля чого він має як мінімум: 1) дізнатися про цей новий для нього об'єкт; 2) зрозуміти для себе, чим цей об'єкт може бути йому цікавий; 3) обрати цей об'єкт із переліку альтернатив, оцінивши переваги й вади; 4) без особливих проблем отримати доступ до заповітного об'єкта [4]. Як стверджують аналітики, привернути нового споживача набагато важче, ніж утримати старого, а кращий спосіб утримати останнього – задовольнити. У результаті маркетингового дослідження, було виявлено, що задоволений покупець ділиться своєю позитивною інформацією про туристичний продукт у середньому з трьома знайомими, проте 13% незадоволених споживачів повідомляють про свій сумний досвід більш ніж 20 особам [7].

Зі світової практики позиціонування окремих регіонів та їхніх культурних і природних надбань на світовому туристичному ринку, фахівці виокремлюють ряд вагомих проблемних моментів: 1) відсутність позиціонування маршрутів, коли сама пам'ятка є відомою, а шлях до неї незрозумілий (як, наприклад, у випадку з місцем падіння Тунгуського метеорита); 2) невизначеність свого місця відносно сусідів-конкурентів, особливо, коли останні пропонують подібний туристичний продукт; 3) відсутність позиціонування слабких сторін, як-то: інформація про проблемні дороги, некомфортні умови тощо; при цьому корисно використати схему “є проблеми, проте...”; 4) звернення до всього потоку туристів, замість вузького сегмента, адже принцип “усе для усіх” є небезпечним і малоефективним [4]. Тут важливо усвідомити, що вибір пріоритетних сегментів зовсім не означає, що решта туристів втратять інтерес до об'єкта. Проте акцент на обраному сегменті формує визначені очікування і, в цьому значенні, полегшує розуміння турпродукту потенційними клієнтами. Обираючи сегмент, корисно враховувати моду, розповсюджені ідеї та тенденції в суспільстві.

Фахівці пропонують найпоширеніші в цій сфері варіанти сегментування з метою відособлення від конкурентів, зокрема: 1) прив'язка до важливої події в житті, коли обраний туристичний продукт може слугувати доцільним місцем для її проведення (наприклад, центр вінчання в Росії – Ростов Великий); при цьому важливо підкріпити позиціонування відповідними організаційними заходами; 2) прив'язка до проблемної ситуації, коли формується сегмент мандрівників, означений певною серйозною проблемою, для яких мандрівка може піти на користь, (на кшталт туру в індійському місті Мумбаї для подружніх пар, які знаходяться на межі розлучення); 3) прив'язка до способу пересування, яка полягає насамперед у застосуванні мандрівниками особливих транспортних засобів, що тягне за собою спеціальні вимоги до маршруту та розміщення; 4) прив'язка до минулого візиту, де цільовою групою можуть виступити, наприклад, випускники навчальних закладів, військовослужбовці та жителі, що переїхали в інші

міста й регіони, люди, які тут познайомилися, народилися, діти й онуки колишніх жителів; 5) прив'язка до місця проживання, клімату, які відчутно відрізняються від пропонованого місця відпочинку, де потенційний турист може отримати враження від звичайного для місцевих жителів оточення; 6) прив'язка до хобі, інтересів, що передбачає організацію тематичних турів (включаючи маршрути для любителів фотографій, танців, рибальства тощо), фестивалів, чемпіонатів [5].

Це далеко не всі критерії сегментування туристичного ринку з метою пошуку власної ніші. У цілях розширення спектра таких критеріїв у належному напрямку, що відповідає сучасним вимогам, необхідно постійно слідкувати за новими ідеями, що виникають у суспільстві загалом і серед туристів, звертати увагу на популярні телевізійні проекти, а також аналізувати діяльність сусідів-конкурентів.

У загальнонаціональному масштабі такі країни, як Австрія, Туреччина, Єгипет, Таїланд активно позиціонують себе туристичними брендами з історично-культурною спадщиною, екзотичною природою і високим сервісом, зокрема, на пострадянському просторі. Провідні країни часто поєднують декілька позицій у своїх стратегіях національної презентації у світі. Так, Російська Федерація, з одного боку, позиціонує себе як “країну перспективних космічних і військових технологій”, з іншого, – як країну, “сильну своїми регіонами” [6]. Остання новітня тенденція передбачає, що за умов жорсткої міжрегіональної конкуренції активізується позиціонування регіону, реалізується механізм його впізнання шляхом просування його локальних ексклюзивних відмінностей. Подібна стратегія доцільна й для України, що може сприяти розвитку громадянського суспільства, у якому політичні спекуляції з питань мови та регіональних розбіжностей неможливі, і відтворити новий позитивний імідж [6].

Фахівці визнають, що для будь-якої країни, регіону чи міста престижним та економічно вигідним є внесення його об'єктів до списку Світової спадщини ЮНЕСКО, передовсім у контексті позиціонування на світовому туристичному ринку. Нині в цьому списку в Україні налічується шість найменувань (п'ять культурних об'єктів та один природний), що включають Собор святої Софії в Києві, Києво-Печерську лавру (визнані шедевром творчого людського генія I критерію), історичний центр Львова, букові праліси Карпат, пункти геодезичної дуги Струве й колишню резиденцію буковинських митрополитів у м. Чернівці, що останньою увійшла до цього переліку [12]. Проте існує низка неоцінених культурних об'єктів, серед яких відзначаються заповідник Херсонес-Таврійський (V ст. до н. е.); Національний заповідник-острів “Хортиця”; Історико-археологічний музей-заповідник “Кам'яна Могила” (22–14 тис. до н. е.); історико-архітектурний заповідник “Кам'янець” (XIV ст.); Національний дендрологічний парк “Софіївка” (кін. XVIII ст.); Державний історико-архітектурний заповідник “Хотинська фортеця” (XI ст.) тощо. Тож вітчизняний історико-культурний потенціал залишається недостатньо використовуваним, недооціненим, маловідомим у світі. Часто, за відсутності уваги й підтримки від центральної влади, міста, самотужки намагаються подолати ці проблеми. Одним із таких механізмів стає намагання міських адміністрацій залучитися до участі в роботі альтернативних історико-культурних міжнародних організацій. Прикладом такої організації, що набуває все більшої популярності у світі, є Ліга історичних міст, до членства в якій протягом декількох останніх років долучилися Київ, Одеса, Львів, Луцьк, і висловили намір приєднатися Чернівці. У кількох історичних містах України (Одеса, Кам'янець-Подільський, Жовква, Чернівці, Дніпропетровськ та ін.) уже розроблені й застосовуються спеціальні правила забудови й реставрації історичних та заповідних районів, виділені історичні ареали тощо [2, с.69]. Серед нещодавніх заходів, що формують позитивний досвід відродження історичних пам'яток, ознайомлення з українською культурою та історією, варто відмітити проект загальнодержавного значення “7 чудес України”, а також регіональне транс-

кордонне співробітництво в рамках проекту ЄС: “Створення інтегрального туристичного продукту для розвитку культурного туризму на Буковині” між Україною та Румунією, націленого передовсім на розвиток туристичної інфраструктури Державного історико-архітектурного заповідника “Хотинська фортеця” [9]. Проте загальною проблемою регіональних програм просування як у Чернівецькій області, так і в Україні в цілому є відсутність системи чіткого маркетингового планування, мала кількість висококваліфікованих фахівців, слабка міжрегіональна кооперація і практично повна непогодженість із державними програмами.

**Висновки.** Таким чином, урахувавши економічну та культурну значимість туристичної індустрії, суспільство має змогу створити систему раціонального використання своїх унікальних культурних ресурсів, насамперед шляхом позиціонування національних надбань з метою отримання визнання на світовому туристичному ринку. Однак розробка й упровадження ефективної системи таких заходів можливі лише за постійного та всебічного маркетингового моніторингу й аналізу, підтримки центральної влади, співробітництва на регіональному, загальнодержавному та міжнародному рівнях.

1. Адміністративне право України: основні поняття : навчальний посібник [Електронний ресурс] / за заг. ред. І. П. Голосніченка. – К. : ГАН, 2005. – 232 с. – Режим доступу : <http://pravoznaves.com.ua/books/65/3504/13/>.
2. Афанасьєв О. Є. Членство міст України в “Лізі історичних міст” як спосіб збільшення їхньої туристичної репрезентативності / О. Є. Афанасьєв // Часопис соціально-економічної географії. – 2010. – Вип. 9 (2). – С. 65–71.
3. Канищенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств : [монографія] / О. Л. Канищенко. – К. : Знання, 2007. – 446 с.
4. Квартальнов В. А. Туризм [Електронний ресурс] / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 320 с. – Режим доступу : [http://tourlib.net/books\\_tourism/kvartalnov\\_tourism.htm](http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov_tourism.htm).
5. Макастрова Н. С. Особенности позиционирования туристических объектов [Електронний ресурс] / Н. С. Макастрова. – Режим доступу : <http://andreysmogya.ru/content/articles/399/2823/>.
6. Нагорняк Т. Бренди країн світу. Імідж українських регіонів у контексті розбудови бренда “Україна” [Електронний ресурс] / Т. Нагорняк. – Режим доступу : [http://www.social-science.com.ua/jornal\\_content/62/social\\_communication](http://www.social-science.com.ua/jornal_content/62/social_communication).
7. Папирян Г. А. Маркетинг в туризмі [Електронний ресурс]. / Г. А. Папирян. – Режим доступу : [http://tourlib.net/books\\_tourism/papiran.htm](http://tourlib.net/books_tourism/papiran.htm).
8. Самая посещаемая туристами страна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://h-factor.com.ua/best/36642>.
9. Створення інтегрального туристичного продукту для розвитку культурного туризму на Буковині [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://susidstvo.od.ua/page.php?63/>.
10. Ткаченко Т. І. Туристичний продукт як об’єкт виробничого підприємництва / Т. І. Ткаченко // Культура народів Причорномор’я. – 2005. – № 67. – С. 130–135.
11. Что такое национальное достояние? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.alleuropa.org/chto-takoe-natsionaljnoe-dostoyanie>.
12. The World Heritage List, 2011 [Електронний ресурс] // UNESCO World Heritage Centre. – Режим доступу : <http://whc.unesco.org/pg.cfm?cid=31>.
13. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011 [Електронний ресурс] // World Economic Forum. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TravelTourismCompetitiveness\\_Report\\_2011.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourismCompetitiveness_Report_2011.pdf).

**Рецензенти:**

Нікіфоров П.О. – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича;

Лошенко В.С. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

УДК 339.9

ББК 65.5

Насадюк І.Б.

## ІНТЕГРАЦІЙНІ ЕФЕКТИ СТВОРЕННЯ І ВІДХИЛЕННЯ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ У 2001–2010 РОКАХ

Одеський національний  
університет імені І.І.Мечникова,  
Міністерство освіти і науки,  
молоді та спорту України,  
кафедра світового господарства і  
міжнародних економічних відносин,  
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2,  
тел.: 380487235418,  
e-mail: irenas\_ua@yahoo.com

**Анотація.** Стаття проводить емпіричне дослідження зовнішньої торгівлі товарами України у 2001–2010 роках на основі гравітаційної моделі торгівлі, досліджує вплив співпраці України з певними регіональними об'єднаннями – Європейським Союзом, Співдружністю Незалежних Держав, Європейською асоціацією вільної торгівлі на обсяги експорту й імпорту України. У статті проводиться аналіз даних із зовнішньої торгівлі України за 10 останніх років з метою ідентифікації ефектів створення торгівлі (більш високі обсяги торгівлі з торговельними партнерами за регіональною групою) або відхилення торгівлі (менші обсяги торгівлі) унаслідок участі України в преференційних торгових об'єднаннях з регіональними сусідами.

**Ключові слова:** економічна інтеграція, зовнішня торгівля, ефект створення торгівлі, ефект відхилення торгівлі, Європейський Союз, СНД.

**Annotation.** Article conducts an empirical study of Ukraine foreign trade in 2001-2010 based on the gravity model of trade, explores the impact of Ukraine's cooperation with certain regional groupings – the European Union, the Commonwealth of Independent States, the European Free Trade Association, on Ukraine exports and imports. The article analyzes data on Ukraine foreign trade for the last 10 years to identify the effects of trade creation or trade diversion as a result of Ukraine's participation in preferential trade unions with regional neighbours.

**Key words:** economic integration, foreign trade, trade creation, trade diversion, European Union, CIS.

**Вступ.** Процеси регіональної економічної інтеграції є важливою характеристикою сучасної міжнародної економіки й привертають багато уваги економістів та політиків. Лібералізація міжнародних економічних відносин у формі угод про преференційну торгівлю та інших форм інтеграції є домінуючою філософією міжнародної торгівлі. Координація економічної політики у формі митних та економічних союзів розглядається як важливий зовнішньополітичний інструмент для підвищення добробуту певного економічного угруповання і національної економіки. Найбільш яскравими прикладами регіональної економічної інтеграції є Європейський Союз, Митний союз у країнах Перської затоки та Митний союз Росії, Білорусії і Казахстану.

Українська зовнішньоекономічна політика має на порядку денному регіональну економічну інтеграцію як одне з пріоритетних питань. З 2008 року Україна веде переговори щодо зони вільної торгівлі й угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Майбутня угода буде включати в себе не тільки більш низькі тарифи, а й спрощені митні процедури й гармонізовані стандарти продукції, безвізовий рух фізичних осіб та поглиблене співробітництво в енергетичній сфері. У той самий час Україна отримала запрошення приєднатися до Митного союзу Росії, Білорусії та Казахстану, який був сформований у 2007 році. Митний союз включає в себе загальний зовнішній тариф щодо третіх країн, а також зону вільної торгівлі всередині, у тому числі торгівлі



нафтою і газом. Інтрига вибору ускладнюється тим, що членство в СОТ не дозволить Україні вступити до зони вільної торгівлі або митного союзу з більш високим рівнем зовнішньоторговельного режиму, ніж той, що діє в Україні нині. Таким чином, членство в Митному союзі Росії, Білорусі та Казахстану спричинить суттєві штрафи з боку численних торговельних партнерів. Але найбільшим викликом для української економіки є питання подальшого напряму економічного розвитку, пов'язане з певною моделлю – європейською або євразійською.

Розвиток української економіки, вимірюваний у зростанні валового продукту, статистично пов'язаний з відкритістю української економіки щодо світової. Регіональна економічна інтеграція Україна є важливим параметром економічного розвитку України, оскільки потенційно зона вільної торгівлі з ЄС чи Митний союз вплине на динаміку ВВП на душу населення і зростання ВВП в Україні. Союз з Росією, Білоруссю і Казахстаном полегшить доступ до ринків СНД, тому що зникнуть політичні перешкоди для торгівлі. Експорт України до СНД включає більшу частку товарів з високою доданою вартістю товарів, ніж експорт в інші регіони: у 2010 році 67% всіх експортованих машин та устаткування і 42% всіх хімічних продуктів були продані в країнах СНД більш, ніж на інших ринках. Експорт в ЄС є менш технологічним: тільки 20% від загального обсягу експорту хімічної продукції і 21% всього експорту машин і устаткування продаються в Європейському Союзі, проти 45% мінеральних товарів і 59% промислової продукції. Крім того, ринок Митного союзу буде більш динамічним у майбутньому через більш темпи економічного зростання, хоча ринок ЄС у 10 разів більший, ніж ринок СНД.

Негативний вплив інтеграції України в Митний союз потенційно спричинений вищим рівнем тарифного захисту, що призведе до високих внутрішніх цін, більш високого рівня імпорту з Росії, Білорусі й Казахстану, у той час як імпорт з інших регіонів може бути відвернутий більш високими тарифними бар'єрами щодо третіх країн. Сьогодні середньозважений рівень імпортного тарифу в Україні дорівнює близько 4,6%, у той час у Митному союзі – майже вдвічі більше – 10,5%.

З іншого боку, більш тісна інтеграція до Європейського Союзу обіцяє вигоди від доступу до розвинених ринків з більш високим попитом доходу і, отже, більш високі можливості для внутрішньогалузевої торгівлі. Країни Центральної та Східної Європи спромоглися досягти істотного економічного зростання за рахунок інтенсивних економічних відносин з Європейським Союзом. Дослідження наслідків співробітництва України з ЄС було проведене в аналітичних працях Міжнародного центру перспективних досліджень (2007) і Case Україна (2007).

Теоретичні дослідження впливу економічної інтеграції на добробут країни включають аналіз та оцінку ефектів для зовнішньої торгівлі, теорію “другого кращого”, взаємозв'язок між інтеграцією й економічним зростанням. Наша робота зосереджується саме на ефектах регіональної економічної інтеграції для зовнішньої торгівлі України. В економічній літературі напрями впливу економічної інтеграції на зовнішню торгівлю і добробут країни розкриваються за допомогою концепцій ефекту створення й ефекту відхилення торгівлі, запроваджених Дж.Вінером у 1950 році. Ефект створення торгівлі пов'язаний зі збільшення обсягу торгівлі між країнами, що інтегруються економічно, незалежно від того, чи новостворена торгівля заміщує внутрішнє виробництво або торгівлю з третіми країнами. Ефект створення торгівлі вважається таким, що покращує добробут, у той час як ефект відхилення торгівлі, виражений у зменшенні обсягів торгівлі з країнами позаінтеграційного об'єднання, його погіршує.

Існує широке коло емпіричних досліджень ефекту створення і відхилення торгівлі серед інтеграційних угруповань світу. Поміж робіт, що досліджують емпірично обсяги ефектів створення і відхилення торгівлі у випадку різних інтеграційних об'єднань,

можна виділити такі. Б.Баллаша оцінив еластичність імпорту до доходу країн Європейського Союзу в роботі 1974 року, обґрунтувавши вплив ЄЕС на торгівлю його членів. А.Вінтерс (1985) використав метод оцінки системи рівнянь попиту на імпорт для Великобританії. Н.Айткен у роботі 1973 року використав гравітаційну модель із включенням фіктивних змінних, що контролюють вплив на торгівлю країн ЄЕС членства в ЄЕС та у ЕАВТ. Аналогічне рівняння було використано для оцінки впливу монетарних союзів у світі Е.Роузом, який оцінив утричі вищий рівень торгівлі між країнами в разі монетарного союзу (2000).

**Постановка завдання.** Метою роботи є оцінка ефекту створення або відхилення зовнішньої торгівлі в Україні на основі статистичних даних за 2001–2010 року, спричинених фактичною співпрацею з 3-ма регіональними об'єднаннями – Європейським Союзом, Співдружністю Незалежних Держав та Європейською асоціацією вільної торгівлі. Методом дослідження взята регресійна модель на основі моделі Н.Айткена, що оцінюється за допомогою економетричних методів.

**Результати.** Регресійна модель має на меті оцінити ті інтеграційні ефекти торгівлі, що вже мали місце у фактичній динаміці зовнішньоторговельного обороту України. Отже, метод регресійного аналізу зовнішньої торгівлі України оцінює лише ті ефекти створення торгівлі, що стали наслідком співпраці України й регіональних партнерів протягом 2001–2010 років. З 1993 року між Україною і Європейським Союзом існує преференційна торгівля, оскільки ЄС надав Україні ліберальний режим у торгівлі в рамках Генеральної системи преференцій. Між Україною і ЄС діяв ряд секторальних договорів, наприклад у торгівлі текстилем або сталеварною продукцією. Угоди про зони вільної торгівлі з країнами СНД, а також країнами Балтії були підписані в 1994 році, проте вони фактично діяли з виключеннями, особливо в торгівлі енергоносіями. Із 2010 року діє зона вільної торгівлі між Україною і Європейською асоціацією вільної торгівлі. Проте ефект цієї преференційної угоди очікується на незначному рівні через дуже невелику частку цих 4 країн у зовнішньоторговельному обороті України, а також недовгого терміну дії угоди.

Для оцінки впливу співпраці України та ЄС, країн СНД і ЕАВТ побудована регресійна модель:

$$\log X_i = \log b_0 + b_1 \log D_i + b_2 \log Y_i + b_3 \text{Adj}_i + b_4 \text{ЕС} + b_5 \text{CIS} + b_6 \text{EFTA} + \log e_i, \quad (1)$$

де  $X_i$  – сума експорту й імпорту між Україною і торговельним партнером, млрд дол. США;

$D_i$  – відстань між столицями України і торговельного партнера, км;

$Y_i$  – ВВП торговельного партнера України, млрд дол. США;

$\text{Adj}_i$  – фіктивна змінна, що дорівнює 1, якщо торговельний партнер і Україна мають спільний сухопутний кордон;

ЕС – фіктивна змінна, що дорівнює 1, коли торговельний партнер України входить до ЄС;

CIS – фіктивна змінна, що дорівнює 1, коли торговельний партнер України належить до СНД;

EFTA – фіктивна змінна, що дорівнює 1, коли торговельний партнер України належить до ЄАВТ.

Як це характерно для гравітаційних моделей, очікується позитивний зв'язок між змінними зовнішнього торговельного обороту й валовим продуктом торговельного партнера, наявністю спільного кордону з торговельним партнером. Прогнозується негативний зв'язок торгівлі й відстані між торговельними партнерами. Головними параметрами для поточного дослідження є коефіцієнти при фіктивних змінних, що контролюють приналежність торговельних партнерів до регіональних угруповань. Знак і роз-

мір параметрів при факторах ЕС, CIS та EFTA покажуть, чи створювалась або відхилялася торгівля України із членами відповідних регіональних угруповань.

Статистичною базою (2001–2010 роки) для оцінки побудованої регресійної моделі є бази даних Держкомстату (експорт й імпорт України), Міжнародного валютного фонду та Світового банку (ВВП, чисельність населення), он-лайн калькулятор географічних відстаней.

Регресійна модель оцінена в логарифмах, результати містить табл. 1. Торгівля оцінюється в річному вимірі приблизно для 170 торговельних партнерів за 2001–2010 роки разом.

Таблиця 1

**Фактори динаміки зовнішньої торгівлі України із 170 торговельними партнерами з 2001 до 2010 рр. разом**

ВВП торговельного партнера	0,680***
	48,902
Відстань від торговельного партнера	-0,375***
	(-20,769)
Співпраця з ЄС	-0,053***
	(-3,201)
Зона вільної торгівлі з країнами СНД	0,182***
	12,217
Зона вільної торгівлі з країнами ЕАВТ	-0,014
	(-1,101)
Спільний кордон	0,025*
	1,708
	R <sup>2</sup> =0,734
	DW=1,965

\*\*\* – коефіцієнт, значимий з 1-процентною вірогідністю помилки; \*\* – 5-процентною; \* – 10-процентною.

За результатами оціненої регресійної моделі зовнішня торгівля України відповідає гравітаційній моделі: Україна торгує у великих обсягах з країнами з більшим ВВП, про це свідчить позитивний знак коефіцієнта при змінній GDP. Відстань між Україною і торговельним партнером зменшує обсяг торгівлі між країнами: у середньому збільшення відстані на 1% пов'язане із меншим на 0,375% обсягом торговельного обороту між Україною і її торговельним партнером. Наявність спільного кордону, згідно з відповідним параметром рівняння, також має позитивний вплив на обсяг торгівлі між партнерами. Серед фіктивних змінних, що визначають вплив певних регіональних об'єднань на обсяги зовнішньої торгівлі України, статистичну значущість отримано й для змінної співпраці із СНД, і для змінної співпраці з ЄС. Позитивний знак коефіцієнта при змінній співпраці із СНД демонструє, що протягом 2001–2010 років Україна мала більші обсяги експорту й імпорту з країнами СНД, з якими підписала угоди про

вільну торгівлю, тобто мав місце ефект створення торгівлі між Україною і країнами СНД. Навпаки параметр при змінній співпраці з ЄС має від'ємний знак, що свідчить про те, що, урахувуючи інші фактори, які впливали на торгівлю України у відповідний період, Україна мала менші обсяги торгівлі з країнами ЄС. Отже, мав місце ефект відхилення торгівлі від регіону ЄС. Цікаво, що індивідуальний коефіцієнт кореляції між змінними зовнішнього торговельного обороту України та фіктивною змінною ЄС є позитивним на рівні 0,252 (нульова вірогідність помилки). Коефіцієнт при змінній ЕАВТ не має статистичної значущості й не дає можливості говорити про створення чи відхилення торгівлі із цим регіональним об'єднанням.

**Висновки.** Таким чином, побудована регресійна модель оцінює обсяги зовнішньої торгівлі України зі 170 торговельними партнерами, фіксує ефект створення торгівлі України з країнами СНД (зони вільної торгівлі з 1994 року) й ефект відхилення торгівлі України від ринків ЄС (надана Україні Генеральна система преференцій з 1993 року). Значення співпраці України з ЕАВТ (вільна торгівля з 2010 року) для розвитку торгівлі України статистично не визначено. Одним із пояснень може бути те, що відносини з країнами СНД оформлені як вільна торгівля, окрім того, у цій зовнішній торгівлі менше технічних і культурних перешкод через перебування країн регіону в політичному об'єднанні в минулому. Іншим поясненням може виступати більше значення для торгівлі із СНД цін на нафту й газ. Більші обсяги торгівлі з Росією, наприклад, можуть пояснюватися постійним зростанням цін на нафту й газ, ніж на збільшення фізичного обсягу торгівлі з Україною.

Представлена гравітаційна модель, звичайно, не враховує “якість” торгівлі, адже більші обсяги торгівлі з торговельним партнером можуть бути за рахунок різних товарних груп – як із високою, так і з низькою доданою вартістю.

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Aitken N. The effect of the EEC and EFTA on European Trade : A Temporal Cross-Section Analysis. / N. Aitken // American Economic Review. – 1973. – № 63. – P. 881–892.
3. Analysis of trade relations between Ukraine and EU in the context of free trade negotiations: Ecorys, Rotterdam, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.case-ukraine.com.ua/publications/85d698452e7dec523c4785a500298bf5.pdf>.
4. Balassa B. Trade creation and trade diversion to the European Common Market / B. Balassa // European Economic Integration. – North-Holland, Amsterdam, 1975.
5. Free Trade between Ukraine and EU: an impact assessment. International Centre for Policy studies, [Електронний ресурс]. – Київ, 2007. – Режим доступу : [http://www.icps.com.ua/lichylnyk.html?cmd=docs&id=2375&filename=http://www.icps.com.ua/doc/FTA\\_Impact\\_U.pdf](http://www.icps.com.ua/lichylnyk.html?cmd=docs&id=2375&filename=http://www.icps.com.ua/doc/FTA_Impact_U.pdf).
6. IMF World Economic Outlook Database. October 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>.
7. Mapcrow Travel Distance Calculator [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mapcrow.info/>.
8. Viner J. The Customs Union Issue. / J. Viner. – New York : Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
9. Winters A. Britain in Europe: a Survey of Quantitative Trade Studies. / A. Winters // Journal of Common Market Studies. – 1987. – № 25. – P. 315–335.
10. Main development indicators. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.com>.

**Рецензенти:**

Якубовський С.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І.І.Мечникова;  
Горняк О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І.І.Мечникова.

## ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ЗНИЖЕННЯ ЦІНОВОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ В УКРАЇНІ

Інститут регіональних досліджень  
Національної академії наук України  
79026, м. Львів, вул.Козельницька, 4,  
тел/факс (032) 2707168,  
irr@mail.lviv.ua

**Анотація.** У статті описано основні напрями регулювання регіональної диференціації цін. Визначено стратегічні пріоритети регіональної політики щодо зменшення цінових диспропорцій у державі. Проаналізовано існуючі проблеми у сфері регіонального розвитку, які стоять на заваді вирівнюванню цін між регіонами України. Акцентується увага на необхідності застосування регуляторних методів з метою зниження регіональної диференціації цін.

**Ключові слова:** регіональна диференціація цін, регіональна політика, міжрегіональне співробітництво.

**Annotation.** In the article the main directions in regulation of regional price differentiation are highlighted. The strategic priorities of regional policy concerning decrease of price disproportions in the state are defined. The existing problems in the sphere of regional development, which stand in the way of equalization of prices, are analyzed. The attention on necessity of implementation of methods of regulation aimed on decrease of regional price differentiation is accented.

**Key words:** regional price differentiation, regional policy, regional cooperation.

**Вступ.** Різкий перехід від централізованої системи планування економіки до ринкових відносин за відсутності належного правового, інфраструктурного та фінансового забезпечення зумовив виникнення значних диспропорцій у сфері соціально-економічному розвитку України. Дотепер основними трансформаційними тенденціями, які характеризують формування економічного простору нашої держави, є посилення між-регіональної соціально-економічної асиметрії, а також переплетення процесів міжрегіональної інтеграції та дезінтеграції. Це проявляється в диференціації багатьох показників соціально-економічного розвитку регіонів України, серед яких найпомітнішим та найвідчутнішим для кожного мешканця держави є цінова диференціація.

Дослідженню питання цінової диференціації в Україні присвячені праці таких українських та закордонних науковців, як Д.Кушман, Р.МакДональд, М.Самборський, П.Конвей, В.Геєць, Т.Кушнір, А.Ревенко, С.Шульц [1; 2; 3; 4; 5]. Учені стверджують, що диференціація цін у регіональному розрізі є доволі високою, а тому це питання вимагає глибокого аналізу причин та наслідків з метою подальшого регулювання.

Окрім того, актуальність дослідження проблеми регіональної диференціації цін (РДЦ) спричинена такими факторами. По-перше, розмір цінової диференціації є одним із важливих показників рівня інтегрованості регіонів нашої держави й цілісності її економічної системи, а отже, РДЦ може бути наслідком асиметрії розвитку регіонів. По-друге, стрімкі глобалізаційні процеси, які проходять у світі, вимагають функціонування в державі міцної економічної системи, стійкої до впливів зовнішніх факторів. По-третє, високе значення РДЦ зумовлює соціальну напругу в суспільстві, оскільки ускладнюється або й стає неефективним – з огляду на різний рівень цін у регіонах – здійснення єдиної соціальної політики, зокрема, у сфері соціального забезпечення, розрахунків мінімальної заробітної плати, споживчого кошика тощо. І насамкінець значні цінові диспропорції свідчать про неефективність державної політики у відповідних сферах.

Згідно з дослідженнями вчених, розмір РДЦ в Україні досить високий і науковці погоджуються з тим, що в цій ситуації не варто покладатися суто на ринкове саморегулювання. Держава повинна застосувати можливі регуляторні заходи для зниження РДЦ.

**Постановка завдання.** Мета статті – визначити основні напрями регулювання РДЦ у сфері регіонального управління, а також виокремити та розглянути необхідні умови розвитку ринкового середовища, забезпечення яких дозволить знизити цінові диспропорції.

**Результати.** Питання регулювання РДЦ є доволі складним, що зумовлене рядом причин: по-перше, цей напрям передбачає управління двома складовими, які є самостійними економічними категоріями, а відтак масштабними за своїми обсягами та методологічним наповненням: ціни й регіональний розвиток.

По-друге, такий напрям регулювання передбачає формування оптимального співвідношення між централізацією та децентралізацією, тобто врахування регіональних особливостей у поєднанні з єдиною соціально-економічною політикою держави.

По-третє, усі соціально-економічні процеси потрібно розглядати на макро-, мікро- та мезорівнях, тому що при розробленні механізму регулювання РДЦ потрібно розглядати регіональний, міжрегіональний та загальнодержавний аспекти.

По-четверте, ціна, як економічна величина, є результуючим показником певних соціально-економічних процесів та знаходиться під впливом багатьох чинників, які необхідно враховувати під час формування механізму регулювання РДЦ.

Отже, зниження цінових диспропорцій у регіонах держави належить не лише до сфери цінового регулювання, а вимагає охоплення значно ширшого спектра економічних важелів та характеристик, які за умов комплексного підходу здатні забезпечити необхідні умови для цінової конвергенції в межах держави.

Так, у країнах з розвиненою ринковою економікою намагаються уникати директивного впливу на ціни, регулюючи їх непрямыми методами, а саме – створенням належних умов для чесної конкуренції та вільного товарообміну між учасниками ринку, забезпеченням інституційного й інформаційного супроводу економічних взаємодій, а також здійсненням дієвої регіональної політики, що покликана забезпечити оптимальне співвідношення владних повноважень на загальнодержавному та місцевому рівнях.

Оскільки одним із чинників РДЦ в Україні є диференціація розвитку регіонів [6], то розглянемо насамперед регіональний аспект її регулювання.

Світова практика підтверджує, що науково обґрунтовані й цілеспрямовані дії урядів, парламентів, громадських організацій, учених щодо формування стратегії комплексного розвитку держави з адекватними практичними діями у сфері регіональної політики зумовили економічне зростання в США, Японії, ФРН, Тайвані, Гонконзі, Південній Кореї [7].

Активізація діяльності держави у сфері регіонального розвитку є свідченням розуміння того, що без вирішення регіональних проблем не можна досягти проголошуваних урядами більшості розвинених країн національних цілей, а саме – повної зайнятості, поліпшення якості життя, справедливого розподілу доходів, стабільного економічного зростання, забезпечення соціальних гарантій тощо.

Так, основними пріоритетами регіонального розвитку у світовій практиці традиційно визнаються такі [8, с.41]:

- стійке поліпшення якості життя всіх категорій жителів регіону;
- створення в регіоні сприятливого клімату для бізнесу;
- інтеграція економіки регіону у світову економіку;
- формування сприятливого соціального середовища в регіоні.

Як же забезпечити досягнення стратегічних цілей кожного регіону, при цьому зберігаючи цілісність економічної системи держави?

Дискусія навколо цього питання триває, і сьогодні є кілька найпоширеніших підходів до вирішення цієї проблеми. Перший підхід базується на подоланні соціально-економічних диспропорцій розвитку регіонів, що досягається шляхом вирівнювання основних макроекономічних показників регіонального розвитку. Згідно з другим підходом, кожен регіон повинен підвищувати свою конкурентоспроможність, адже неможливо вирівняти всі диспропорції регіонального розвитку. Це пояснюється тим, що в умовах глобалізації на регіональному рівні формуються локальні центри економічної активності, так звані “точки зростання”. Ці ареали розвитку “притягують” до себе ресурси, формуючи мультиплікативний ефект для економіки в цілому. Третій підхід передбачає пошук нового оптимального варіанта поєднання перших двох, тобто мають бути розроблені механізми стимулювання для утворення “точок зростання”. Ці ареали активізуватимуть процеси соціально-економічного зростання, що, зрештою, сприятиме макроекономічній стабілізації та покращенню всіх показників соціально-економічного розвитку регіонів і країни в цілому [8, с.39].

Практика свідчить, що найбільш доцільним є надавати пріоритет політиці міжрегіональної справедливості в період економічного зростання, і загальнонаціональної ефективності – під час застою та економічного спаду.

Починаючи з ХІХ ст., відколи зародилося регулювання регіонального розвитку, у країнах Європи застосовувались усі ці підходи.

Сьогодні більшість європейських країн ставлять перед собою завдання оптимізувати внесок регіональних ресурсів у загальнонаціональне економічне зростання шляхом підвищення конкурентоздатності регіонів, у тому числі в рамках міжнародного розподілу праці [9, с.20]. Радикальна зміна в політиці Євросоюзу щодо регіонального розвитку відбулась у 2006 році, унаслідок переорієнтації з екзогенного на ендогенний розвиток, тобто на спроможність регіонів акумулювати й активізувати внутрішній потенціал. Адже політика зменшення диспропорцій соціально-економічного розвитку – надзвичайно витратна річ. Нині ключовим пріоритетом регіонального розвитку Європейського Союзу визначено орієнтацію на власні сили [8, с.52].

Однак цілі, зорієнтовані на пріоритети міжрегіональної справедливості, залишаються актуальними. Особливу увагу їм приділяють у Скандинавських країнах.

Зокрема, у Норвегії основною метою регіональної політики є підтримка забезпечення рівності умов життя в усіх частинах країни. Швеція переслідує цілі створення регіонів, рівних в економічному, екологічному, промисловому й соціальному відношеннях. У Фінляндії однією з трьох головних цілей регіональної політики є збалансований регіональний розвиток. Дві інші – незалежний розвиток на рівні кожного регіону й створення робочих місць [9, с.20].

Стосовно РДЦ, то в усіх країнах, де проводилися дослідження, науковці відмітили її існування, незалежно від типу економічної системи (США, Канада, Японія, Росія, Китай, країни Європейського Союзу) [10, с.12–14]. З огляду на таку ситуацію, більшість науковців у сфері регіоналістики сходяться на тому, що диспропорції – це об’єктивні закономірності просторового розвитку [8, с.52]. Їх не уникнути. Завданням держави повинно бути забезпечення належного рівня життя для її мешканців у всіх сферах (соціальній, економічній, екологічній, інфраструктурній тощо) і стійкої економічної системи.

Дуже важливим є висновок, який зробили вчені: динаміка міжрегіональних диспропорцій перестає зростати із зростанням рівня економічної потужності держави. Так, коли рівень ВВП на душу населення сягає позначки 10–11 тис. дол., динаміка міжрегіональних диспропорцій дорівнює нулю [8, с.52].

У ширшому аспекті це можна пояснити так: міжрегіональні розбіжності не будуть загрозю для держави, якщо держава і її економічна система будуть цілісними, з міц-

ними міжрегіональними зв'язками, а суспільство отримуватиме належний рівень задоволення власних потреб.

Таким чином, зниження РДЦ можливо досягти не суто шляхом вирівнювання ступеня розвитку регіонів, а радше створенням належних умов для чесної конкуренції, формуванням ефективних ринкових відносин, дієвого законодавчого забезпечення, а також підвищенням добробуту населення.

Саме остання складова є одним з основних факторів зниження РДЦ. Адже зростання платоспроможності населення автоматично спричинить зростання попиту, що за умов конкурентного середовища буде стимулом для зростання пропозиції та розвитку виробництва. Як відомо, гарантом економічного розвитку та соціальної стабільності суспільства є середній клас, формування якого базується здебільшого на розвитку малого та середнього бізнесу [11].

Тому для України на нинішньому етапі розвитку варто зосередитися на ендогенному шляху розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності та фінансової стійкості кожного регіону на основі формування платоспроможного населення. Це дасть змогу вирівняти соціальну складову розвитку регіонів. Лише при досягненні цієї мети регіональна політика може спрямуватися на вирівнювання регіональних макроекономічних показників.

Зазначимо, що шляхом стимулювання розвитку регіонів ми досягнемо розширення виробництва, зростання валового регіонального продукту, підвищення доходів населення і, як наслідок, зростання попиту та пропозиції на внутрішніх ринках регіонів. А згідно з класичною теорією ціноутворення, саме рівень попиту й пропозиції є основним критерієм при встановленні ціни.

Одна з небезпек, що існує в державі за умов ендогенного розвитку її регіонів, – утрата цілісності. Виходячи з теорії систем, а держава є класичним прикладом системи, усі її елементи повинні бути взаємозалежні та взаємопов'язані. Якщо будь-які елементи системи будуть мати сильніші зв'язки із зовнішніми факторами, – це може призвести до розпаду. Тому, з метою забезпечення єдності, внутрішньодержавні зв'язки повинні бути міцнішими, ніж будь-які зв'язки із зовнішнім середовищем.

Для досягнення цієї мети потрібно розвивати міжрегіональну кооперацію. У контексті розвитку Європейського Союзу міжрегіональне співробітництво розглядається як потужний інструмент зниження диспропорцій між благополучними регіонами та тими, що відстають у своєму розвитку.

Ось коментар одного з авторитетних фахівців у сфері міжрегіонального розвитку Д.Горвата щодо цього питання: “Просування та налагодження міжнародного співробітництва стали важливим елементом політики щодо розвитку регіонів у Західній Європі... Коли ж безпосередні «гравці» на ринку розбудували свої мережі співробітництва, а співпраця між ринковими організаціями різного типу інституціоналізувалась... координація з боку адміністративних інститутів була не потрібна, міжрегіональне співробітництво переступило через обмеження формальних відносин” [9, с.100].

Для розвитку міжрегіонального співробітництва потрібно забезпечити дві умови: законодавче підґрунтя та інституційне забезпечення.

Сьогодні в Європі існує досить розгалужена система організацій, які сприяють міжрегіональній співпраці, забезпечуючи виконання таких завдань [9, с.107]:

- організувати й розвивати діалог, консультації та співробітництво між усіма регіонами Європи;
- забезпечувати інституційні засоби для участі регіонів у процесі прийняття рішень, а також для посилення їх активної ролі в розбудові Європи;
- співпрацювати з європейськими асоціаціями, які репрезентують місцеву владу;



- здійснювати власні програми та брати участь у програмах, організованих третіми особами з метою реалізації цих цілей.

Реалізація перелічених завдань забезпечує розвиток у всіх сферах: економічній, культурній, освітній, соціальній. Наявність міжрегіональних зв'язків істотно полегшує пошук необхідного партнера в будь-якій країні Європейського Союзу, визначення спільних пріоритетів співпраці, обговорення умов партнерства в рамках конкретного проекту тощо.

Застосування європейського досвіду налагодження міжрегіональної співпраці дозволить Україні розв'язати існуючі проблеми не лише в цій сфері, а й щодо зниження цінових диспропорцій. Адже за умов чесної конкуренції міжрегіональна кооперація сприятиме зростанню товарного арбітражу – купівлі товарів у тих областях, де він дешевший для продажу в регіонах з вищими цінами.

Міжрегіональна кооперація вимагає забезпечення належних умов для її здійснення, тобто потрібна відповідна інфраструктура (торговельні заклади, транспортне забезпечення, інженерні мережі). Недарма на рівні регіональної економіки у світовій практиці “точками зростання” вважаються транспорт, дорожнє будівництво, комунікації, енергетичний сектор тощо. Збільшення фінансування в розбудову об'єктів соціальної інфраструктури, міський розвиток, підтримку розвитку локальних центрів та агломерацій дозволить не тільки вирішити блок соціально-економічних проблем, а й започаткувати певну спіраль розвитку, що залучала б до процесів економічного зростання місцеві ресурси, формувала стимули до економічного зростання на регіональному рівні [8, с.42].

Окрім того, інфраструктура як галузь економічної діяльності займає досить важливе місце в економіці України, забезпечуючи близько 15% ВВП. Низька її якість призводить до додаткових непродуктивних витрат. Дослідження свідчать, що про рівень розвитку інфраструктури в регіоні свідчать насамперед ціни. Зокрема, розширення мережі та збільшення обсягів товарообігу гуртових підприємств гальмує коливання індексу споживчих цін. Так, у США одним з елементів, що вплинув на стримування роздрібних цін та підвищення рівня економічної доступності продовольства, став рівень розвитку гуртової торгівлі [12].

В Україні такий вид торгівлі представлений переважно гуртовими складами, які продають кінцеві продовольчі товари гуртом і вроздріб. Натомість великих гуртових ринків, де б продавалася худоба, продовольча сировина та напівфабрикати, у нас досі немає. Польський експерт з організації гуртових ринків Я.Аустен вважає, що Україна повторює ті ж помилки, що й Польща: багато політиків, економістів оцінюють гуртові ринки як елемент комерції, а не аграрної інфраструктури.

Натомість в Україні набула поширення дрібногуртова та роздрібна торгівля. При цьому значна частка її досі не легалізована [13]. Згідно з даними, обсяг ринку “цивілізованої” роздрібною торгівлі, тобто представленої торговельними мережами, становить лише 25% [14]. Решта – це ринкова торгівля, яка є одним з найменш законодавчо врегульованих торговельних закладів. Серед безлічі проблем, що виникають у функціонуванні дрібногуртових магазинів та ринків, є і цінові питання.

По-перше, подрібнення гуртової торгівлі призвело до того, що в процесі руху до роздрібного продавця товар багато разів змінює власника, що спричиняє безпідставне зростання ціни.

По-друге, установлення цін на послуги ринків і, в тому числі, відсутність будь-яких розрахунків розмірів тарифів, що призводить до необґрунтованого їх завищення [15].

Що стосується сфери споживчих товарів, то серед різних складових інфраструктурного розвитку особливо актуальним тут є розвиток торговельної мережі. Зокрема, мережа підприємств високоорганізованих форм торгівлі, що є складовою ринкової інф-

раструктури, визнана Радою по вивченню продуктивних сил України однією з основних системоутворюючих елементів продовольчого комплексу. Сюди належать біржі, оптові ринки, аукціони, ярмарки [12].

Для України особливо болючим є питання належної транспортної інфраструктури, що передбачає насамперед будівництво доріг. Існуюча якість дорожнього покриття є вагомою перешкодою для належного товарного забезпечення у малих містечках і селах. Значні витрати на постачання товару у поєднанні з низьким попитом зводять нанівець будь-які спроби створення конкуренції між товаровиробниками у торгових точках цих населених пунктів.

Отже, комплексний розвиток інфраструктури дозволить не лише зменшити витрати в процесі продажу, а й забезпечити доступ до основних споживчих товарів та підвищить конкуренцію між продавцями, що позитивно вплине на РДЦ.

Підтриманням дієвості міжрегіональної кооперації та однією з умов конкурентного середовища є організація відповідного інформаційного забезпечення, що дасть змогу вирішити ряд питань. Налагодження системного інформаційного обміну між регіонами сприятиме, по-перше, подоланню інформаційних прогалів в обізнаності населення одних регіонів щодо інших регіонів і, як наслідок, міжрегіональної роз'єднаності.

По-друге, це сприятиме територіальній мобілізації руху фінансових, матеріальних та людських ресурсів.

По-третє, пришвидшить просторове розповсюдження нововведень.

По-четверте, дозволить забезпечити прозорість влади, налагодити зворотний зв'язок між органами державної влади та громадськістю (органами місцевого самоврядування та територіальними громадами) [16].

Одним з інструментів вирішення цього питання є створення єдиного інформаційного простору, що являє собою сукупність баз і банків даних, технологій їх ведення і використання, інформаційно-телекомунікаційних систем і мереж, що функціонують на основі єдиних принципів і за загальними правилами, забезпечуючи інформаційну взаємодію організацій і громадян, а також задоволення їх інформаційних потреб [17].

Головними компонентами цього інформаційного середовища є інформаційні ресурси, що містять дані, відомості й знання, зафіксовані на відповідних носіях інформації; організаційні структури, які забезпечують функціонування й розвиток єдиного інформаційного простору; засоби інформаційної взаємодії громадян і організацій, що забезпечують їм доступ до інформаційних ресурсів.

З метою доступу до інформації про торговельну мережу та рівень цін Н.С.Завієна пропонує створення в регіонах України Центру інформаційного супроводу ринку товарів та послуг, діяльність якого забезпечила б [16]:

- одержання як продавцями, так і покупцями достовірної і оперативної інформації про продукцію й товари, вироблені на території регіону;
- зниження витрат на сировину, що ввозиться з інших регіонів;
- розроблення системи граничних значень при міжрегіональному ввозі й вивозі, що допоможе оптимізувати обсяги продукції, яка постачається;
- розширення масштабів міжнародної і міжрегіональної торгівлі;
- врегулювання правової і нормативної бази ринкових відносин в державі;
- удосконалення цінової політики на міжрегіональному рівні.

Зазначимо, що інформацію про ціни та інші економічні показники варто поширювати не лише за допомогою Інтернету чи інших інформаційних баз даних, а й через засоби масової інформації, які є більш доступні для населення.

Окрім того, управління регіональним розвитком повинно базуватися на повному й адекватному відображенні економічної і соціальної динаміки, що є неможливим без відповідного інформаційно-технічного забезпечення [18].

У ціновому аспекті це забезпечить населення достовірною інформацією про існуючий рівень цін та посилить конкуренцію між товаровиробниками. А це також один з інструментів вирівнювання цін.

І насамкінець питання зниження РДЦ неможливо вирішити без постійного моніторингу цінової ситуації, що має поєднувати збір інформації про регіональні рівні цін та чинники їх зміни для прийняття відповідних державно-управлінських рішень як на регіональному рівні, так і в масштабах держави.

**Висновки.** Таким чином, ми виокремили основні сфери регулювання, а також складові економічного середовища, належне функціонування яких покликане забезпечити необхідні умови для зниження РДЦ. До них належать: розроблення стратегії розвитку регіонів держави, що передбачатиме насамперед розвиток внутрішнього виробництва та зростання доходів населення, налагодження міжрегіонального співробітництва, інформаційний супровід економічних взаємодій та системний моніторинг економічної ситуації. Зрозуміло, що розвиток цих сфер без адекватної цінової політики в державі не принесе бажаного результату. Тому ще одним напрямом досліджень щодо зниження цінових диспропорцій у державі повинно бути аналізування ціноутворення на продукцію на всіх етапах реалізації, а також законодавчого поля щодо регулювання цін.

1. Cushman D. The law of one price for transitional Ukraine / D. Cushman, R. MacDonald, M. Samborsky // *Economics Letters*. – 2001. – № 73. – P. 251–256.
2. Conway P. Privatization and Price Convergence: Evidence from Four Markets in Kyiv / P. Conway // *Comparative Economics*. – 1999. – № 2 (27). – P. 231–257.
3. Геєць В. Цінова конкурентоспроможність чи цінова стабільність: дуалізм політики економічного зростання / В. Геєць // *Економіка і прогнозування*. – 2005. – № 4. – С. 9–31.
4. Ревенко А. Цінові реалії й індексні перспективи / А. Ревенко // *Дзеркало тижня*. – 2007. – № 48 (677).
5. Шульц С. Ціновий чинник інтегрованості економічного простору України / С. Шульц // *Регіональна економіка*. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2008. – № 2 (48). – С. 12–24.
6. Холонюк О. Регіональна диференціація цін як свідчення нерівномірного соціально-економічного розвитку регіонів України / О. Холонюк // *Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали доп. II Міжнар. наук.-практ. конф., (Суми, 18–20 трав. 2011 р.) ; [за заг. ред. О. Прокопенко]*. – Суми : Сум. держ. ун-т, 2011. – С. 214–216.
7. Шлепов Ф. Совершенствование государственной политики в регулировании развития регионов / Ф. Шлепов // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2007. – № 4. – Т. 2. – С. 175–178.
8. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості : зб. матеріалів “круглого столу” / за ред. С. О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 88 с.
9. Регіональна політика в країнах Європи: уроки для України / Київ. центр Ін-ту Схід-Захід ; за ред. С. Максименка. – К. : Логос, 2000. – 171 с.
10. Глущенко К. Обзор литературы [Електронний ресурс] / К. Глущенко. – Режим доступу : [http://econom.nsu.ru/staff/chair\\_et/gluschenko/Teaching/Papers/5-6.pdf](http://econom.nsu.ru/staff/chair_et/gluschenko/Teaching/Papers/5-6.pdf).
11. Федірко Н. Державне регулювання диференціації доходів населення та його вплив на формування соціально-класової структури в Україні / Н. Федірко // *Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права*. – 2004. – № 4 (12). – С. 354–364.
12. Мудрак Р. Регіональні особливості розвитку інфраструктури ринку та її вплив на стабільність продовольчого забезпечення населення / Р. Мудрак // *Регіональна бізнес-економіка та управління*. – 2009. – № 3 (23). – С. 136–145.
13. Колчкова О. Тенденції та проблеми територіального розвитку внутрішньої торгівлі України / О. Колчкова // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць*. – Х. : ХДУХТ, 2010. – Вип. 1 (11). – С. 298–306.
14. Зубков С. О. Оцінка динаміки розвитку торговельних мереж / Зубков С. О., Колесник А. О., Попова І. П. // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць*. – Х. : ХДУХТ, 2010. – Вип. 2 (12). – С. 251–259.
15. Розвиток інфраструктури ринків в Україні : перешкоди, перспективи, проблеми та шляхи їх розв’язання [Електронний ресурс] / Аналітичний центр “Академія”. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=316>.

16. Завізна С. Інформаційна складова економічної безпеки зовнішньої і міжрегіональної торгівлі в регіоні / С. Завізна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 37. – С. 20–23.
17. Пилипенко Ю. Г. Основные принципы создания единого информационного пространства корпоративных систем / Ю. Г. Пилипенко // Математичні машини і системи. – 2006. – № 4. – С. 25–31.
18. Артеменко В. Напрями створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів України / В. Артеменко, О. Зачко // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 69–73.

**Рецензенти:**

Сторонянська І.З. – доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідділу проблем розвитку фінансово-кредитних відносин Інституту регіональних досліджень НАН України;

Шульц С.Л. – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, завідділу регіональної економічної політики Інституту регіональних досліджень НАН України.

**УДК 332.1**

**ББК 65.9 (4 Укр)**

**Цап С.Д.**

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ  
ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Прикарпатський національний  
університет імені В. Стефаника,  
Міністерство освіти і науки,  
молоді та спорту України,  
кафедра менеджменту та маркетингу,  
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,  
тел.: 0979602826

**Анотація.** У статті опрацьовано існуючі методології досліджень такої економічної категорії, як “якість життя”, зроблено висновки стосовно визначення базової методології для розробки інтегральної системи оцінки якості життя в Україні, запропоновано концепцію розробки державної програми підвищення якості життя населення.

**Ключові слова:** рівень життя населення, індекс людського розвитку, рівень бідності, регіональні програми, регіональний розвиток.

**Annotation.** We observed methods of life quality and have defined the basic methodology for developing of integrated estimation life quality system in Ukraine. The paper also gives the proposal about concept of public program improving life quality.

**Key words:** living standard of the population, index of human development, poverty level, regional programs, regional development.

**Вступ.** Одним з актуальних питань, що постійно перебуває в центрі уваги державних і місцевих органів влади, є питання інтеграції динамізму процесів економічного та соціального розвитку територій України. Економічно-соціальний розвиток виступає індикатором ефективності діяльності державних інституцій і місцевого самоврядування. Пошук методологій оцінки ефективності комплексного соціально-економічного розвитку відображає прагнення до встановлення об’єктивних критеріїв прийняття рішень, що лежить у площині сучасних глобальних критеріїв ефективності соціально-економічних систем. Ці фундаментальні категорії є основою розробки адаптивного механізму реалізації регіональної політики й, з огляду на це, має надзвичайно вагомий ступінь актуальності досліджень. Однією з ключових категорій, що визначають інтеграційні процеси соціально-економічного розвитку, є якість життя населення.

Якість життя – це складна соціально-економічна категорія, інтегральна характеристика життєдіяльності людини або населення (на певній території), яка диференціює

її залежно від стану й умов її здійснення. Ця інтегральна характеристика використовується як для проведення порівняння, ранжування та оцінки якості життя населення в розрізі країн або регіонів країни, так є і показником, який розкриває діяльність держави, спрямовану на створення умов для підвищення якості життя, одним із сучасних критеріїв ефективності програм соціально-економічного розвитку територій.

**Постановка завдання.** У сучасних наукових дослідженнях дефініція якості життя населення виступає пріоритетним напрямом, що визначає об'єктивну потребу у формуванні заходів державної, регіональної політики щодо її покращення.

Водночас у галузі державного управління якістю життя відсутні програмні документи, які б регламентували процес оцінки цієї складної економічної категорії, визначення та реалізації шляхів покращення життя населення. Якість життя населення більш комплексна категорія, ніж ступінь економічного зростання, яка має ряд визначальних характеристик, що важко піддаються економічній квантифікації. Слід зазначити – державна політика є сферою діяльності органів державної влади, спрямованої на поліпшення життя населення. Проте при розробці програм соціально-економічного розвитку центральні та регіональні органи влади орієнтуються перш за все на досягнення стабільного економічного зростання країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць [1], а не на якість життя окремого індивідуума чи населення на певній території.

**Результати.** Визначення рівня життя суттєво впливає на характер дослідження і залежить від того, що ми розуміємо під життєвими стандартами. Світова економічна наука набула значного досвіду у вивченні цієї проблеми. Термінологічна база вітчизняних та зарубіжних досліджень поряд із поняттям “рівень життя” включає такі категорії, як “матеріальне становище”, “матеріальний добробут”, “спосіб життя”, “стиль життя”, “добробут” тощо. Країни пішли різними шляхами в дослідженні проблеми рівня та якості життя, що пояснюється як особливістю розвитку соціально-економічних процесів, так і традиціями наукових досліджень. Російські науковці, з якими нас об'єднують спільні традиції, сьогодні найбільшу увагу приділяють дослідженню диференціації регіонів за складовими якості життя, оскільки значні регіональні розбіжності в життєвих стандартах виділяють цю проблему як пріоритетну на нинішньому етапі розвитку країни. У зарубіжних наукових дослідженнях другої половини ХХ – початку ХХІ століть тема рівня життя втрачала свою популярність. Увага наукових досліджень у розвинутих країнах перейшла в площину вивчення проблеми бідності та індексів людського розвитку, що зумовило застосування існуючих розробок щодо рівня життя в ракурсі відстеження випадків недоспоживання на рівні мінімальних стандартів.

Економічна категорія “якість життя” є однією з найбільш досліджуваних в економічній теорії від початку її існування. Дослідження в цій галузі представлені такими відомими зарубіжними та вітчизняними вченими-економістами, як У.Петті, Ф.Кене, А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс, А.Маршал, А.Пігу, Е.Енгель, В.Парето, Д.Белл, С.Айвазян, О.Богущий, В.Мандибура, Н.Федоренко, Н.Рімашевська. Узагальнити існуючі підходи до методології дослідження рівня життя населення, запропонувати орієнтацію на розробки програм покращення якості життя населення на державному та регіональному рівні.

Економічний розвиток у постіндустріальному суспільстві для будь-якого регіону, населеного пункту визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. Як стверджує Д.Белл, “якщо індустріальне суспільство визначається кількістю товарів, що свідчить про рівень життя, то постіндустріальне суспільство визначається якістю життя, що вимірюється послугами та зручностями – охороною здоров'я, освітою, організацією відпочинку, розвитком мистецтв...” [2].

В економічній літературі для характеристики цього процесу зустрічаються різні терміни: “народний добробут”, “рівень життя населення”, “якість життя населення” тощо.

На думку Н.Федоренко й Н.Рімашевської, термін “народний добробут” відображає розвиток потреб людей, стан і способи їх задоволення стосовно основних сфер життєдіяльності – сфери праці, споживання, культури, репродуктивної поведінки, суспільно-політичного життя [3]. Сьогодні цей термін фактично втратив свою актуальність і вчені більше вживають поняття “рівень” і “якість життя”.

Рівень життя – складне та багатопланове поняття, яке об’єднує широкий спектр соціально-економічних відносин, пов’язаних зі станом та умовами життєдіяльності людини в суспільстві. Рівень життя населення впродовж тривалого часу залишається однією з основних соціально-економічних категорій, що характеризує не лише матеріальний добробут окремої людини, а й визначає узагальнений результат діяльності економіки країни за певний період. Ця категорія не є новою, вона тривалий час досліджувалась у зарубіжних і вітчизняних наукових колах. Суть рівня життя населення визначалася відповідно до завдань самих досліджень, що значно вплинуло на відмінності в його тлумаченні та способах вимірювання. Рівень життя є динамічною категорією і залежить від конкретних умов розвитку певного суспільства. Окремі його аспекти досліджувалися на кожному етапі розвитку економічної думки.

На основі здійсненого поглибленого аналізу праць з проблем життєвого рівня як вітчизняних, так і зарубіжних науковців від часів класичної політекономії донині, на базі їх систематизації в часовому та просторовому аспектах виділено три етапи в історії досліджень життєвого рівня населення у світовій практиці. Етапи відрізняються як розумінням сутності життєвого рівня, так і завданнями та методами досліджень.

Розділяють декілька етапів еволюції досліджень указаних економічних категорій [4]. На першому етапі (до першої половини XIX століття) введено основну термінологію, дослідження були сконцентровані на визначенні взаємозв’язку між рівнем отриманої працівником заробітної плати та задоволенням його потреб; обґрунтуванні розміру заробітної плати, ролі держави в регулюванні суспільних відносин.

На другому етапі (друга половина XIX століття – 20-ті роки XX століття) відбувається перехід від макро- до мікрорівня, розробляються статистичні методи оцінки якості життя, виявляються закономірності (“закони Енгеля”, “принцип Парето”) між споживчою поведінкою індивідуумів і рівнем життя.

На третьому етапі (20-ті роки XX століття – наш час) основна увага приділяється визначенню практичних шляхів усунення диспропорцій між рівнем доходів населення, відбулося перенесення акцентів з економічних питань на соціальні, центром досліджень визначено людину, для задоволення потреб якої повинна працювати економіка та створювати умови держава.

Отже, історія досліджень якості життя триває не одне століття і динамічно змінювалася протягом усього їх існування залежно від завдань, які ставилися перед дослідниками. На сучасному етапі постає необхідність узагальнення, систематизації існуючих теоретично-методологічних концепцій, формування нових методологічних засад дослідження якості життя населення, формування науково обґрунтованих пропозицій щодо прийняття на державному рівні методології розробки програм підвищення якості життя населення на державному, регіональному рівнях, на коротко-, середньо- та довгострокові періоди.

На основі проведеного дослідження існуючих методик оцінки якості життя населення як зарубіжних, так і вітчизняних можна зробити висновок, що найбільш якісний підбір критеріїв, які характеризують цю економічну категорію, наведено в роботах С.А.Айвазяна [5; 6; 7]. Крім того, у роботі [7] описано зарубіжний та російський досвід оцінки рівня життя, наведено класифікацію 29-ти найбільш популярних існуючих методик оцінки якості життя (рис. 1).

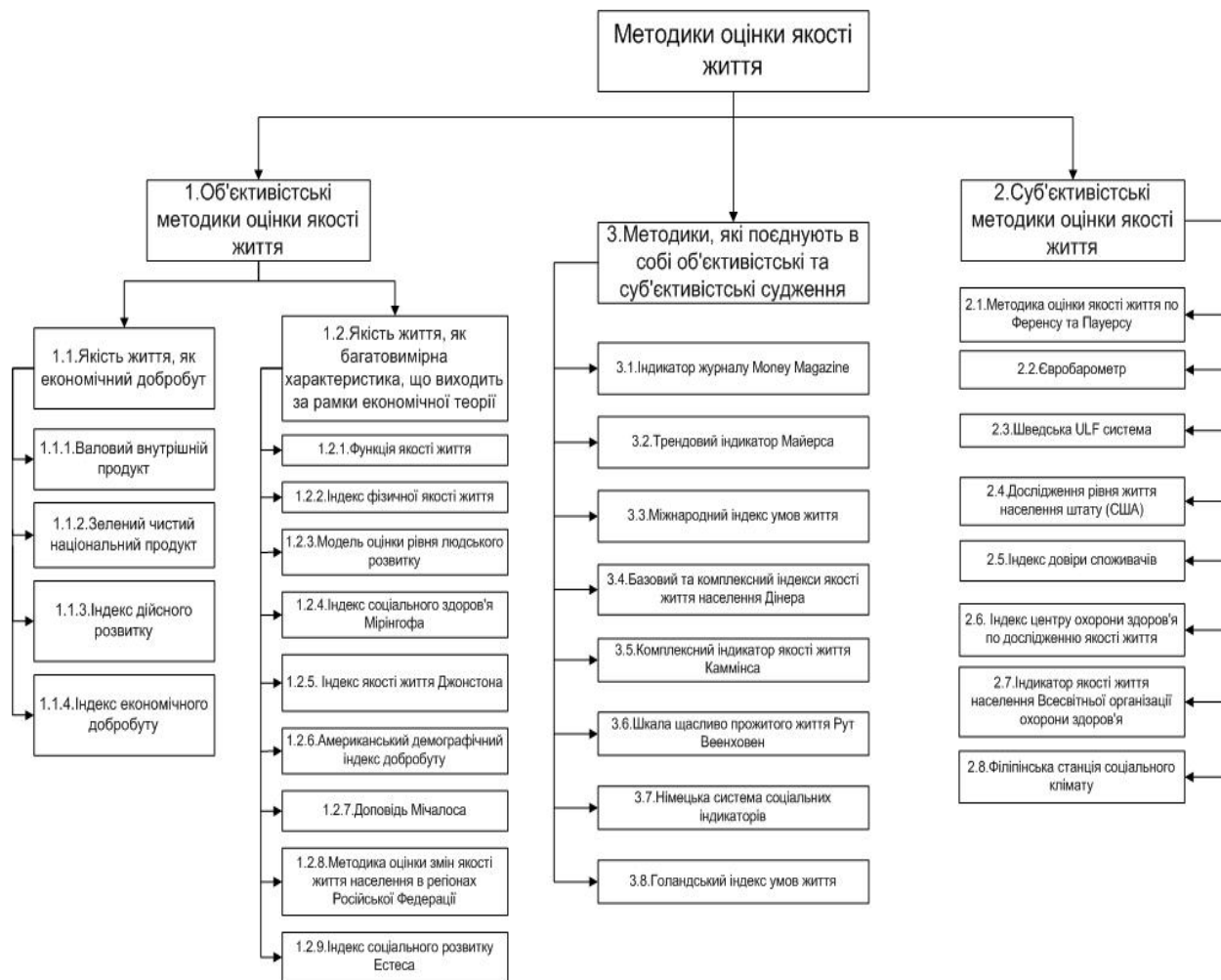


Рис. 1. Класифікація методик оцінки якості життя

Згідно з наведеною на рис. 1 класифікацією, існуючі методики оцінки якості життя поділяються на:

- об'єктивістські – основною тезою їх є те, що оцінка добробуту людини повинна містити незалежне судження про те, які товари, умови та можливості роблять життя кращим;
- суб'єктивістські – якість життя розглядається як складна концепція, що включає в себе економічні, політичні, соціальні, психологічні, культурні складові, тобто на відміну від об'єктивістських методик увага приділяється не тільки фізичним характеристикам життя індивідуума, але й психологічним задоволенням;
- об'єктивістські та суб'єктивістські – поєднують у собі судження перших двох.

Більшість із цих методик розроблені та застосовуються, починаючи з 50–70-х років минулого століття.

Приміром, німецька система соціальних індикаторів (German System of Social indicators) розроблена в середині 70-х років та являє собою набір із більш ніж 300 показників, кожен з яких має понад 1 000 часових значень, які характеризують зміну умов життя населення та змін соціальної інфраструктури, починаючи з 50-х років минулого століття до поточного часу. Голландський індекс умов життя (Netherlands Living conditions index) публікується з 1974 року й інформує про житлові умови, здоров'я, купівельну спроможність, дозвілля, соціальну мобільність, соціальну участь, розвиток спорту, свята, освіту, умови розвитку та праці.

Згідно з опублікованим ООН у 2011 році рейтингом країн за рівнем людського розвитку [8], до першої десятки країн (із 187, щодо яких проводилося оцінювання), які приділяють достатню увагу дослідженням якості життя населення та досягли значних результатів за цим напрямом, увійшли: Норвегія, Австралія, Голландія, США, Нова Зеландія, Канада, Ірландія, Ліхтенштейн, Німеччина, Швеція. Натомість Україна посідає 76-те місце. З країн СНД найближчими за цим показником є Російська Федерація та Казахстан, які посіли відповідно 66-те та 68-ме місця.

У своїй роботі [7] С.Айвазян пропонує використати набір інтегральних індикаторів якості життя населення на основі об'єктивістської методології. Цей набір являє собою згортання базових статистичних показників, які, згортаючись, формують інтегральні показники 3 рівнів (рис. 2).

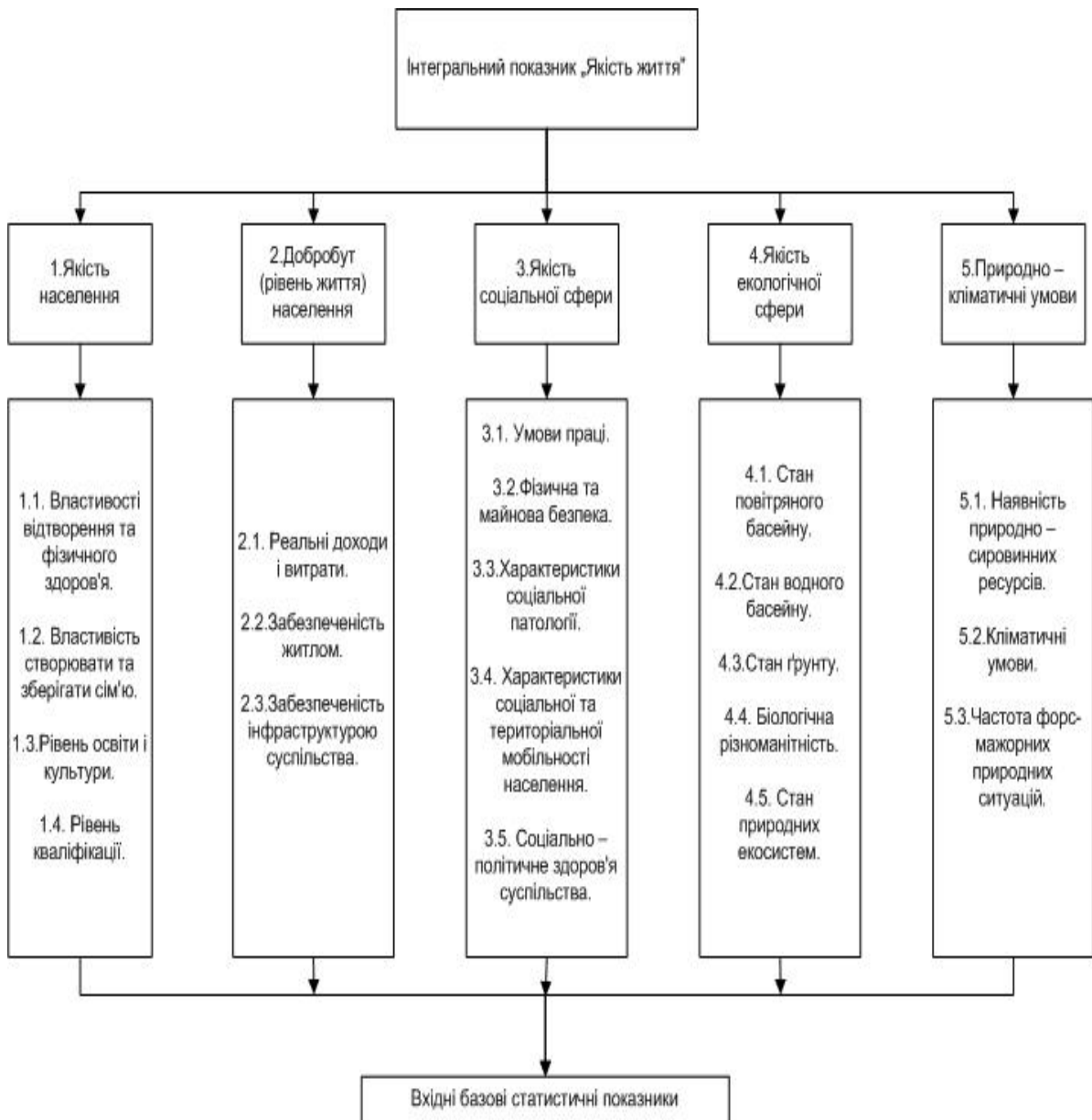


Рис.2. Інтегральні індикатори оцінки якості життя населення за С.А.Айвазяном

На нашу думку, доцільно використати як базу для побудови інтегральної методики оцінки якості життя методу, запропоновану С.А.Айвазяном, як таку, для якої в



Україні існує інформаційна база статистичних показників, ідентичних статистичним показникам, що спостерігаються статистичною службою Російської Федерації (Росстат).

Ця методика дає можливість:

- визначити проблемні напрями, на яких необхідно зосередити першочергову увагу органів влади;
- оцінювати якість життя на рівні регіону (області) чи адміністративно-територіальної одиниці (району або міста обласного підпорядкування);
- робити порівняльний аналіз якості життя серед обмеженої кількості регіонів (областей), наприклад, Івано-Франківської області серед інших областей Західного регіону;
- оцінювати динаміку змін якості життя в цілому чи за окремими індикаторами;
- на основі економіко-математичних моделей та ретроспективних даних робити прогноз якості життя за умови зміни окремих індикаторів.

Для отримання кінцевого результату – високого рівня життя населення – необхідно:

1. Розробити та прийняти на державному рівні інтегральну методику оцінки якості життя населення, яка повинна мати відповідний юридичний статус, тобто має бути затверджена законом України.

2. Розробити та затвердити на законодавчому рівні державну програму підвищення якості життя населення на тривалий період (2012–2022 роки).

Основою програми повинно стати проведене дослідження, за яким визначені:

- проблемні напрями, за якими індикатори якості життя є меншими за очікувані або має місце їх негативна динаміка;
- пріоритетні напрями діяльності державних органів влади для кожного регіону зокрема та в цілому для держави.

Ця оцінка якості життя має стати підґрунтям для розробки, прийняття та виконання відповідних бюджетних програм. Для належного контролю за виконанням заходів за визначеними пріоритетними напрямками та своєчасного прийняття управлінських рішень динаміка індикаторів повинна відслідковуватися щоквартально на державному, регіональному, місцевому рівнях.

**Висновки.** Наведений у статті розподіл країн за рейтингом ООН “Індекс людського розвитку” та інформація про наявність в окремих із них національних методик оцінки якості життя, тривалість їх застосування опосередковано підкреслюють поставлену проблему стосовно необхідності орієнтації діяльності органів влади різних рівнів на підвищення якості життя населення. В якості базової методики для розробки інтегральної методики оцінки якості життя населення України пропонується застосувати методику, запропоновану С.А.Айвазяном [7], з урахуванням особливостей економіки України. Доцільним є прийняття на державному рівні “Програми покращення якості життя в Україні”. Зазначена програма повинна бути головним орієнтиром здійснення державної соціальної та економічної політики. Основною складовою цієї програми має бути застосування інтегральної методики оцінки якості життя населення, яка давала би можливість оцінювати якість життя на всіх рівнях адміністративно-територіальної ієрархії.

1. Закон України від 23.03.2000 № 1602-III “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” // Урядовий кур’єр. – 2000. – 26 квітня.
2. Артеменко В. Основи вимірювання регіонального розвитку з використанням концепції якості життя / В. Артеменко // Регіональна економіка. – 2003. – № 2. – С. 134.
3. Рівень і якість життя населення / за ред. С. П. Кушнарьова, В. С. Пономаренка. – Х. : ВД “Інжек”, 2004.

4. Рівень життя населення України / за ред. Л. М. Черенько. – К. : ТОВ “В-во “Консультант”, 2006. – 428 с.
5. Айвазян С. А. К вопросам измерения синтетических категорий качества жизни населения / С. А. Айвазян // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 2. – С. 33–53.
6. Айвазян С. А. Эмпирический анализ синтетических категорий качества жизни населения / С. А. Айвазян // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 3. – С. 19–53.
7. Айвазян С. А. Измерение синтетических категорий качества жизни населения региона и выявление ключевых направлений совершенствования социально-экономической политики (на примере Самарской области и ее муниципальных образований) / С. А. Айвазян // Прикладная эконометрика. – 2006. – № 2. – С. 19–84.
8. Human Development Report 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/>.

**Рецензенти:**

Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Васильченко С.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

## Дані про авторів

**Бех М.С.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

**Бєлікова** Надія Володимирівна – к.е.н., докторант Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

**Бльок** Наталія Володимирівна – студентка економічного факультету Львівського державного університету внутрішніх справ.

**Борейко** Володимир Іванович – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів і економіки природокористування Національного університету водного господарства та природокористування.

**Бударіна** Наталія Олександрівна – к.е.н., доцент кафедри “Міжнародна економіка” Донецького національного університету.

**Бурий** Костянтин Петрович – аспірант кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

**Василюк** Дмитро Ярославович – аспірант кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Васильченко** Галина Василівна – к.е.н., доцент кафедри галузевого та регіонального економічного розвитку Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

**Васильченко** Сергій Миколайович – к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Врода** Юрій Федорович – к.е.н., науковий співробітник Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

**Вусятицька** Мар’яна Петрівна – аспірант, викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Внукова** Наталія Миколаївна – д.е.н., проф., заслужений економіст України, завідувач кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного економічного університету.

**Галушак** Валентина Володимирівна – к.е.н., викладач кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

**Гелета** Олена Павлівна – студент-магістрант факультету менеджменту Вінницького національного аграрного університету.

**Дмитришин** Роман Іванович – к.ф.-м.н., доцент кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Євенко** Т.І. – аспірант, асистент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

**Ємець** Ольга Іванівна – к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника.

**Живко** Зінаїда Богданівна – к.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Львівського державного університету внутрішніх справ.

**Живко** Михайло Олександрович – викладач кафедри обліку і аудиту Національного університету харчових технологій.

**Жмурко** Наталія Володимирівна – аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

**Загорняк** Володимир Богданович – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та туризму Інституту управління природними ресурсами Університету економіки та права “КРОК”.

**Зянько** Віталій Віталійович – магістрант факультету фінансового і зовнішньоекономічного менеджменту Вінницького національного технічного університету.

**Киш** Людмила Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри інформаційних технологій в менеджменті Вінницького національного аграрного університету.

**Кізіма** Тетяна Олексіївна – д.е.н., доцент Тернопільського національного економічного університету.

**Кінаш** Ірина Петрівна – к.е.н., доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

**Кондур** Оксана Созонтівна – к.ф.-м.н., професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Костюк** Вікторія Василівна – студент-магістрант економічного факультету Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Костюк** Вікторія Анатоліївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

**Кропельницька** Світлана Орестівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Кульчицька** Надія Євстахіївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

**Лешанич** Світлана Євгенівна – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Малютін** Олександр Костянтинівич – к.е.н., доцент Сумського національного аграрного університету.

**Мацола** Михайло Михайлович – к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Мацьків** Володимир Володимирович – асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Михайлина** Діана Георгіївна – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

**Насадюк** Ірина Богданівна – к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова.

**Непочатенко** Олена Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Уманського національного університету садівництва.

**Непран** Андрій Володимирович – доцент кафедри фінансів і кредиту Харківського економіко-правового університету.

**Олійник** Олена Олександрівна – к.е.н., доцент Національного університету біоресурсів і природокористування України.

**Орлова** Віра Василівна – к.е.н., доцент кафедри туризмознавства та туристичних спеціалізацій Інституту туризму Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Пепа** Тарас Вадимович – д.е.н., професор кафедри менеджменту та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

**Петрішина** Тетяна Олександрівна – доцент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту.

**Приймак** Василь Іванович – д.е.н., професор Львівського національного університету імені Івана Франка.

**Прокопенко** Анастасія Олександрівна – аспірант кафедри “Міжнародна економіка” Донецького національного університету.

**Пурдик** Вікторія Володимирівна – аспірантка Львівського національного університету імені Івана Франка.

**Романюк** Тарас Михайлович – к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Савич** Василь Іванович – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів і банківської справи ПВНЗ “Галицька академія”

**Синиця** Світлана Михайлівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Супрун** Анатолій Анатолійович – к.е.н., доцент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету.

**Супрун** Наталія Вікторівна – асистент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету.

**Ткач** Олег Володимирович – д.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Турчіна** Світлана Григорівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету.

**Федулова** Любов Іванівна – д.е.н., професор, завідувача відділом технологічного прогнозування та інноваційної політики ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАНУ”.

**Фрунза** Світлана Анатоліївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів та планування Кіровоградського національного технічного університету.

**Хинальська** Вікторія Василівна – магістрант кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Холонюк** Олена Леонідівна – здобувач Інституту регіональних досліджень НАН України.

**Цап** Світлана Дмитрівна – аспірантка кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Царенко** О.В. – доктор економічних наук Академії муніципального управління.

**Цюпа** Оксана Петрівна – старший викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Червінська** Любов Петрівна – д.е.н., професор кафедри управління персоналом та економіки праці КНЕУ імені Вадима Гетьмана.

**Чорний** Роман Степанович – к.е.н., доцент, декан Нововолинського факультету Тернопільського національного університету.

**Щур** Роман Іванович – асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

## ЗМІСТ

### Фінансово-кредитний і страховий ринки України

<b>Борейко В.І.</b> Роль грошово-фінансової системи України в забезпеченні сталого розвитку національного господарства.....	3
<b>Внукова Н.М.</b> Концептуальні підходи до управління розвитком транскордонних фінансових ринків за кластерною моделлю.....	11
<b>Непочатенко О.О.</b> Розвиток іпотечного кредитування аграрного сектора економіки України.....	16
<b>Приймак В.І., Пурдик В.В.</b> Комплексне оцінювання регіонів України для розвитку мережі відділень банку.....	22
<b>Савич В.І.</b> Моделі іпотечного кредитування.....	29
<b>Дмитришин Р.І., Костюк В.В.</b> Моделі іпотечного кредитування: світовий досвід.....	35
<b>Жмурко Н.В.</b> Критерії визначення необхідного обсягу золотовалютних резервів держави.....	39
<b>Непран А.В.</b> Диспропорції в розвитку банківської системи і нефінансового сектора економіки України.....	44
<b>Олійник О.О.</b> Функціонування кооперативних банків: досвід Польщі.....	49
<b>Петрішина Т.О.</b> Теоретичні аспекти страхування майна і доходів промислових підприємств.....	54
<b>Романюк Т.М., Мацола М.М.</b> Методологічні засади формування статей платіжного балансу в котрих враховується приватні грошові перекази українських трудових мігрантів в контексті трансформації первинних даних та адаптації до вимог МВФ.....	60
<b>Супрун А.А.</b> Фінансове управління в страхових компаніях на основі ключових показників.....	71
<b>Супрун Н.В.</b> Проблеми оцінки достатності капіталу страхових компаній.....	79
<b>Фрунза С.А.</b> Проблеми та тенденції розвитку фондового ринку України.....	89
<b>Бех М.С., Кульчицька Н.Є.</b> Інструментарій грошово-кредитної політики України в післякризовий період.....	94
<b>Галушак В.В.</b> Сучасні проблеми становлення та перспективи розвитку страхового ринку України.....	99
<b>Костюк В.А.</b> Підвищення ефективності управління банком.....	104
<b>Бурий К.П.</b> Скорингові системи як інструмент протидії фінансовим ризикам банків при кредитуванні.....	109

### Економічна безпека

<b>Царенко О.В.</b> Технологія управління економічною безпекою просторових систем.....	114
<b>Малютін О.К.</b> Інвестиційне забезпечення економічної безпеки національної економіки.....	122
<b>Живко З.Б., Бльок Н.В., Живко М.О.</b> Комплексна система економічної безпеки підприємства як чинник забезпечення підприємництва.....	128
<b>Загорняк В.Б.</b> Сучасне управління промисловою безпекою праці.....	134
<b>Євенко Т.І.</b> Економічна безпека українських банків.....	138

### Моделі соціально-економічного розвитку України

<b>Пепа Т.В.</b> Фінансове забезпечення сталого просторового розвитку продуктивних сил України.....	147
<b>Федулова Л.І.</b> Вплив інноваційно-технологічного фактору на розвиток внутрішнього ринку регіонів.....	154
<b>Червінська Л.П.</b> Використання людського капіталу в контексті розвитку інновацій. Стимулювання інноваційної діяльності персоналу.....	163
<b>Ткач О.В.</b> Особливості поглядів представників структуралізму до сучасного стану лібералізації потоків капіталу.....	168
<b>Бударіна Н.О., Прокопенко А.О.</b> Привабливість цінних паперів українських компаній на міжнародному ринку публічних розміщень.....	173

<b>Васильченко Г.В., Васильченко С.М.</b> Місцевий економічний розвиток: досвід Канади.....	179
<b>Ємець О.І.</b> Оцінка ефективності використання населенням регіону державних програм забезпечення житлом.....	186
<b>Кізіма Т.О.</b> Теоретико-методологічні основи фінансів домогосподарств.....	194
<b>Кінаш І.П.</b> Соціальна сфера як ресурс сталого розвитку.....	202
<b>Киш Л.М., Гелета О.П.</b> Аналіз ефективності роботи служби зайнятості у Вінницькій області.....	206
<b>Кондур О.С., Цюпа О.П., Хинальська В.В.</b> Економіко-математичне прогнозування доходів місцевих бюджетів.....	211
<b>Кропельницька С.О., Щур Р.І.</b> Оцінка фінансового забезпечення інвестиційного розвитку Карпатського регіону.....	215
<b>Орлова В.В.</b> Особливості розробки прогнозів розвитку туристичної галузі.....	223
<b>Синиця С.М.</b> Економіко-математичне моделювання як основа ухвалення організаційних рішень у торгівлі.....	227
<b>Турчіна С.Г.</b> Окремі аспекти інституалізації регіональної інноваційної системи.....	234
<b>Чорний Р.С.</b> Особливості трудового потенціалу в просторових формах організації українського суспільства.....	240
<b>Бєлікова Н.В.</b> Наукове обґрунтування визначення послідовності економічних реформ в Україні.....	244
<b>Вусятицька М.П.</b> Особливості формування і реалізації регіональної фінансової політики.....	248
<b>Врода Ю.Ф.</b> Особливості формування балансу державної влади й оцінка її політичної ефективності.....	253
<b>Василюк Д.Я.</b> Порівняльна характеристика розвитку середнього класу суспільства в Карпатському економічному районі.....	261
<b>Зянько В.В.</b> Економіко-математичні методи оцінювання ризиків та економічної ефективності інноваційних проєктів.....	268
<b>Лешанич С.Є.</b> Сучасна гендерна теорія розвитку гендерних відносин в Україні.....	274
<b>Мацьків В.В.</b> Теоретичні основи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.....	279
<b>Михайлина Д.Г.</b> Позиціонування національного надбання на світовому туристичному ринку.....	291
<b>Насадюк І.Б.</b> Інтеграційні ефекти створення і відхилення торгівлі в Україні у 2001–2010 роках.....	296
<b>Холонюк О.Л.</b> Пріоритети регіональної політики щодо зниження цінової диференціації в Україні.....	301
<b>Цап С.Д.</b> Теоретико-методологічні аспекти оцінки якості життя населення на регіональному рівні.....	308
<b>Дані про авторів</b> .....	315

## CONTENTS

<b>Boreyko V.I.</b> Role money-financial systems of Ukraine in providing of steady development of national economy.....	3
<b>Vnukova N.N.</b> Conceptual approaches to the crossborder financial market management using the cluster model.....	11
<b>Nepochatenko O.O.</b> Development of mortgage crediting of agrarian sector of economy of Ukraine.....	16
<b>Pryimak V.I., Purdyk V.V.</b> Integrated assessment regions of Ukraine for development of bank branch network.....	22
<b>Savych V.I.</b> Models of the mortgage crediting.....	29
<b>Dmytryshyn R.I., Kostyuk V.V.</b> Models of the mortgage crediting: world experience.....	35
<b>Zhmurko N.V.</b> Determination criteria of the necessary state gold-value backlogs volume....	39
<b>Nepran A.V.</b> Disparities in the banking system and non-financial sector of economy of Ukraine.....	44
<b>Oliynyk O.O.</b> Cooperative bank performance: the Polish experience.....	49
<b>Petrishyna T.O.</b> Theoretical aspects of insurance of the property and incomes of the industrial enterprises.....	54
<b>Romanyuk T.M., Matsola M.M.</b> Methodological principles of formation of articles in which the balance is taken into account money transfers of Ukrainian migrant workers in the context of the transformation of raw data and adapt to the requirements of the IMF.....	60
<b>Suprun A.A.</b> Financial management of insurance companies based on key indicators.....	71
<b>Suprun N.V.</b> Problems of assessing the capital adequacy of insurance companies.....	79
<b>Frunza S.A.</b> Problems and progress of fund market of Ukraine trends.....	89
<b>Beh M.S., Kulchytska N.Ye.</b> Monetary policy tools of Ukraine post crisis period.....	94
<b>Galushchak V.V.</b> Modern problems of the formation and the perspectives of the Ukrainian insurance market development.....	99
<b>Kostyuk V.A.</b> Increase of efficiency of corporate service of customers by bank.....	104
<b>Buryy K.P.</b> Scoring systems as an instrument against financial risks in crediting.....	109
<b>Economic safety</b>	
<b>Tsarenko O.V.</b> Technology of management of spatial systems economic security.....	114
<b>Malyutin O.K.</b> Investment constituent of economic security national economy.....	122
<b>Zhyvko Z.B., Bljok N.V., Zhyvko M.O.</b> The complex system of economic security as a factor in securing business.....	128
<b>Zagornyak V.B.</b> Modern management of labour industrial safety.....	134
<b>Yevenko T.I.</b> Economic security of the Ukrainian banks.....	138
<b>Models of social and economic development of Ukraine</b>	
<b>Pepa T.V.</b> Financial support for the sustainable territorial development of the productive forces of Ukraine.....	147
<b>Fedulova L.I.</b> Influence innovative technological to factor on internal market of regions development.....	154
<b>Chervinska L.P.</b> Stimulation of innovative of personel.....	163
<b>Tkach O.V.</b> Providing of structuralism representatives as for finance liberalization in the globalization processes spreading terms.....	168
<b>Budarina N.A., Prokopenko A.A.</b> Attractiveness of securities of the Ukrainian companies at the international market of the public placing.....	173
<b>Vasylchenko G.V., Vasylchenko S.M.</b> Local economic development: experience of Canada.....	179
<b>Yemets O.I.</b> Estimation of efficiency of the use population of region of government programs providing by habitation.....	186
<b>Kizyma T.O.</b> Theoretical and methodological foundations of households finance.....	194
<b>Kinash I.P.</b> Social policy as a resource for sustainable development.....	202
<b>Kysh L.M., Geleta O.P.</b> Analysis of efficiency of work of service of employment is in the Winnitsa area.....	206



<b>Kondur O.S., Tsyupa O.P., Khinalska V.V.</b> Ekonomic-mathematical prognostication of profits of local budgets.....	211
<b>Kropelnytska S.O., Shchur R.I.</b> Evaluation of financial support for investment Carpathian region.....	215
<b>Orlova V.V.</b> Features of development of prognoses of development of tourist industry.....	223
<b>Synytsa S.M.</b> Economics and mathematics as the basis for approval in trade organizational decisions.....	227
<b>Turchyna S.H.</b> Some aspects of institutionalization of the regional innovation systems.....	234
<b>Chorny R.S.</b> Peculiarities of labor potential in space forms of the organisation Ukrainian Society.....	240
<b>Belikova N.V.</b> Scientific ground of determination of sequence of economic reforms is in Ukraine.....	244
<b>Vusyatytska M.P.</b> Features of formation and implementation regional financial policy.....	248
<b>Vroda Yu. F.</b> Features of formation balance the governmental authorities and evaluation of political efficiency.....	253
<b>Vasylyuk D.Ya.</b> The comparative characteristics of society of middle class in Carpathian economic area.....	261
<b>Zyanko V.V.</b> Economic-mathematical methods of risk and cost-effectiveness of innovation projects appraisal.....	268
<b>Leshanych S.Ye.</b> Modern theory of gender and development of gender relations in Ukraine..	274
<b>Matskiv V.V.</b> Theoretical bases of financial regulation of foreign economic activity of subjects of menage.....	279
<b>Mykhaylyna D.H.</b> National property positioning on the world tourist market.....	291
<b>Nasadyuk I.B.</b> Trade creation and diversion effects of regional integration in Ukraine in 2001–2010.....	296
<b>Kholonyuk O.L.</b> Priorities of regional policy concerning decrease of price differentiation in Ukraine.....	301
<b>Tsap S.D.</b> Theoretical-methodological aspects of evaluation of life quality for the population at the regional level.....	308
<b>Data about authors</b> .....	315

# АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Науковий збірник

Випуск 8

Том 1

За редакцією ТКАЧУК Ірини Григорівни

Старший редактор *Василь ГОЛОВЧАК*  
Літературний редактор *Олександра ЛЕНІВ*  
Комп'ютерна правка і верстка *Віра ЯРЕМКО*  
Коректори *Надія ВЕБЕР, Надія ГРИЦІВ*

Підп. до друку 05.04.2012 р. Формат 60x84/8. Папір офсет.  
Гарнітура "Times New Roman". Друк на ризографі.  
Ум. друк. арк. 37,5. Наклад 300 пр. Зам. № 44.

Видавець і виготовлювач  
Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника  
76018, м. Івано-Франківськ, вул. С. Бандери, 1  
тел.: 71-56-22  
*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
від 12.12.2006 серія ДК 2718*